

Melding om foretakssammenslutning

Abyss AS' erverv av kontroll i Frøy Akvaservice AS

Oslo, 16. oktober 2025

Ansvarlig advokat: Håkon Cosma Størdal

Melder:	Abyss AS Org.nr. 987 097 876 Dalegata 71, 6516 Kristiansund N
Melders representant:	Advokat Edvard Hamer Rojahn og Advokatfullmektig Sofa Hjort Veierød Advokatfirmaet Wiersholm AS Postboks 1400 Vika, 0115 Oslo Telefon: +47 91 15 85 01 / +47 94 82 18 31 E-post: edro@wiersholm.no / sohv@wiersholm.no
Målselskap:	Frøy Akvaservice AS Org.nr. 987 245 700 Siholmen 34, 7260 Sistranda
Målselskapets representant:	Advokat Beret Sundet og Advokat Morten von Haffenbrädl Kristiansen Advokatfirmaet BAHR AS Postboks 1524 Vika, 0117 Oslo Telefon: +47 92 88 13 85 / +47 92 41 80 04 E-post: bsu@bahr.no / mokri@bahr.no

1. INNLEDNING

- (1) Denne meldingen gjelder Abyss AS' ("**Abyss**") erverv av Frøy Akvaservice AS ("**Frøy Akvaservice**") fra Frøy AS ("**Frøy**") ("**Transaksjonen**"). Abyss er kontrollert av Arcus European Infrastructure 3 SCSp, som opptrer gjennom sin General Partner, det Luxembourgiske selskapet AEIF 3 GP S.à r.l. og sin forvalter, det engelske selskapet Arcus European Investment Manager LLP ("**Arcus**"). I det følgende vil Abyss og Frøy Akvaservice samlet bli omtalt som "**Partene**".
- (2) Både Abyss og Frøy er aktive innen servicefartøytjenester til havbruksnæringen, med særlig fokus på Norge. Selv om Partenes virksomheter overlapper i dette markedet, vil ikke Transaksjonen reise noen konkurransemessige bekymringer.
- (3) *For det første* vil ikke Transaksjonen føre til en konsentrasjonsøkning sammenlignet med dagens situasjon. I dag er Frøy den største aktøren i markedet, og Transaksjonen vil i praksis medføre at Abyss overtar Frøys markedsposisjon. Det vil uansett være flere sterke konkurrenter, som FSV (nå en del av Trident Group), som vil utøve et betydelig konkurransepress i markedet.
- (4) *For det andre* består markedet av store kunder med betydelig kjøpermakt som skaper sterk konkurranse gjennom anbudsprosesser. Kundene har profesjonelle innkjøpsavdelinger og tildeler kontrakter basert på blant annet pris, tilgjengelighet og mannskapets kompetanse. I tillegg har kundene ofte betydelig egenkapasitet. Kombinert med at etableringsbarrierene er moderate, vil dette forhindre at Partene kan utøve noen form for markedsrett som følge av Transaksjonen.
- (5) Partene har heller ingen vertikal overlapp eller andre relasjoner som kan påvirke konkurransen.

2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

2.1 Foretakssammenslutningens art

- (6) Arcus og Frøy inngikk en aksjekjøpsavtale 15. oktober 2025. I henhold til aksjekjøpsavtalen vil Abyss erverve 100 prosent av aksjene i Frøy Akvaservice. Før gjennomføringen vil Frøy foreta en intern omorganisering av Frøy Akvaservice, med den virkning at:
 - (i) De nåværende datterselskapene Frøy Akvaservice, Marinus Aquaservice II AS og Frøy Akvaressurs AS, overføres fra Frøy Akvaservice til Frøy (Frøy, Marinus Aquaservice II AS og Frøy Akvaressurs AS omtales i det følgende samlet som "**Frøy Gruppen**");
 - (ii) Enkelte fartøy, eiendeler, forpliktelser og ansatte overføres fra Frøy Gruppen til Frøy Akvaservice;
 - (iii) Enkelte fartøy, eiendeler, forpliktelser og ansatte (hovedsakelig knyttet til Frøy Akvaservice sin eksisterende dykkervirksomhet) overføres fra Frøy Akvaservice til Frøy Gruppen.

- (7) Etter omorganiseringen vil Frøy Akvaservice eie 33 servicefartøy, 2 lektre samt tilhørende bygninger (både egne og leide), ansatte, kontrakter og forpliktelser.

- (8) Aksjekjøpsavtalen er inntatt som vedlegg 1 til meldingen.

Vedlegg 1: Aksjekjøpsavtale 15. oktober 2025 (konfidensielt).

- (9) Abyss vil etter gjennomføring av Transaksjonen utøve enekontroll i Frøy Akvaservice. Transaksjonen utgjør dermed en "foretakssammenslutning" etter konkurranseloven § 17 bokstav b.

