Melding om foretakssammenslutning

Mowi ASA sitt erverv av enekontroll i Nova Sea

Oslo, 16. september 2025

Ansvarlig advokat: Håkon Cosma Størdal

Melder:	Mowi ASA org.nr. 964 118 191 Postboks 4102 Sandviken, 5835 Bergen Kontaktperson: Kristian Ellingsen / Olav Soleide Telefon: 404 19 921 E-post: Kristian.Ellingsen@mowi.com / Olav.Soleide@mowi.com
Melders representant:	Advokat Håkon Cosma Størdal og advokatfullmektig Christoffer Nyegaard Mollestad Advokatfirmaet Wiersholm AS Postboks 1400 Vika 0115 Oslo Telefon: +47 21 02 10 00 E-post: hcst@wiersholm.no / chnm@wiersholm.no
Målselskap:	Nova Sea AS org.nr. 961 056 268 Postboks 34, 8764 Lovund Kontaktperson: Bjørn Olvik Telefon: 412 00 210 E-post: bjorn@novasea.no
Målselskapets representant:	Advokat Preben Milde Thorbjørnsen Advokatfirmaet Wikborg Rein Postboks 1513 Vika 0117 Oslo Telefon: +47 41 64 93 40 E-post: pmt@wr.no

Innholdsfortegnelse

1. INNLEDNING 4
2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN 5
   2.1 Foretakssammenslutningens art 5
   2.2 Strategisk og økonomisk rasjonale bak Foretakssammenslutningen 6
3. BESKRIVELSE AV PARTENE 6
   3.1 Mowi ASA 6
      3.1.1 Organisatorisk og juridisk struktur 6
      3.1.2 Virksomhetsområder 7
   3.2 Nova Sea 8
      3.2.1 Organisatorisk og juridisk struktur 8
      3.2.2 Virksomhetsområder 10
   3.3 Partenes omsetning og driftsresultat siste regnskapsår 10
4. OM MARKEDENE 11
   4.1 Horisontalt berørt marked: Markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS 11
   4.2 Ingen vertikalt berørte eller vertikalt overlappende markeder 11
   4.3 Nærmere om verdikjeden for NFAS 12
      4.3.1 Produksjonen av NFAS 12
      4.3.2 Oppdrett av NFAS 12
      4.3.3 Primærprosessering av NFAS 13
      4.3.4 Sekundærprosessering av NFAS 15
      4.3.5 Markedet for fiskefôr 16
5. MARKEDSAVGRENSNING 17
   5.1 Markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS 17
      5.1.1 Relevant produktmarked 17
      5.1.2 Geografisk marked 20
   5.2 Markedet for sekundærprosessering av NFAS 20
      5.2.1 Relevant produktmarked 20
      5.2.2 Relevant geografisk marked 22
   5.3 Markedet for fiskefôr 23

5.3.1 Relevant produktmarked 23
5.3.2 Relevant geografisk marked 24
6. FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN HAR INGEN NEGATIVE KONKURRANSEMESSIGE VIRKNINGER 25
6.1 Innledning 25
6.2 Markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS 25
6.2.1 Foretakssammenslutningen medfører ingen ensidige horisontale virkninger 25
6.2.2 Foretakssammenslutningen fører ikke til koordinerte virkninger 26
6.3 Markedet for sekundærprosessering av NFAS 28
6.4 Markedet for fiskefôr 29
6.5 Effektivitetsgevinster 29
7. VIKTIGSTE KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER 29
7.1 Markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS 29
8. ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP 30
9. KONFIDENSIALITET 30

1. INNLEDNING

(1) Foretakssammenslutningen gjelder Mowi ASA ("**Mowi**" eller "**Melder**"), som gjennom sitt heleide datterselskap Mowi Holding AS ("**Mowi Holding**"), erverver enekontroll i Nova Sea AS ("**Nova Sea**") (i fellesskap omtalt som "**Partene**") gjennom kjøp av 52,05 prosent av aksjene i Nova Sea ("**Foretakssammenslutningen**") fra Vigner Olaisen AS ("**Vigner Olaisen**").

(2) Både Mowi og Nova Sea er norske sjømatselskap. Partene har overlappende virksomhet innenfor oppdrett og primærprosessering av norsk atlantisk laks ("**NFAS**"). Dette inkluderer oppdrett, slakting, sløying og salg av sløyd fisk med hode ("**HOG**") eller pre-rigor-/pin-bone in-fileter[1] av NFAS. Da Partenes samlede markedsandel innen markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS overstiger 20 prosent foreligger det et berørt marked.

(3) HOG og pre-rigor-/pin-bone in-fileter av NFAS brukes som råmateriale til sekundærprosessering. Sekundærprosessering innebærer å videreforedle laksen til bearbeidede lakseprodukter. Dette kan for eksempel gjøres ved at laksen ytterligere fileteres, porsjoneres, røykes eller fryses. Ettersom den viktigste innsatsfaktoren for sekundærprosessering av NFAS er primærprosessert NFAS, foreligger det en vertikal forbindelse mellom de to markedene. Det er imidlertid kun Mowi av Partene som er aktiv i markedet for sekundærprosessering av NFAS, slik at det ikke foreligger noe horisontal overlapp mellom Partene i et slikt marked.[2] Mowi har heller ingen virksomhet innen sekundærprosessering i Norge.

(4) Mowi produserer også fiskefôr. Fiskefôr er en viktig innsatsfaktor i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS, slik at det er en vertikal forbindelse mellom Partenes respektive virksomheter også i disse markedene. Mowis produksjon av fiskefôr er imidlertid for alle praktiske formål intern. For ordens skyld vil Melder likevel beskrive markedet for fiskefôr nærmere i denne meldingen.

(5) Foretakssammenslutningen reiser ingen konkurransemessige bekymringer i noe marked. De relevante markedene vil fortsatt være gjenstand for sterk konkurranse også etter gjennomføringen av Foretakssammenslutningen, og Partene vil verken ha mulighet eller insentiv til å utestenge kunder eller konkurrenter i noen vertikalt forbundne markeder som følge av Foretakssammenslutningen.

---

[1] En pre-rigor/pin-bone in filet er en laks som slaktes og fileteres før rigor mortis-inntreffer, og uten videre bearbeiding, inkludert at såkalte tykkfiskbein (pin-bone) ikke fjernes.

[2] For fullstendighetens skyld bemerker Melder at Nova Sea indirekte, gjennom selskapet Lax Expo AS, kontrollerer Fredriks Røkeri AS ("**Fredriks Røkeri**"). Fredriks Røkeri er en liten norsk håndverksprodusent med begrensede volumer av høykvalitets NFAS-produkter som fileter og røkt laks, samt hvitfiskprodukter, skalldyr og krydder. Produktene selges til utvalgte norske kunder som delikatessebutikker, spesialforretninger, dagligvarebutikker, restauranter samt privat- og bedriftskunder. Fredriks Røkeri hadde en samlet omsetning på omtrent 23 MNOK i 2024. Når det gjelder omsetning knyttet til NFAS-produkter er all omsetning generert i Norge, med unntak av omtrent NOK 500 000 i salg til kunder i Sveits.

2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

2.1 Foretakssammenslutningens art

(6) I henhold til aksjekjøpsavtale ("**Avtalen**") datert 30. januar 2025 vil Mowi erverve 52,05 prosent av aksjene i Nova Sea.

Vedlegg 1: Aksjekjøpsavtale datert 30. januar 2025 (Konfidensielt)

(7) Forut for Foretakssammenslutningen eier Mowi alene og gjennom Mowi Holding samlet sett 42,91 prosent av aksjene i Nova Sea.[3] Etter Foretakssammenslutningen vil Mowi eie 94,96 prosent av aksjene i Nova Sea.[4] De resterende aksjene, 5,04 prosent, eies av ulike minoritetsaksjonærer, herunder ansatte.[5]

(8) Ervervet innebærer at Mowi oppnår enekontroll i Nova Sea. Da hver av partene har en omsetning på over NOK 100 millioner og en samlet omsetning på over NOK 1 milliard i Norge utgjør ervervet dermed en meldepliktig foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 17 første ledd bokstav b jf. § 18.

(9) Foretakssammenslutningen er meldepliktig til både Konkurransetilsynet og EU-kommisjonen ("**Kommisjonen**"), og gjennomføring er betinget av godkjennelse fra begge myndigheter.

(10) Konkurransetilsynet har i henhold til EØS-avtalen ikke kompetanse over foretakssammenslutninger som utløser meldeplikt til Kommisjonen. I slike tilfeller utløses det derfor ingen meldeplikt etter konkurranseloven § 18 selv om terskelverdiene i konkurranseloven er oppfylt. Konkurransetilsynet mister derimot ikke sin kompetanse etter konkurranseloven § 16 for foretakssammenslutninger som vedrører produkter som ikke er omfattet av EØS-avtalen.

(11) De relevante markedene for Foretakssammenslutningen er markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS, markedet for sekundærprosessert NFAS og markedet for fiskefôr. EØS-avtalen får ikke anvendelse på produktene som inngår i disse markedene ettersom disse hører inn under kapittel 1 til 24 i det harmoniserte system for beskrivelse og koding av varer, og varene ikke er oppført i EØS-avtalens protokoll 3, jf. EØS-avtalen artikkel 8 (3). Det er etter dette kun Konkurransetilsynet som har kompetanse til å vurdere Foretakssammenslutningens virkninger i disse markedene i Norge.

---

[3] Mowi Holding eier også 11,53 prosent av aksjene i Vigner Olaisen, som eier 52,05 prosent av aksjene i Nova Sea. Dermed eier Mowi direkte og indirekte 48,9 prosent av aksjene i Nova Sea forut for Foretakssammenslutningen.

[4] [redacted]

[5] [redacted].

2.2 Strategisk og økonomisk rasjonale bak Foretakssammenslutningen

[redacted] samt å genere årlige synergier på omtrent NOK 400 millioner. [redacted]

3. BESKRIVELSE AV PARTENE

3.1 Mowi ASA

3.1.1 Organisatorisk og juridisk struktur

(15) Mowi er et norsk aksjeselskap som utgjør morselskapet i Mowi-gruppen. Selskapet er listet på Euronext Oslo Børs, og har hovedkontor i Bergen. Mowi har omtrent 11 700 ansatte verden over.

(16) Mowi har ingen kontrollerende aksjonærer. Selskapets største aksjonær er Geveran Trading Company Ltd. ("**Geveran**"), som innehar en eierandel på 15,00 prosent.[6] Geveran er et Kypros-registrert aksjeselskap indirekte eid av John Fredriksen og hans nærmeste familie og eier aksjer i en rekke børsnoterte selskaper innenfor ulike bransjer.

(17) Utover Geveran utgjør Folketrygdfondet (ca. 10,04 prosent), BlackRock, Inc. (ca. 5,72 prosent) og DNB AM (ca. 3,78 prosent) de største aksjonærene i Mowi.

(18) Den nåværende strukturen i Mowi-gruppen følger av vedlegg 2.

Vedlegg 2: Organisasjonskart over Mowi-gruppen per 28. januar 2025 (Konfidensielt)

[6] En oversikt over Mowis største aksjonærer per 30. juni 2025 er tilgjengelig her: Shareholder analysis - Mowi Company Website. Gitt at Mowi er børsnotert vil det kunne være mindre endringer i aksjonærenes porteføljer fra dag til dag.

3.1.2 Virksomhetsområder

(19) Mowi er et globalt sjømatselskap, som blant annet produserer NFAS. Mowi er aktiv i hele verdikjeden for NFAS. Selskapet tilbyr et variert utvalg av primærprosesserte og sekundærprosesserte sjømatprodukter, herunder røkte, ferske og frosne produkter. Mowis sjømatprodukter distribueres til over 70 land.

(20) Mowi driver sin virksomhet gjennom ulike datterselskaper lokalisert i 26 ulike land i Europa, Amerika og Asia. En oversikt over Mowis datterselskaper er inntatt i vedlegg 3.

Vedlegg 3: Oversikt over Mowis datterselskaper

(21) Mowis virksomhet er inndelt i tre hovedområder:

- *Fiskefôr* omfatter Mowis fôrproduksjon, med fabrikker i Norge og Skottland.
- *Oppdrett* omfatter Mowis oppdrettsvirksomhet av atlantisk laks i Norge, Skottland, Canada, Chile, Island, Irland og Færøyene. Dette virksomhetsområdet inkluderer også både primærprosesseringsaktiviteter og Mowis avls- og genetikkdivisjon. Oppdrett, produksjon og primærprosessering av NFAS foregår utelukkende i Norge. Produksjonen i Norge består primært av HOG eller pre-rigor/pin-bone fileter. Mowi har gjennom sitt datterselskap Mowi Seawater Norway AS 254[7] lisenser for oppdrett av NFAS. Salg og distribusjon av produktene gjennomføres av Mowis heleide datterselskap, Mowi Markets Norway AS.
- *Salg & Markedsføring* omfatter Mowis aktiviteter knyttet til salg og levering, logistikk og merkevarebygging knyttet til Mowis primærprosesserte produkter, i tillegg til Mowis sekundærprosessering t i Europa, USA og Asia. Mowi driver sin sekundærprosessering gjennom 21 sekundærprosesseringsanlegg, der de største anleggene ligger i Polen, Belgia, Skottland og Frankrike. Mowi tilbyr et omfattende utvalg av ferske, frosne og røkte bearbeidede produkter av omtrent 60 ulike sjømatarter. Mowis sekundærprosessering av NFAS er lokalisert i flere land, herunder Polen, Frankrike, Belgia, Tyskland og Spania. Sekundærprosessering av NFAS inkluderer blant annet filetering utover pre-rigor-/pine-bone in-fileter, porsjonering, frysing, røyking, hermetisering, salting, panering og tilberedning av ferdigretter. Mowi har salgskontorer over hele verden.

(22) Mowis virksomhetsområder er nærmere beskrevet i selskapets årsrapporter og på konsernets hjemmeside: https://mowi.com/investors/reports/. I tillegg publiserer Mowi årlig en håndbok (Mowis *Salmon Farming Industry Handbook*) som gir ytterligere innsikt i selskapets virksomhet og utviklingstrekk i laksemarkedet. Denne inkluderer informasjon om hvordan laksemarkedet fungerer og er tilgjengelig her: https://mowi.com/investors/resources/.

[7] Presentert som standardlisenser på 780 tonn hver, inkludert stamfisk.

3.2 Nova Sea

3.2.1 Organisatorisk og juridisk struktur

(23) Nova Sea er et norsk aksjeselskap og driftsselskapet i Nova Sea-gruppen. Før Foretakssammenslutningen eies selskapet av Vigner Olaisen (52,05 prosent), Mowi (42,91 prosent) og diverse lokale investorer og ansatte. Vigner Olaisen utøver før Foretakssammenslutningen enekontroll i selskapet som majoritetsaksjonær.

(24) Kontrollerende aksjonær i Vigner Olaisen er Occasione by Olaisen AS ("**Occasione By Olaisen**"), som eier ca 62,5 prosent. Occasione by Olaisen eies av Aino AS, Maria Olaisen AS og HVO AS, som hver eier omtrent 33,33 prosent. Aino Olaisen er heleid av Aino Kristin Lindal Olaisen. Maria Olaisen er heleid av Maria Olaisen. HVO AS er heleid av Håkon Vigner Lindal Olaisen.[8]

(25) Vigner Olaisen er videre eid av Helgeland Invest AS (ca 20,6 prosent) og Mowi Holding (11,53 prosent). De resterende aksjene er fordelt mellom aksjonærene Talseth Holing AS (ca 2,9 prosent) og Grimhild AS (ca 2,4 prosent).

(26) En oversikt over Nova Seas eierstruktur følger av vedlegg 4.

Vedlegg 4: Organisasjonskart Nova Sea per juni 2025 (Konfidensielt)

(27) Nova Sea utøver sin virksomhet gjennom en rekke datterselskaper. Selskapet har følgende datterselskaper:

- Nova Sea Havbruk AS (100 prosent): Nova Sea Havbruk AS driver med akvakulturaktiviteter, inkludert produksjon av oppdrettslaks og tilknyttede operasjoner. Selskapets eiendeler omfatter konsesjoner, fisk, fortøyninger og lokaliteter.
- Nova Sea Aquaservice AS (100 prosent): Nova Sea Aquaservice AS eier service- og rengjøringsfartøyene som brukes på alle Nova Seas oppdrettslokaliteter.
- Nova Sea Eiendom AS (100 prosent): Nova Sea Eiendom AS eier eiendommer, herunder eiendom til bruk i Nova Seas oppdrettsvirksomhet.
- Nova Sea Innovation AS (100 prosent):Nova Sea Innovation AS er tildelt Nova Seas utviklingskonsesjoner.
- Helgeland Smolt AS (73,613 prosent): Helgeland Smolt AS driver to smoltanlegg, som ligger i kommunene Rødøy og Gildeskål, med en samlet produksjonskapasitet på 21 millioner smolt årlig.
- Djupvatn AS (100 prosent): Djupvatn AS produserer ferskvannet som brukes i Nova Seas prosesseringsanlegg. Selskapet leverer ferskvann til anlegget gjennom avsalting av sjøvann, noe som reduserer avhengigheten av den kommunale vannleverandøren.

[8] Håkon Vigner Lindal Olaisen gikk bort 1. mai 2025. HVO AS beholder sin eierandel i Occasione by Olaisen. Eierskapet i HVO AS er gjenstand for et pågående skifteoppgjør.

- Havbruksservice AS (50 prosent): Havbruksservice AS leverer avlusingstjenester til lakseoppdrettsnæringen.
- Hamnholmvalen Eiendom AS (63,7 prosent): Halmnholmvalen Eiendom AS bygger, vedlikeholder og leier ut hus, leiligheter og hybler på øya Lovund i Norge. Nova Sea leier lokaler av Hamnholmvalen Eiendom og fremleier disse til sine ansatte.
- Lax Expo AS (51 prosent): Lax Expo AS er primært et salgsselskap som blant annet eier Nova Seas lakseutstillingskonsesjon. Selskapet selger sine NFAS-volumer internt i Nova Sea-konsernet. Selskapet eier også 100 prosent av aksjene i The Salmon AS, som driver "The Salmon", et kombinert restaurant- og informasjonssenter for lakseoppdrett i Oslo. The Salmon eier videre 66 prosent i Fredriks Røkeri Holding AS, som er, en liten norsk produsent av røkelaks og andre produkter, jf. ovenfor.
- Viewpoint Seafood AS (50,56 prosent): Viewpoint Seafood AS utvikler nye generasjoner av merder, inkludert offshore-løsninger.

(28) I tillegg har Nova Sea flere tilknyttede selskaper, herunder:

- Vega Sjøfarm Drift AS (47,7 prosent): Vega Sjøfarm Drift AS er aktiv innen oppdrettsvirksomhet, inkludert produksjon av oppdrettslaks og tilhørende aktiviteter.
- Tomma Laks AS (49 prosent): Tomma Laks AS er aktiv innen oppdrettsvirksomhet, inkludert produksjon av oppdrettslaks og tilhørende aktiviteter.
- Alex Sushi Holding AS (20 prosent): Alex Sushi AS er en eksklusiv sushirestaurant i Oslo.
- Naustholmen AS (37,5 prosent): Naustholmen AS eier en tomt på et industriområde på Naustholmen på Lovund. En del av tomten er for tiden utleid til Nova Sea og entreprenøren Consto i forbindelse med utvidelsesprosjektet av Nova Seas prosessanlegg på Lovund.
- Nordnorsk Stamfisk AS (25 prosent): Nordnorsk Stamfisk AS produserer rogn og melke fra stamfisk levert av eierne, inkludert Nova Sea. Rogn og melke brukes til å avle ny laks, som deretter selges tilbake til eierne på yngelstadiet, det vil si før de når smoltstadiet.
- Nordland Skipsholding AS (34 prosent): [9] Nordland Skipsholding AS er et rederi som er aktivt innen brønnbåttjenester.
- Jakobsen Mekaniske Verksted AS (40 prosent): Jakobsen Mekaniske Verksted AS leverer vedlikeholdstjenester for fartøy.

[9] Nordland Skipsholding AS eier 100 prosent av brønnbåtselskapet North Salmon Service AS, som opererer to brønnbåter.

- Seeplastic AS (24,75 prosent): Seeplastic AS er et nyetablert plastgjenvinningsselskap med fokus på havbruksnæringen.
- Torghatten Aqua AS (33,4 prosent): Torghatten Aqua AS er et investeringsselskap med formål om å investere i og utvikle selskaper innen marin industri.

3.2.2 Virksomhetsområder

(29) Nova Sea er aktivt innen oppdrett og primærprosessering av NFAS i Nord-Norge. Nova Sea er aktiv i alle ledd av produksjonskjeden, fra oppdrett til bearbeiding, distribusjon og salg. Selskapet har ingen produksjon eller fasiliteter utenfor Norge, men driver 22 produksjonslokasjoner langs Helgelandskysten. Nova Sea har en årlig slaktekapasitet på omtrent [redacted] tonn.[10]

(30) Nova Sea har 35,1 lisenser gjennom det heleide selskapet Nova Sea Havbruk AS, og kontrollerer ytterligere 1 lisens gjennom det majoritetseide selskapet Lax Expo AS. Totalt besitter dermed Nova Sea 36,1 standardkonsesjoner på 780 tonn, inkludert stamfisk.

(31) Nova Sea tilbyr fersk HOG NFAS og pre-rigor/pin-bone filetert NFAS, og distribuerer sine produkter til 25 land. Nova Sea er ikke aktiv i markedet for sekundærprosessering av NFAS.[11] Dette skyldes et strategisk valg om ikke å investere i sekundærprosesseringskapasitet. Nova Sea er heller ikke aktiv i markedet for fiskefôr.

3.3 Partenes omsetning og driftsresultat siste regnskapsår

(32) Tabellen nedenfor viser Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i 2024.

Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i 2024

Selskap	Omsetning 2024
Mowi ASA	[redacted][12]
Nova Sea AS	[redacted]

(33) Foretakssammenslutningen er meldepliktig til Kommisjonen. Det vises til vedlegg 5 der Partenes omsetning i EU/EØS fremgår.

Vedlegg 5: Partenes omsetning i EU/EØS i 2024 (Konfidensielt)

(34) Som nevnt innledningsvis er Konkurransetilsynets kompetanse til å vurdere Foretakssammenslutningen derfor begrenset til å vurdere virkninger i de relevante

[10] Nova Sea har igangsatt byggingen av et nytt slakteri, som etter planen skal stå ferdig sent i 2026 eller tidlig i 2027. Etter dette vil Nova Sea ha en årlig slaktekapasitet på [redacted] tonn.

[11] Se imidlertid fotnote 2 over om Fredriks Røkeri.

[12] Omregnet fra EUR ved bruk av Norges Banks gjennomsnittskurs for EUR til NOK for 2024: 1 EUR = 11.6276 NOK

markedene, herunder markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS, sekundærprosessering av NFAS og fiskefôr, i Norge.

4. OM MARKEDENE

4.1 Horisontalt berørt marked: Markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS

(35) Både Mowi og Nova Sea er aktive i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS, og har dermed overlappende virksomhet i dette produktmarkedet. Basert på markedsavgrensningene Partene mener må legges til grunn, se punkt 5 nedenfor, er Partenes samlede markedsandel omtrent [redacted] prosent, hvorav Mowi har omtrent [redacted] prosent og Nova Sea omtrent [redacted] prosent. Ettersom Partenes samlede markedsandel overstiger 20 prosent, utgjør markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS et berørt marked.[13]

(36) For fullstendighetens skyld bemerkes at ingen av Partene, inkludert eventuelle datterselskaper eller tilknyttede selskaper, har overlappende virksomhet i markedene for oppdrett og primærprosessering av skotsk eller islandsk laks. Mowi er aktiv i begge disse markedene, men Nova Sea er ikke det.

4.2 Ingen vertikalt berørte eller vertikalt overlappende markeder

(37) Mowi er aktiv både i markedet for sekundærprosessering av NFAS og i markedet for fiskefôr. Fiskefôr er en sentral innsatsfaktor for oppdrett av NFAS, og primærprosessert NFAS er en sentral innsatsfaktor for sekundærprosessering. Følgelig har begge disse markedene vertikale relasjoner til markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS.

(38) Partenes samlede markedsandel i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS er under 30 prosent. Markedet for sekundærprosessering av NFAS og markedet for fiskefôr er dermed ikke berørte markeder. Videre er Partenes samlede markedsandel under 30 prosent i både markedet for sekundærprosessering av NFAS og markedet for fiskefôr. Disse markedene er dermed heller ikke vertikalt overlappende.

(39) Det foreligger derfor kun vertikale relasjoner mellom markedet for primærprosessering av NFAS og henholdsvis markedet for sekundærprosessering av NFAS og markedet for fiskefôr.

(40) Før markedsavgrensningene utdypes nærmere i punkt 5 nedenfor, vil det i punkt 4 gis en nærmere beskrivelse av verdikjeden for NFAS. For å gi en fullstendig oversikt, vil også markedene som har en vertikal relasjon til markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS beskrives.

[13] Markedsandelene er beregnet basert på [redacted].

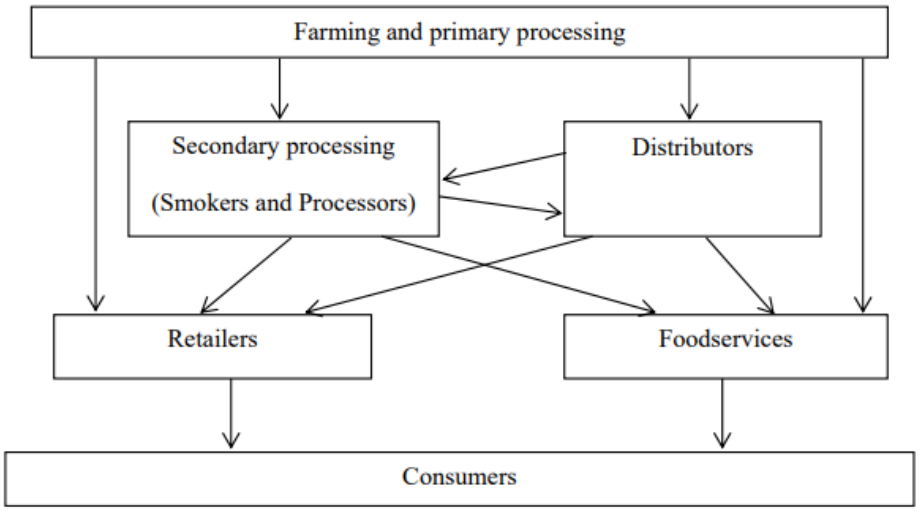
4.3 Nærmere om verdikjeden for NFAS

4.3.1 Produksjonen av NFAS

(41) Produksjonen av oppdrettslaks, herunder NFAS, kjennetegnes av lange produksjonssykluser og kan deles inn i fire stadier: i) avl og oppdrett av lakseyngel (smoltproduksjon), ii) oppdrett av laks frem til markedsstørrelse, iii) slakting, sløying, sortering og pakking av laksen, samlet omtalt som primærprosessering og, til slutt iv) videre bearbeiding av den sløyde laksen (sekundærprosessering).

(42) En full oversikt over verdikjeden i markedet for NFAS er inntatt i figur [1] nedenfor,

Figur 1: Oversikt over verdikjeden i markedet for NFAS



4.3.2 Oppdrett av NFAS

(43) Oppdrett av NFAS består av (i) smoltproduksjon i ferskvann (som tar om lag 10-16 måneder) og (ii) oppdrett av laks til markedsstørrelse (som tar om lag 14-22 måneder).

(44) Det første produksjonsåret utvikler befruktede egg seg til smolt i smoltanlegg til de blir omtrent 150-200 gram. Større oppdrettsselskaper har typisk og i økende grad egne smoltanlegg, mens mindre oppdrettsselskaper gjerne kjøper smolt eksternt. De siste årene har flere selskaper, inkludert Mowi, investert i post-smoltanlegg for å la smolten vokse seg større før de settes ut i sjøen. Mer robust smolt (typisk 700 gram) trenger ikke være i sjøen i mer enn ett år, noe som gir fordeler slik som bedre biologisk ytelse, færre lusebehandlinger og lavere dødelighet. Smoltproduksjon har en varighet på omtrent 10-16 måneder.

(45) Når smolten når ønsket størrelse, overføres den til sjømerder (en flytende installasjon som består av en flyteramme og et nett), som skaper et innhegnet område for laksen. Her vokser laksen seg vanligvis til en størrelse på omtrent 4-5 kg over en periode på 14 til 22 måneder. Oppdretterne overvåker og kontrollerer laksen gjennom hele prosessen, herunder bruker oppdretterne brønnbåter og servicebåter for diverse kontroll- og vedlikeholdsoppgaver.[14]

[14] Mowi eier ikke egne brønnbåter og kjøper inn de fleste vedlikeholds- og reparasjonstjenestene fra eksterne aktører. Selskapet har imidlertid en egen flåte på [redacted] arbeidsbåter, som benyttes til en rekke daglige oppgaver på oppdrettsanleggene. Disse oppgavene utføres normalt av Mowis egne ansatte, herunder teknisk personell ved

(46) Produksjonssyklusen varer typisk i omtrent tre år, men varigheten vil avhenge av eksterne faktorer. Dette er en kritisk periode der oppdretterne møter en rekke eksterne risikoer og usikkerhetsmomenter som kan påvirke produksjonen. Disse inkluderer, men er ikke begrenset til, sjøvannstemperaturer, lakselus og sykdommer. For eksempel vil svingninger i sjøvannstemperaturen kunne påvirke produksjonssyklusens lengde og forekomsten av sykdommer,[15] og utbrudd av lakselus vil kunne påvirke produksjonsvolumene på både kort og lang sikt.

4.3.3 Primærprosessering av NFAS

(47) Slakteklar laks fraktes fra merdene til prosesseringsanlegg enten levende med brønnbåt, eller avlivet og lagret i nedkjølt saltvann om bord i prosessbåt, avhengig av oppdretterens preferanser. På slakteanlegget blir laksen sløyet og eventuelt filetert, til HOG eller pre-rigor/pin-bone fileter.

(48) De største oppdrettsselskapene har gjerne egne slakteanlegg for primærprosessering, mens mindre oppdrettsselskaper typisk selger slakteklar laks til de større oppdrettsselskapene for primærprosessering og salg, eller kjøper inn primærprosessering som en separat tjeneste. [16][17]

(49) NFAS varierer etter vektklasser, kvalitetsgrader (*superior*, *ordinary* og *production grade*) og etter sertifiseringer (*Aquaculture Stewardship Council, Label Rouge, Global G.A.P*. og økologisk). Produsentene tilbyr også pre-rigor/pin-bone fileter med ulike trimmenivåer, fra mindre raffinert (nivå A) til mest raffinert (nivå E). Ulike kundepreferanser knytter seg typisk til nettopp vekt, raffinering og sertifisering, og de fleste leverandører er i stand til å møte disse preferansene.

(50) Markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS karakteriseres av en lang produksjonssyklus, myndighetsreguleringer som begrenser vekst og gir insentiver til å maksimere produksjonen innenfor tillatelsene, volatil og uforutsigbar tilbudsside drevet av kortsiktige, eksterne sjokk, volatile priser, ferskvareprodukt, en mangfoldig kundebase, inkludert ulike avtaler (størrelsesblanding, fleksibilitet og leveringstid) og av og til salg til andre NFAS-produsenter.

(51) Kundene opprettholder relasjoner med flere leverandører. Dette minimerer risikoen for leveringsforstyrrelser (for eksempel som følge av produksjonsproblemer hos leverandøren) og øker konkurransepresset på leverandørene. Det innebærer lave kostnader for kundene

---

foredlingsanleggene og serviceteam på sjøanlegg, for eksempel dykkere. Tjenester av denne typen kjøpes også inn fra eksterne, ofte lokale, leverandører. Nova Sea håndterer derimot alt vedlikehold og reparasjoner internt gjennom sitt heleide datterselskap Nova Sea Aquaservice.

[15] Mowis *Salmon Farming Industry Handbook* (2025), side 57.

[16] [redacted].

[17] [redacted].

å bytte leverandør og slike bytter er en sentral del av de daglige forhandlingene. Ved priser som ikke samsvarer med markedsforholdene vil kundene enkelt kunne bytte leverandør. Dette fører til høy priselastisitet og transparens. Prisene i markedet svinger på kort sikt i tråd med endringer i tilbud og etterspørsel, herunder fra uke til uke.[18]

(52) Primærprosessert NFAS har svært begrenset holdbarhet. Etter slakting er holdbarheten omtrent tre uker, men verdien på laksen synker betydelig etter bare få dager.[19] Det er dermed gunstig for leverandørene å selge laksen raskt, helst i forkant av innhøstingen.

(53) Primærprosessert NFAS selges gjennom bilaterale forhandlinger mellom leverandører og kjøpere, enten ved langsiktige kontrakter eller gjennom salg i spotmarkedet.

(54) Salg i spotmarkedet skjer i praksis som enkeltstående (bilaterale) transaksjoner, hvor alle vilkår – pris, volum, størrelse(r), kvalitet(er), leveringsbetingelser og sertifiseringer – forhandles og avtales mellom partene separat for hver handel. Dette kan beskrives som uorganiserte auksjoner, hvor flere auksjoner pågår parallelt for hver nært forestående slaktedato, samt for ulike størrelser og kvaliteter innenfor samme slaktedag. Partene må selv etablere og opprettholde direkte relasjoner til hverandre, og prisfastsettelsen skjer gjennom ad hoc-forhandlinger, snarere enn via noen formalisert eller sentralisert mekanisme.

(55) Kundene deltar i bilaterale forhandlinger (auksjoner) med flere leverandører, og innhenter nødvendig informasjon om tilbuds- og etterspørselsforhold i markedet – for de størrelser og kvaliteter de har behov for, og for den aktuelle slaktedagen – før kjøpsbeslutning tas.

(56) Det å finne egnede handelspartnere og å enes om priser er både tidkrevende og komplekst. Hver salgs- eller innkjøpsmedarbeider må individuelt kontakte flere potensielle motparter, hvor forhandlingene foregår sekvensielt og manuelt via telefon, e-post eller chat. Ikke alle forhandlinger fører til transaksjoner. Som følge av dette står markedsdeltakerne overfor betydelige søkekostnader – et velkjent kjennetegn ved uorganiserte bilaterale eller OTC-markeder ifølge økonomisk litteratur.[20]

(57) Dette står i kontrast til organiserte markedsplasser, som aksjebørser, der handelen er multilateral (dvs. alle kjøpere og selgere handler med hverandre samtidig), foregår gjennom én samlet plattform, og både matching og prising skjer automatisk og transparent – noe som medfører vesentlig lavere søkekostnader. Tidligere forsøk på å etablere en slik organisert plattform for NFAS, særlig ved Seafoodportal, har ikke lykkes; Seafoodportal ble avviklet i 2022.

---

[18] COMP/M.10699 *SalMar/NTS* avsnitt 76.

[19] Det er estimert at laks som ikke blir solgt reduserer sin markedspris med omtrent 10 prosent hver dag, se den skotske regjeringens rapport "Identifying Options for Developing the Transport Infrastructure for the Food and Drink Supply Chain to Strengthen its Resilience" publisert 24. juni 2019, side 22, tilgjengelig her: Supporting documents - Food and drink supply chain and transport industry: evidence report - gov.scot

[20] Se for eksempel Weill, P.O. (2020), 'The search theory of OTC markets', Annual Review of Economics, 12, side 747–773

(58) Spotmarkedssalg av primærprosessert NFAS foregår svært hyppig. Mowi anslår at over [redacted] ulike selskaper deltar i spotmarkedet, med om lag [redacted] transaksjoner per uke. Hver transaksjon omfatter vanligvis [redacted] produkter, hver med sin egen pris, noe som resulterer i over [redacted] vellykkede prisforhandlinger – i tillegg til et ukjent antall mislykkede forhandlinger – hver uke.[21]

(59) Hva gjelder salg gjennom langsiktige kontrakter, forhandles og fastsettes kontraktsvilkårene på forhånd mellom selger og kjøper, normalt enten gjennom bilaterale forhandlinger mellom partene eller gjennom en anbudsprosess hvor kjøper inviterer selgere til å gi pris på bakgrunn av en spesifikasjon, før levering avtales for en lengre periode (fra flere uker til flere år). Etter Melders oppfatning har slike kontrakter vanligvis en varighet på 3 til 12 måneder.

(60) Langsiktige kontraktsalg er vanlig i NFAS-bransjen, og det anslås at andelen primærprosessert NFAS solgt gjennom slike kontrakter utgjør mellom [redacted] prosent. Partene er ikke kjent med noen felles prismekanismer i slike kontrakter.

4.3.4 Sekundærprosessering av NFAS

(61) Sekundærprosessering av laks innebærer å bearbeide slaktet og sløyd fisk til en rekke ulike produkter, herunder røkt laks, ferske eller frosne fileter og porsjoner, tartar, ferdigretter og andre bearbeidede produkter. Denne prosesseringen finner normalt sted i spesialiserte anlegg tilpasset sekundærprosessering, hvor valg av teknikk avhenger av ønsket sluttprodukt. Eksempler på relevante teknikker er røyking, porsjonering i standardiserte enheter, tilberedning av ferdigretter og vakuumpakking for å ivareta ferskhet og forlenge holdbarhet. Produktene distribueres deretter til kundegrupper som dagligvarehandel og storhusholdningssegmentet.

(62) Ettersom den primære innsatsfaktoren ved sekundærprosessering av NFAS er primærprosessert NFAS, foreligger det en vertikal relasjon mellom disse markedene. Som nevnt tidligere er det kun Mowi av Partene som virksomhet innen sekundærprosessering av NFAS, men Mowi har ingen slik aktivitet i Norge.

(63) Salg av sekundærprosesserte produkter skjer fortrinnsvis gjennom langsiktige kontrakter – ofte 12-måneders kontrakter med faste priser og volum, som blir tildelt gjennom konkurransebaserte anbudsprosesser. I slike anbud konkurrerer både integrerte og uavhengige sekundærprosessører, hvor pris vanligvis er det avgjørende tildelingskriteriet. Prisen som tilbys fra hver leverandør (sekundærprosessør) påvirkes i stor grad av forventningene til råvarekostnadene (dvs. prisen på primærprosessert NFAS) i kontraktsperioden. Siden prisene på primærprosessert NFAS er volatile, vil også sekundærprosessørenes kostnadsforventninger variere. Enkelte sekundærprosessører sikrer råvaretilgang gjennom kontrakter med primærprosessører, mens andre velger å handle i spotmarkedet, noe som gir ulike forutsetninger for kostnadsprognoser og prisstrategier.

[21] Dette er et anslag over det totale antallet selskaper og transaksjoner i spotmarkedet som helhet (inkluderer nedstrømsaktører), og er ikke begrenset til selskaper som handler direkte med oppdrettere. Merk at tallet omfatter alle prisforhandlinger.

(64) I motsetning til ved salget av primærprosessert NFAS på spotmarkedet, avtales salg av sekundærprosessert NFAS på forhånd, tilpasset kjøperens spesifikasjoner for størrelse, kvalitet, emballasje og holdbarhet. Dette innebærer at produksjonskapasiteten i begrenset grad kan økes uten forhåndsbestilte ordre, noe som gir økt forutsigbarhet og stabilitet i produksjonen. Kundene fordeler normalt sine innkjøp på flere leverandører for å unngå avhengighet til én aktør, noe som begrenser muligheten til raskt å øke markedsandelen for den enkelte sekundærprosessør.

4.3.5 Markedet for fiskefôr

(65) Mowi er aktiv i markedet for fiskefôr. Fiskefôr er en sentral innsatsfaktor i oppdrett av NFAS, og er sammensatt for å fremme vekst og helse hos fisken. Fôret tilfører essensielle næringsstoffer, proteiner og energi og bidrar dermed til muskelvekst, energimetabolisme og god helse hos laksen.[22]

(66) Etterspørselen etter fiskefôr har økt i takt med økt sjømatforbruk. Den globale produksjonen av fiskefôr var i 2024 omtrent 55 millioner tonn.[23] Dette inkluderer fôr til blant annet karpefisk, laksefisk[24], reker, tilapia og andre fiskearter. Atlantisk laks er den mest oppdrettede arten blant laksefisk, og står derfor for størsteparten av forbruket av fiskefôr til laksefisk.

(67) Fiskefôr har begrenset holdbarhet og det er begrensede lagringsmuligheter for produktet. Dette krever at produsentene nøye tilpasser tilbudet av fiskefôr til etterspørselen til enhver tid. Produksjonen varierer globalt på grunn av betydelige forskjeller i sjøtemperatur, som påvirker laksens ernæringsbehov. Det er også stor sesongvariasjon i produksjonen i Norge.

(68) De sentrale kostnadskomponentene i fôrproduksjon er råvarer og produksjonskostnader. Hovedingrediensen i fiskefôr har tradisjonelt vært fiskemel og fiskeolje. I de senere årene har bruken av disse marine råvarene avtatt noe til fordel for alternativer som soya, solsikke, hvete, mais, bønner, erter, biprodukter fra fjørfe (i Chile og Canada) og rapsolje.[25]

(69) Fôrprodusenter inngår vanligvis kontrakter med havbruksselskaper for å sikre en jevn tilførsel av fôr over en bestemt periode. Historisk har produsentene benyttet kost-plusskontrakter (som overfører risikoen for svingninger i råvarepriser til havbruksselskapene)[26] men fastpriskontrakter er også vanlige.

(70) Fiskefôr er et produkt i kontinuerlig utvikling grunnet løpende forskning og utvikling. Dette er nødvendig fordi fôret må tilpasses fiskens endrede ernæringsbehov gjennom livssyklusen.

---

[22] Mowis *Salmon Farming Industry Handbook* (2025) side 69.

[23] Mowis *Salmon Farming Industry Handbook* (2025) side 65.

[24] Inkludert atlantisk laks, stor ørret og stillehavslaks.

[25] Mowis *Salmon Farming Industry Handbook* (2025) side 69.

[26] Mowis *Salmon Farming Industry Handbook* (2025) side 68.

5. MARKEDSAVGRENSNING

5.1 Markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS

5.1.1 Relevant produktmarked

(71) Mowi og Nova Sea har kun overlappende virksomhet i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS. Her har Partene en samlet markedsandel på omtrent [redacted] prosent. Melder er av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS.

(72) Kommisjonen har vurdert det relevante markedet for oppdrett og primærprosessering av laks i bl.a. sak COMP/M.3722 *Nutreco/Stolt-Nielsen/Marine Harvest JV* (2005), sak COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol* (2013), og i sak COMP/M.10699 *SalMar/NTS (2022)*.

(73) I COMP/M.3722 *Nutreco/Stolt-Nielsen/Marine Harvest JV* vurderte Kommisjonen fusjonen mellom Nutreco Holding N.V. og Stolt-Nielsen S.A., som resulterte i etableringen av fellesforetaket Marine Harvest N.V. Dette selskapet skulle blant annet drive med oppdrett, bearbeiding og salg av laks innenfor EØS. Kommisjonen identifiserte følgende:

- Produksjon og salg av oppdrettslaks utgjør et eget produktmarked, atskilt fra villaks.
- Torsk og kveite utgjør muligens egne produksjonsmarked. Konklusjonen lot imidlertid spørsmålet stå åpent.
- Atlantisk laks utgjør muligens et eget produktmarked, atskilt fra stillehavslaks og regnbueørret. Den endelige markedsavgrensningen ble imidlertid stående åpen.
- Økologisk laks utgjør muligens et eget produktmarked. Den endelige markedsavgrensningen ble imidlertid stående åpen.

(74) I COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol* vurderte Kommisjonen Marine Harvest ASA sitt oppkjøp av Morpol ASA. Kommisjonen identifiserte følgende:

- Oppdrett og primærprosessering av NFAS utgjør et eget produktmarked, atskilt fra markedet for sekundærprosessering av NFAS.
- Laks oppdrettet innenfor EØS utgjør et eget produktmarked, atskilt fra laks oppdrettet utenfor EØS.
- Kommisjonen vurderte egne markeder for norsk og skotsk oppdrettet atlantisk laks, men holdt konklusjonen åpen.
- Kommisjonen vurderte om laks og ørret tilhører egne produktmarked, men holdt konklusjonen åpen.
- Kommisjonen vurderte separate marked for fersk, frossen og røkt laks, men holdt konklusjonen åpen.

(75) I COMP/M.10699 *SalMar/NTS* vurderte Kommisjonen SalMar ASAs oppkjøp av NTS ASA. Begge selskapene aktive innen lakseoppdrett og primær- og sekundærprosessering. Kommisjonen identifiserte følgende:

- Norsk atlantisk laks utgjør et eget produktmarked, atskilt fra islandsk atlantisk laks.
- Det er mulig at oppdrettslaks i Sør- og Nord-Norge utgjør to separate produktmarkeder. Konklusjonen ble her holdt åpen.

(76) Selskaper som er aktive i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS selger hele HOG eller pre-rigor/pin-bone filetert NFAS til sekundærprosessører, distributører/grossister, HORECA og forhandlere/retail-kunder (i stor grad aktører innen dagligvare og delikatesse), samt til konkurrenter innen oppdrett og primærprosessering. Sistnevnte er særlig aktuelt ved fiskemangel grunnet dårlig slakting eller ved sykdomsutbrudd. For eksempel kan et sykdomsutbrudd føre til at en produsent får et lavere slaktevolum av NFAS, og dermed må kjøpe NFAS fra en annen produsent for å oppfylle sine kontraktsforpliktelser overfor kundene.

(77) Sekundærprosessering skiller seg tydelig fra oppdrett og primærprosessering ved at det innebærer å omdanne primærprosessert laks til ulike produkter, som f.eks. fryste fileter, ferdigretter og røkt laks. Disse sekundærprosesserte produktene selges til b.la. dagligvare- og storhusholdningskunder. Melder er derfor enig med Kommisjonen i at oppdrett og primærprosessering av NFAS på den ene siden og sekundærprosessering av NFAS på den andre siden utgjør to separate produktmarked.

(78) Melder mener videre at det ikke er grunnlag for ytterligere segmenteringer av produktmarkedet. Alle kunder og kundegrupper kan kjøpe NFAS fra alle NFAS-leverandørene. Markedsprisene varierer i henhold til tilbud og etterspørsel, uavhengig av spesifikke kundegrupper, og leverandørene har ikke mulighet til å differensiere prisene sine mellom kundegrupper som sådan. Fra tilbudssiden, står alle NFAS-leverandører fritt til å selge til enhver kunde på like vilkår. Kundene sammenligner ofte tilbud fra ulike leverandører for å finne det tilbudet som best dekker deres behov.

(79) I nevnte COMP/M.10699 *SalMar/NTS* vurderte Kommisjonen en potensiell videre segmentering av markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS til Nord-Norge og Sør-Norge, med grensen trukket ved Trondheim.[27] Kommisjonen konkluderte ikke på spørsmålet.

(80) Ifølge Kommisjonen fremgikk det av en markedsundersøkelse at kundene mente at kvalitet, tekstur, utseende og hvor enkelt det var å bearbeide laksen kunne variere mellom laks oppdrettet i Nord-Norge og laks oppdrettet i Sør-Norge, herunder at laks oppdrettet i Nord-Norge var av bedre kvalitet. Ifølge Kommisjonen indikerte kundene i undersøkelsen at pris og tilgjengelighet varierer mellom laks fra hver av de to regionene. Markedsaktører hadde også oppgitt i undersøkelsen at det var forskjeller mellom Nord- og Sør-Norge når det kom til miljøforhold, sykdomsrisiko og transport.

[27] Sak COMP/M.10699 *SalMar/NTS* avsnitt 20-22.

(81) På den annen side viste markedsundersøkelsen, ifølge Kommisjonen, at nesten halvparten av kundene mente at laksen kunne være substituerbar, slik at laks fra Nord-Norge kunne erstattes med laks fra Sør-Norge. Det fremgikk også at noen innkjøpskontrakter ikke spesifiserte hvilken region laksen var oppdrettet i.

(82) Melder anfører at det ikke er grunnlag for å skille mellom oppdrett og primærprosessering av NFAS i Nord- og Sør-Norge. Det er uansett ikke avgjørende å konkludere på om det må gjøres en slik segmentering eller ikke, ettersom Foretakssammenslutningen uansett ikke vil ha konkurransebegrensende virkninger. Melder understreker at Nova Sea ikke har virksomhet i Sør-Norge, slik at Partene – ved en eventuell segmentert markedsavgrensning – kun vil ha overlappende virksomhet i Nord-Norge.

(83) For fullstendighetens skyld vil Melder kort bemerke hvorfor en slik segmentering ikke er relevant: Det er ingen forskjell i hvordan laks oppdrettes eller i prosedyrene for avl, slakting eller lignende mellom Nord- og Sør-Norge. Det er videre verken betydelige forskjeller i eggkvalitet, fôrdiett eller andre innsatsfaktorer i lakseproduksjonen. Både Sør- og Nord-Norge er videre egnede miljøer for atlantisk laks, selv om det er noen mindre forskjeller i miljøforhold, slik som vanntemperatur.

(84) Både sjø- og smoltanlegg opererer vanligvis i henhold til de samme prosedyrene og prinsippene uavhengig av geografisk plassering. Smolt kan settes ut hvor som helst i Norge uten at lokasjon påvirker kvaliteten. Transportkostnader og biosikkerhetshensyn tilsier at smolt fortrinnsvis plasseres nær sjøproduksjonsanleggene, men dette har ingen sammenheng med en eventuell segmentering av markedet mellom Nord- og Sør-Norge. For øvrig tar Mowis egne kvalitetsgraderingsregler ikke hensyn til den geografiske opprinnelsen til produksjonsanlegget.

(85) Videre er det ikke relevante prisforskjeller mellom NFAS produsert i Nord- og Sør-Norge, samt at kundene virker å være likegyldige til skillet mellom de to regionene og det er Partenes erfaring at kundene kjøper NFAS produsert i Sør- og Nord-Norge om hverandre. Laksen tjener samme formål og markedsføres vanligvis som NFAS uavhengig av om den er oppdrettet i Nord- eller Sør-Norge.

(86) Det er videre heller ikke relevant å skille mellom HOG og pre-rigor/pin-bone in fileter. Begge produktene tjener som råvarer som brukes til videre sekundærprosessering av alle ferdige lakseprodukter, og begge produktene selges direkte til samme aktører. Det er videre begrensede prisforskjeller mellom de to produktene, og prisen bestemmes av tilbuds- og etterspørselssituasjonen.

(87) Det er etter Melders oppfatning heller ikke grunnlag for å skille mellom økologisk og ikke-økologisk NFAS. Dette trenger uansett ikke å vurderes nærmere da verken Mowi eller Nova Sea tilbyr økologisk oppdrettslaks, og produksjonsvolumet av økologisk NFAS er begrenset.[28]

[28] Kontali anslår at 21,000 GWT av organisk NFAS ble solgt i 2024.

(88) Det er kun Mowi som er aktiv i markedene for oppdrett og primærprosessering av skotsk og islandsk laks, slik at Partene ikke har overlappende virksomhet i disse separate markedene.[29]

(89) Oppsummert slutter Melder seg til Kommisjonens oppfatning om at oppdrett og primærprosessering av NFAS utgjør et eget produktmarked, atskilt fra markedet for sekundærprosessering av NFAS. Det er ikke nødvendig å ta stilling til ytterligere segmenteringer av produktmarkedet da Foretakssammenslutningen uansett ikke vil begrense konkurransen i noe marked.

5.1.2 Geografisk marked

(90) Kommisjonen har tidligere lagt til grunn at det geografiske markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS kan avgrenses til EØS-området.[30]

(91) Leverandører selger NFAS over hele EØS uten noen spesiell differensiering etter kjøperens beliggenhet. På spot-markedet selges NFAS i kontinuerlige, uorganiserte auksjoner der alle kjøpere, uavhengig av opprinnelsesland eller kundetype, kan delta for å sikre sitt behov. Kundene deltar på like vilkår for like produkter som selges omtrent samtidig, og prisene følger tilbuds- og etterspørselsdynamikken i markedet til enhver tid. Prisene henger ikke sammen med kundenes geografiske plassering. Det er eventuelt transportkostnadene som vil kunne variere på bakgrunn av geografisk plassering, men alle kundene handler fra samme geografiske sted, Norge.

(92) Ved salg gjennom langsiktige kontrakter, der kontraktsparameterne forhandles frem og fastsettes bilateralt mellom selger og kjøper, skjer salgene vanligvis gjennom en anbudsprosess. Partene kan ikke se at langsiktige kontrakter har noen særtrekk avhengig av geografi, og slike kontrakter fungerer på samme måte over hele EØS når det gjelder prisfastsettelse og andre konkurranseparametere.

(93) Etterspørselen og kundegruppens karakter er i stor grad lik på tvers av EØS, i den forstand at kundetypene som etterspør NFAS ikke varierer mellom EØS-landene. Partene mener det heller ikke er relevant å avgrense det geografiske markedet etter hvor kontraktene utlyses og inngås.

(94) Partene mener på denne bakgrunn, i tråd med Kommisjonens tidligere praksis, at markedet dekker minst hele EØS. Det er imidlertid ikke nødvendig med en endelig avgrensning av markedet i denne saken ettersom Foretakssammenslutningen ikke vil ha negative konkurransemessige virkninger, uavhengig av hvordan markedet avgrenses.

5.2 Markedet for sekundærprosessering av NFAS

5.2.1 Relevant produktmarked

(95) Sekundærprosessering av NFAS innebærer å foredle primærprosessert NFAS til ulike produkter, som ferske og frosne fileter og porsjoner, tartar, ferdigretter og røkt laks, og deretter selge de sekundærprosesserte produktene videre. Hvilke prosesseringsteknikker

---

[29] COMP/M.10699 *SalMar/NTS* og COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol* der Kommisjonen indikerer at NFAS er forskjellig fra islandsk og skotsk laks, og derfor utgjør et eget produktmarked.

[30] Se f.eks. sak COMP/M.10699 *SalMar/NTS* avsnitt 23-28.

som benyttes avhenger av sluttproduktet, men disse omfatter ofte røyking, porsjonering og vakumpakking for å bevare ferskhet og forlenge holdbarheten. Produksjonen skjer normalt i spesialiserte anlegg, og kan være lokalisert langt fra slakterstedet. For eksempel er alle Mowis anlegg for sekundærprosessering lokalisert utenfor Norge.

(96) Kundene som kjøper sekundærprosesserte produkter er typisk grossister, dagligvare- og storhusholdningsvirksomheter, som har som mål å selge produktene til/i butikker, på kafeer, restauranter og lignende. Kundene i markedet for oppdrett og primærprosessering kan til en viss grad være de samme, men består også av eksportører og andre NFAS-produsenter, samt sekundærprosessørene selv.

(97) Ettersom hovedinnsatsfaktoren ved sekundærprosessering av NFAS er primærprosessert NFAS, foreligger det et vertikalt forhold mellom de to markedene. Kommisjonen har også lagt til grunn at oppdrett og primærprosessering av NFAS og sekundærprosessering av NFAS utgjør to ulike produktmarked.[31]

(98) Kommisjonen har ikke tatt endelig stilling til hvorvidt det er grunnlag for å segmentere produktmarkedet ytterligere. I COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol* vurderte Kommisjonen om henholdsvis fersk, fryst og røkt laks kan utgjøre egne produktmarkeder.[32]

(99) Melder anfører at det foreligger betydelig holdepunkter for å anse markedet for sekundærprosessering av NFAS som et eget marked på tvers av ulike produkter. De sentrale argumentene til støtte for dette standpunktet er følgende:

(100) Innsatsfaktoren – enten det er HOG eller pre-rigor/pin-bone fillet NFAS – er gjennomgående den samme på tvers av markedet, ettersom samme type NFAS danner grunnlaget for nedstrømsproduktene uavhengig av hvilket spesifikt produkt sekundærprosessøren har til hensikt å fremstille.

(101) For det andre foreligger det en betydelig tilbudssubstitusjon, ettersom mange sekundærprosessører tilbyr et bredt spekter av sekundærprosesserte lakseprodukter og enkelt kan bytte mellom ulike prosesseringsmetoder ved kun begrensede investeringer. Etableringsbarrierene er generelt lave, da produksjonslinjer kan settes opp uten vesentlige investeringer, markedet har få regulatoriske begrensninger samt domineres av kundenes egne merkevarer, slik at merkevarelojalitet ikke utgjør et hinder for nye aktører. Forbrukerens merkevarebevissthet er dessuten begrenset. [33] Dette gjør det enkelt for nye leverandører å komme inn og konkurrere effektivt på tvers av alle sluttprodukter. Det er også overkapasitet på tilbudssiden, noe som styrker kundenes forhandlingsmakt i markedet.

(102) For det tredje er de ulike sekundærprosesserte produktene også substituerbare på etterspørselssiden. Kundene foretrekker vanligvis å kjøpe et komplett utvalg av lakseprodukter, ettersom det er en fordel å kunne tilby et bredt sortiment, ikke minst i dagligvaresegmentet. Frosne og ferske NFAS-produkter dekker generelt sett et lignende

---

[31] Se f.eks. COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol* avsnitt 34.

[32] Sak COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol* avsnitt 64, Sak M.9369 *Pai Partners / Wessanen* avsnitt 42 flg.

[33] Se COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol* avsnitt avsnitt 63.

sluttkundebehov ettersom begge egner seg for lignende type måltider. Fersk, frossen, og i betydelig grad også røkt laks, selges alle generelt gjennom de samme salgskanalene. Noen typer sekundærprosesserte produkter er mer differensiert fra de andre, for eksempel røkte produkter. Melder mener likevel at konsekvensen av denne differansen i etterspørselen verken er tydelig eller konsistent på tvers av kunde- og forbrukergrupper, og i alle tilfeller er denne differansen ikke tilstrekkelig til å definere separate produktmarkeder.

(103) På denne bakgrunn mener Melder at det ikke er grunnlag for å segmentere produktmarkedet for sekundærprosessert NFAS i henhold til sluttprodukt.

(104) Melder mener videre det ikke er relevant å avgrense markedet for sekundærprosessering etter kundegruppe, og er ikke kjent med noe praksis der en slik segmentering av markedet er gjennomført. Det er heller ingen faktiske forhold som underbygger en slik segmentering. Sekundærprosessører kan betjene alle kundegrupper, og produktene tilbys på tvers av de ulike kundegruppene, kundene kjøper et bredt spekter av produkter basert på sluttkundens etterspørsel og prisene varierer ikke mellom ulike salgskanaler, dvs. at prisene en bestemt kunde betaler ikke endres ut fra hvilken kundegruppe vedkommende tilhører (forutsatt at alle andre forhold er like).

(105) Etter Melders syn er det ikke nødvendig å ta stilling til den endelige markedsavgrensningen i denne saken, ettersom Foretakssammenslutningen selv ved en snevrere markedsavgrensning, ikke vil ha konkurransebegrensende virkninger.

5.2.2 Relevant geografisk marked

(106) Kommisjonen har ikke tatt endelig stilling til den geografiske utstrekningen av markedet for sekundærprosessert laks. I COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol* uttalte Kommisjonen, under henvising til forskjeller i forbrukerpreferanser og merkevarer, at det ikke kunne utelukkes at markedet, spesielt hva gjelder røkt laks, kunne avgrenses nasjonalt.[34] Kommisjonen holdt likevel markedsavgrensningen åpen.

(107) Etter Melders oppfatning bør markedet avgrenses til å minst omfatte EØS. Dette følger særlig av at det finnes et stort antall sekundærprosessører som opererer på tvers av EØS, relativt lave etableringsbarrierer og muligheten for effektiv grensekryssende transport av sekundærprosesserte produkter.

(108) Sekundærprosessert NFAS eksporteres globalt. I henhold til EØS-avtalen er Norge en del av EUs indre marked, som innebærer at norske regelverk for mattrygghet er harmonisert med EUs bestemmelser. Dette gjør at norsk sjømat kan eksporteres til EU uten krav om veterinærkontroll ved grensen eller attest fra Mattilsynet. Harmonisering av regelverket gir norske eksportører stor fleksibilitet i sin handel innenfor EØS.

(109) Motsetningsvis krever de fleste land utenfor EØS at importerte næringsmidler ledsages av en helseattest utstedt av myndighetene i eksportlandet. Importkravene som gjelder for hvert

[34] Sak COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol* avsnitt 72.

enkelt land er resultatet av forhandlinger mellom Mattilsynet og myndighetene i importlandet.

(110) Videre sendes en betydelig andel av laks som primærprosesseres i Norge til andre europeiske land for sekundærprosessering, ettersom mange anlegg for sekundærprosessering er lokalisert i EU. For eksempel har land som Polen, Danmark og Nederland utviklet omfattende industri for sekundærprosessering av laks, hvor produktene distribueres både til det europeiske markedet og resten av verden. Mowis virksomhet innen sekundærprosessering av NFAS skjer hovedsakelig i Polen, Tyskland, Belgia, Frankrike og Spania.

(111) Melder anfører at markedet for sekundærprosessert laks ikke bør avgrenses nasjonalt. Dette skyldes hovedsakelig aktørenes operasjonelle rekkevidde – både leverandører og kunder av sekundærprosessert laks er aktive på tvers av EØS. Selv om enkelte aktører kun er operative innenfor ett land, er en betydelig del av markedet kjennetegnet av kunder som er internasjonale aktører og gjennomfører anbudsprosesser på tvers av EØS, ofte med etterfølgende fordeling av volum mellom flere leverandører i ulike land.

(112) Videre er ikke Melder kjent med noen vesentlige nasjonale forskjeller i forbrukerpreferanser for de tre hypotetiske segmentene innen sekundærprosessert NFAS (fersk, frossen og røkt) som kunne ha antydet nasjonale markeder, som for eksempel sterk nasjonal merkevarepreferanse.

(113) På denne bakgrunn mener Melder det geografiske markedet for sekundærprosessert NFAS minst er EØS-vidt.

5.3 Markedet for fiskefôr

5.3.1 Relevant produktmarked

(114) Kommisjonen har vurdert markedet for fiskefôr i en rekke avgjørelser, men har på bakgrunn av spesifikke omstendigheter i sakene latt den endelige markedsavgrensningen stå åpen.

(115) Følgende avgjørelser illustrerer Kommisjonens tilnærming til det relevante markedet for fiskefôr:

- Sak COMP/M.2956 *CVC/PAI Europe/Provimi* (2002), der Kommisjonen identifiserte følgende:
    - Det eksisterer et produktmarked for dyrefôr, som inkluderer fullfôr, premiks, fiskefôr og kjæledyrfôr.

(116) Det er mulig at det foreligger separate produktmarkeder for ulike typer dyrefôr. Kommisjonen påpekte særlig muligheten for et eget marked for fiskefôr, gitt de ulike produksjonsprosessene, ingrediensene, distribusjonskanalene og kundene for slikt fôr sammenlignet med andre typer dyrefôr.

- Sak COMP/M.3722 *Nutreco/Stolt-Nielsen/Marine Harvest JV* (2005, der Kommisjonen identifiserte følgende:

- Det eksisterer et eget produktmarked for fiskefôr.

(117) Det er sannsynlig at det foreligger et eget marked for fiskefôr til oppdrettslaks. Kommisjonen konkluderte imidlertid med at ettersom fiskefôr til oppdrettslaks utgjorde 97 prosent av den totale produksjonen av fiskefôr, var det ikke nødvendig å ta endelig stilling til om et slikt marked faktisk eksisterer.

- Sak COMP/M.7015 *Bain Capital/Altor/Ewos* (2013), der Kommisjonen identifiserte følgende:
  - Det eksisterer et eget produktmarked for fiskefôr.
  - Det er sannsynlig at det eksisterer et eget produktmarked for fiskefôr til oppdrettslaks.
- Sak COMP/M.7682 *Goldman Sachs/Altor/Hamlet* (2015), der Kommisjonen identifiserte følgende:
  - Det eksisterer et eget produktmarked for fiskefôr.
  - Det er sannsynlig at det finnes et eget marked for fiskefôr til oppdrettslaks.

(118) På denne bakgrunn, og for denne meldingens formål, mener Melder at det relevante produktmarkedet bør defineres som et marked for fiskefôr til oppdrettslaks.

5.3.2 Relevant geografisk marked

(119) Kommisjonen har ikke tatt endelig stilling til omfanget av det relevante geografiske markedet for fiskefôr.

(120) I sak COMP/M.2956 *CVC/PAI Europe/Provimi* bemerket Kommisjonen at partene i transaksjonen hevdet at markedet i det minste var EØS-vidt, med henvisning til betydelig handel mellom EØS-land.[35] Kommisjonen trakk imidlertid ikke noen endelig konklusjon i saken.

(121) I sakene COMP/M.3722 *Nutreco/Stolt-Nielsen/Marine Harvest JV,* COMP/M.7015 *Bain Capital/Altor/Ewos og* COMP/M.7682 *Goldman Sachs/Altor/Hamlet* indikerte Kommisjonen basert på markedsundersøkelser at det geografiske markedet sannsynligvis var nasjonalt, hovedsakelig på grunn av transportkostnader.[36] Kommisjonen erkjente imidlertid også at markedsundersøkelsen tydet på at markedet for fôr til laks i økende grad har en regional karakter. Dette antyder at det geografiske markedet kan være videre enn nasjonalt.

(122) Etter Melders oppfatning må markedet for fiskefôr til oppdrettslaks være EØS-vidt.

(123) Transportkostnadene er ikke vesentlig ulike på tvers av EØS. Dette innebærer at prisen på fiskefôr til kunder i Norge og resten av EØS ikke avviker nevneverdig fra hverandre. Videre

---

[35] Sak COMP/M.*2956 CVC/PAI Europe/Provimi* avsnitt 18.

[36] Sak COMP/M.3722 *Nutreco/Stolt-Nielsen/Marine Harvest* avsnitt 30-31, sak COMP/M.7015 *Bain Capital/Altor/Ewos* avsnitt 30 and sak COMP/M.7682 *Goldman Sachs/Altor/Hamlet* avsnitt 33.

er produktet sammenlignbart på tvers av EØS, og Melder har ikke kjennskap til nasjonale preferanser. Produksjon av fiskefôr er regulert av et felles EU/EØS-regelverk. Melder kan derfor ikke se noen tungtveiende grunner til at markedet for fiskefôr geografisk skal avgrenses annerledes enn markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS.

(124) Melder anfører på denne bakgrunn at det geografiske markedet bør defineres som EØS-vidt. Det er imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til dette i den foreliggende saken, ettersom Mowis produksjon av fiskefôr i all hovedsak er intern, slik at det uansett avgrensning ikke foreligger noen risiko for utestengelse av kunder som følge av Foretakssammenslutningen.

6. FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN HAR INGEN NEGATIVE KONKURRANSEMESSIGE VIRKNINGER

6.1 Innledning

(125) Foretakssammenslutningen vil ikke ha konkurransemessige virkninger verken i det horisontalt berørte markedet (markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS) eller de to vertikalt t forbundne markedene, markedet for sekundærprosessering av NFAS og markedet for fiskefôr til oppdrettslaks.

6.2 Markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS

6.2.1 Foretakssammenslutningen medfører ingen ensidige horisontale virkninger

(126) Foretakssammenslutningen vil ikke begrense konkurransen betydelig i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS. Foretakssammenslutningen vil heller ikke ha noen negativ virkning på konkurransen.

(127) For det første er markedsandelene til Partene moderate. Før Foretakssammenslutningen har Mowi en markedsandel på omtrent [redacted] prosent, mens Nova Sea har en markedsandel på omtrent [redacted] prosent. Den samlede markedsandelen til Partene er følgelig ikke mer enn omtrent [redacted] prosent, og økningen i markedskonsentrasjon er minimal. Det følger av Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger (de "Horisontale Retningslinjene"), avsnitt 18, at foretakssammenslutninger hvor de involverte foretakene har en samlet markedsandel som ikke overstiger 25 prosent, i utgangspunktet skal anses forenlig med det felles markedet.[37] Etter Melders oppfatning bør veiledningen fra de Horisontale Retningslinjene legges til grunn i denne saken.

(128) For det andre er markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS i EØS svært fragmentert. Det finnes en rekke betydelige konkurrenter, som Lerøy, Salmar, Grieg, Cermaq, Nordlaks, Alsaker Fjordbruk og mange andre øvrige aktører, hvorav flere har betydelige markedsandeler. Disse vil fortsette å utøve et betydelig konkurransepress i det berørte markedet etter Foretakssammenslutningen. Det fragmenterte markedet medfører

[37] Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (2004/C 31/03)

videre at ingen enkelt aktør kan dominere markedet. Denne markedssituasjonen vil vedvare også etter Foretakssammenslutningen.

(129) For det tredje konkurrerer aktører av alle størrelser på like vilkår, ettersom det ikke er vesentlige forskjeller i kvalitet eller volum på produktene. Det er særlig verdt å merke seg at også mellomstore og mindre selskaper blir stadig mer kostnadseffektive, og etablerer seg som viktige, levedyktige og effektive konkurrenter.

(130) For det fjerde vil ikke Foretakssammenslutningen medføre noen negative virkninger for kundene. Det er betydelig substituerbarhet og kryssprisselastisitet i markedet, ettersom de fleste kunder enkelt bytter leverandør dersom de ikke er fornøyd med prisene de tilbys. Verken dagligvarekjeder, distributører, sekundærprosessører eller aktører innen serveringsmarkedet har sterke preferanser for bestemte produkter eller varemerker. Denne mangelen på merkelojalitet og fravær av såkalte "må-ha"-merker, bidrar til at kundene enkelt kan bytte til alternative leverandører eller nye markedsaktører. Det er lave om noen byttekostnader for kunder dersom det skulle bli aktuelt.

(131) Videre er det mange leverandører som kan oppfylle produktspesifikasjoner. Kundene kjøper NFAS fra ulike leverandører, noe som gjør at de kan spre bestillingene og sikre stabil tilgang på NFAS, samtidig som de minimerer risikoen for leveringsavbrudd og øker konkurransepresset mellom leverandørene. Av den grunn har de ikke en sterk preferanse for én bestemt leverandør. De typiske kundegruppene (sekundærprosessører, distributører, detaljhandlere, dagligvare- og storhusholdningskunder og andre oppdrettere/primærprosessører) er dessuten gjerne større kunder med kjøpermakt som vil kunne disiplinere aktørene, inklusive Partene, også etter Transaksjonen.

(132) For det femte er markedet svært transparent og reflekterer tilbud og etterspørsel. Dette skaper press på alle aktørene i markedet, inkludert Partene. Partene vil derfor ikke ha mulighet til å øke prisene eller påvirke andre konkurranseparametere negativt. Prisene vil fortsatt fastsettes av den sterke konkurransen i markedet.

6.2.2 Foretakssammenslutningen fører ikke til koordinerte virkninger

(133) Melder anfører at Foretakssammenslutningen ikke vil ha koordinerte virkninger.

(134) I COMP/M.10699 SalMar/NTS vurderte Kommisjonen hvorvidt foretakssammenslutningen mellom de vertikalt integrerte lakseprodusentene SalMar og NTS ville øke muligheten for og stabiliteten til stilltiende samarbeid i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS.

(135) For det første konkluderte Kommisjonen med at det ville være vanskelig å stilltiende koordinere seg om priser og overvåke overholdelse av slik koordinering.[38] Kommisjonen vurderte at publiserte og tilgjengelige prisindekser fra ulike datakilder og leverandører både var aggregerte og historiske. I tillegg omfattet prisinformasjon fra kryssalg og sporadiske felles eierskap kun en begrenset del av markedet. Den betydelige volatiliteten i de ukentlige NFAS-prisene gjorde det ytterligere utfordrende å koordinere og overvåke konkurrentenes

[38] Sak COMP/M.10699 *Salmar/NTS* avsnitt 76.

atferd. Effektiv koordinering så dermed ut til å kreve direkte interaksjon mellom markedsaktørene. Prisvolatiliteten innebar dessuten at både konkurranseprisen og den optimalt koordinerte prisen sannsynligvis ville variere fra uke til uke.

(136) For det andre vurderte Kommisjonen det konkurransemessige landskapet, og uttalte at enhver form for stilltiende felles strategi, for eksempel om prisfastsettelse, naturlig nok ville være vanskelig å etablere og opprettholde i et så fragmentert marked.[39] Et fragmentert marked med mange og ulike leverandører innebærer at enkelte leverandører kan avvike fra eller velge å ikke inngå i en koordinert strategi, noe som svekker stabiliteten. I denne sammenheng bemerket Kommisjonen at SalMar/NTS' markedsandel uansett ikke oversteg 25 prosent under noen plausibel markedsavgrensning.

(137) Avslutningsvis mente Kommisjonen at det fremstod som lite sannsynlig at SalMar/NTS-transaksjonen, det vil si oppkjøpet og bortfallet av NTS som en uavhengig leverandør, ville endre markedsstrukturen vesentlig eller øke risikoen for stilltiende koordinering, særlig tatt i betraktning NTS' begrensede størrelse og nøytrale rolle, som verken fremmet eller motvirket potensiell koordinering.[40]

(138) Kommisjonen konkluderte derfor med at SalMar/NTS-transaksjonen ikke ville legge til rette for mer stabil eller effektiv koordinering, og at det dermed ikke forelå grunnlag for alvorlig bekymring når det gjaldt forenlighet med det indre markedet.

(139) Forholdene rundt Foretakssammenslutningen mellom Mowi og Nova Sea er lignende, og etter Melders oppfatning må Kommisjonens vurdering i *SalMar/NTS* gjelde tilsvarende for denne Foretakssammenslutningen.

(140) Markedet for NFAS vil også etter Foretakssammenslutningen forbli fragmentert, med en rekke leverandører – fra større aktører som Mowi, SalMar, Lerøy, Mitsubishi/Cermaq og Grieg Seafood, til flere mellomstore selskaper, samt en rekke mindre leverandører. Denne fragmenteringen gjør det i seg selv krevende for markedsaktørene å oppnå noen felles forståelse, noe som reduserer risikoen for koordinert opptreden betydelig.

(141) Videre er den samlede markedsandelen til Mowi og Nova Sea kun omtrent [redacted] prosent, noe som i betydelig grad begrenser Partenes mulighet til å påvirke eller lede markedet i retning av koordinert adferd. Den varierte konkurransen i markedet, både fra små og store aktører, vanskeliggjør koordinering ettersom de øvrige aktørene står fritt – og har insentiver – til å følge egne prisstrategier. Det er dermed tilnærmet umulig å etablere eller opprettholde noe nivå av koordinering i markedet.

(142) Videre vanskeliggjør prisvolatiliteten i markedet det ytterligere å koordinere aktørenes adferd. Spotprisene svinger betydelig fra uke til uke, noe som innebærer at effektiv koordinering i praksis forutsetter eksplisitte avtaler. Prisindekser fra eksempelvis Nasdaq, Fish Pool og SSB er historiske, og gir dermed ikke sanntidsinnsyn, noe som skaper ytterligere hindre for varig koordinering.

(143) Koordinering kompliseres ytterligere av at aktørene har ulike strategier og forretningsmodeller, særlig knyttet til graden av vertikal integrasjon. Konkurransesituasjonen fremmer ikke koordinering ettersom aktørene vil fastsette pris

[39] Sak COMP/M.10699 *Salmar/NTS* avsnitt 77.

[40] Sak COMP/M.10699 *Salmar/NTS* avsnitt 78.

individuelt basert på egen virksomhets prioriteringer og konkurransepresset for øvrig. Konkurransebildet favoriserer ikke koordinering da aktørene i stor grad vil sette prisene sine individuelt ut fra egne forretningsmessige prioriteringer og det pågående konkurransepresset i markedet.

(144) Nova Seas rolle i markedet medfører heller ingen særskilte destabiliserende forhold med hensyn til risikoen for koordinering. Nova Seas forretnings- og prissettingsmodell skiller seg ikke vesentlig fra det som ellers er vanlig i markedet, og selskapet er en relativt liten, ikke-vertikalt integrert leverandør. I motsetning til en utfordrer eller "maverick" har dermedikke Nova Sea noen vesentlig innflytelse på markedsdynamikken eller prissettingen, slik at et oppkjøp ikke vil forskyve markedsbalansen i retning av økt risiko for koordinerte virkninger.

(145) Kombinasjonen av markedets fragmentering, prisvolatilitet og sterk konkurranse innebærer derfor at Foretakssammenslutningen ikke medfører noen reell risiko for å tilrettelegge for samordnet opptreden i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS i EØS.

6.3 Markedet for sekundærprosessering av NFAS

(146) Markedet for sekundærprosessering av NFAS er nødstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS. Mowis markedsandel i det totale markedet for sekundærprosessering av NFAS er anslått til om lag [redacted] prosent. Mowi har ingen virksomhet innen sekundærprosessering i Norge. Nova Sea er som nevnt ikke aktiv innen sekundærprosessering av NFAS.

(147) Siden partene har en markedsandel på under 30 prosent i både markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS og i markedet for sekundærprosessering, oppstår det verken et vertikalt berørt eller overlappende marked som følge av Foretakssammenslutningen. Det foreligger derfor ingen vertikale konkurransemessige bekymringer.

(148) Foretakssammenslutningen vil ikke gjøre det mulig for Mowi å hindre konkurrenter i markedet for sekundærprosessering fra å få tilgang til råstoff (primærprosessert NFAS) fra oppdrettere og primærprosessører. Dette skyldes at det finnes en rekke sterke NFAS-leverandører med tilstrekkelig kapasitet til å dekke kundenes etterspørsel. I tillegg produserer ikke Mowi alene nok NFAS til å møte etterspørselen fra alle aktørene i nedstrømsmarkedet, inkludert de økte volumene som følger av oppkjøpet av Nova Sea. Primærprosessert NFAS er et standardisert produkt som tilbys av en rekke alternative leverandører, og det tilbys jevnlig volumer for salg i spotmarkedet. Det er følgelig ikke grunnlag for å anta at Mowis salg til tredjeparter gjør tredjeparter avhengige av Mowi.

(149) Videre utgjør Mowi kun en liten andel av etterspørselen etter NFAS til sekundærprosessering i EU/EØS, og vil derfor ikke hindre konkurrenter i markedet for oppdrett og primærprosessering fra å få tilgang til kunder i nedstrømsmarkedet etter Foretakssammenslutningen. Dette gjelder selv om Mowi utelukkende skulle kjøpe NFAS fra Mowi og Nova Sea. Det er følgelig ingen indikasjoner på at noen primærprosessører av NFAS er avhengig av Mowis etterspørsel.

(150) På bakgrunn av det over gjør Melder gjeldende at Foretakssammenslutningen verken vil gi mulighet eller insentiv til å utelukke kunder eller konkurrenter i de relevante oppstrøms- eller nedstrømsmarkedene.

6.4 Markedet for fiskefôr

(151) Markedet for fiskefôr er oppstrøms i forhold til markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS. Det er kun Mowi som er aktiv i dette markedet. Mowis virksomhet innen fiskefôr er imidlertid i all hovedsak begrenset til intern produksjon.[41]

(152) Ettersom Partenes markedsandel både i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS og fiskefôr ikke overstiger 30 prosent, er markedet for fiskefôr ikke å anse som et vertikalt berørt marked eller et vertikalt overlappende marked. Følgelig, og av de ytterligere grunner som redegjøres for nedenfor, vil Foretakssammenslutningen ikke gi opphav til noen vertikale konkurransebekymringer, uavhengig av om Mowi betraktes som en aktiv aktør i markedet til tross for at Mowi i all hovedsak produserer for eget, internt bruk.

(153) For det første finnes det mange aktører i markedet for fiskefôr, inkludert større selskaper som Ewos, Skretting og BioMar. Disse og andre selskaper vil fortsette å utøve betydelig konkurransepress også etter foretakssammenslutningen.

(154) For det andre, selv i et hypotetisk scenario der Partene skulle forsøke å stenge ute konkurrenter i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS fra å få tilgang til en viktig innsatsfaktor som fiskefôr, ville NFAS-produsentene fortsatt ha et bredt utvalg av leverandører å velge mellom.

(155) For det tredje, siden Mowi kun har en relativt liten andel av fiskefôret som etterspørres til oppdrett og primærprosessering av NFAS, vil ikke Partene ha verken mulighet eller insentiv til å hindre konkurrenter i fiskefôrmarkedet fra å få tilgang til kunder i oppstrømsmarkedet. Dette gjelder også dersom Mowi og Nova Sea utelukkende skulle kjøpe fiskefôr fra Mowi.

(156) På denne bakgrunn gjør Melder gjeldende at Foretakssammenslutningen verken vil gi mulighet eller insentiv til å utelukke kunder eller konkurrenter i de relevante oppstrøms- eller nedstrømsmarkedene i verdikjeden for fiskefôr. Det oppstår følgelig ingen vertikale konkurransebekymringer som følge av Foretakssammenslutningen.

6.5 Effektivitetsgevinster

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

7. VIKTIGSTE KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

7.1 Markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS

(158) En oversikt over Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører på markedet for oppdrett og primærprosessering er vedlagt.

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

[41] For fullstendighetens skyld bemerker Melder at av en total produksjon på [redacted] tonn solgt i Norge i 2024, var alt bortsett fra [redacted] tonn brukt internt i Mowi i egen NFAS-oppdrettsvirksomhet. De [redacted] tonnene ble brukt som fôr til Mowis egen smolt, hentet fra Akva Future AS. Det tilsvarende volumet for 2022 er [redacted] tonn. For ordens skyld bemerker Melder at Nova Sea i et engangstilfelle kjøpte [redacted] tonn fôr fra Mowi i 2022.

Vedlegg 7: Nova Seas fem viktigste kunder, konkurrenter og leverandører (Konfidensielt)

8. ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

(159) Partenes årsrapport/årsregnskap for regnskapsår 2024 er inntatt som vedlegg i denne meldingen.

Vedlegg 8: Mowis årsrapport 2024

Vedlegg 9: Nova Seas årsrapport 2024

9. KONFIDENSIALITET

(160) Denne melding samt vedlegg merket "Konfidensielt" inneholder opplysninger som det er av konkurransemessig betydning å hemmeligholde. I meldingen er de aktuelle opplysningene merket med [redacted] utheving (sensitivt for Mowi), [redacted] utheving (sensitivt for Nova Sea), [redacted] (sensitivt for begge Parter) og [redacted] utheving (sensitivt for tredjeparter). Disse opplysningene må behandles med streng konfidensialitet og unntas offentlighet i sin helhet, jf. forvaltningslovens § 13 første ledd nr. 2.

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

Vedlegg 10: Begrunnelse for hemmelighold (Konfidensielt)