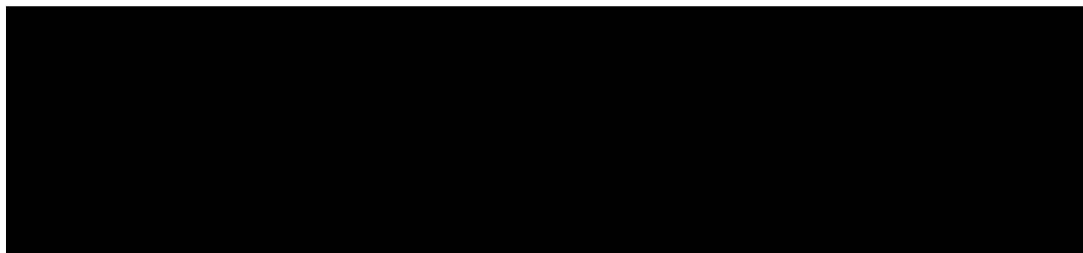
- (10) Gjennomføring er, blant annet, betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet. Transaksjonen vil ikke bli meldt til andre konkurransemyndigheter.

2.2 Strategisk og økonomisk rasjonale bak Transaksjonen

- (11)



- (12)



3. BESKRIVELSE AV PARTENE

3.1 Arcus European Investment Manager LLP

- (13) Arcus ble grunnlagt i 2009 og er en uavhengig forvalter av infrastrukturfond med fokus på det europeiske mellommarkedet. Arcus investerer på vegne av institusjonelle investorer gjennom diskresjonære fond.

- (14) Arcus har et langsiktig investeringsfokus på infrastrukturektorer. Selskapet forvalter i dag rundt EUR 9,5 milliarder i aktiva. Arcus investerer hovedsakelig innenfor fire strategiske områder: Digital, Transport, Energi og Logistikk & Industri. Selskapets strategi er å kjøpe majoritetsposter gjennom et strukturert rammeverk som legger vekt på eierstyring, strategisk drift og finansiell styring.

- (15) Arcus' portefølje av nåværende og tidligere investeringer omfatter et bredt spekter av europeiske virksomheter. Sentrale investeringer inkluderer fiberselskaper som E-Fiber, Swiss4net, og Portus Data Centers (Digital); jernbane og transportselskaper som Alpha Trains, Angel Trains, Forth Ports, og Brisa (Transport); energirelaterte selskaper som Momentum Green Energy, Smart Meter Assets, Officium GmbH, og Horizon Energy Infrastructure (Energi); samt virksomheter innen industri, logistikk og lagring som blant annet Constellation Cold Logistics, Coolworld, HB Returnable Transport Solutions, og Workdry International.

(16) I dag kontrollerer Arcus totalt 25 selskaper, men det eneste porteføljeselskapet som overlapper med Frøy Akvaservice er Abyss (beskrevet nedenfor). En fullstendig oversikt over Arcus' nåværende investeringer finnes på deres nettside <https://arcusip.com/portfolio/>.

(17) Mer informasjon om Arcus finnes på <https://arcusip.com/>.

3.2 Abyss AS

3.2.1 Organisatorisk og juridisk struktur

(18) Abyss ble grunnlagt i 2001, og har hovedkontor i Kristiansund. Selskapet er en nasjonal og internasjonal aktør innen havbruk og undervannstjenester. Abyss kontrolleres indirekte av Arcus gjennom flere mellomliggende selskaper.

3.2.2 Virksomhetsområder

(19) Abyss leverer et komplett spekter av maritime tjenester til oppdrettsnæringen, både over og under vann. Tjenestene inkluderer inspeksjoner, reparasjoner, sveising, notrengjøring, brakklegging samt installasjon og fjerning av utstyr. Selskapet opererer en flåte av servicefartøy, dykkerfartøy og fjernstyrte undervannsfarkoster ("**ROV**"):

- **Servicefartøy** utfører alle typer operasjoner til sjøs, med serviceoppdrag og undervannsarbeid for havbruksnæringen som spesialfelt. Abyss' servicefartøy er mellom 15 til 25 meter lange.
- **ROV** er et allsidig verktøy brukt til inspeksjoner, høytrykksspyling, undervannsposisjonering og søk. Abyss har ROV-systemer som spenner fra håndholdte mikro-ROVer til større arbeidsklassesystemer. Selskapet har omfattende erfaring med bruk av ROV både offshore og på land. ROVene settes som regel ut fra servicefartøy.
- **Dykkerfartøy:** Abyss har en flåte med hurtiggående dykkerfartøy som kan rykke ut til ulike lokasjoner på kort varsel.

(20) Abyss operer i dag 23 servicefartøy hvor 21 er stasjonert i Norge. De to øvrige fartøyene er i drift på Island. I tillegg har selskapet fire operative dykkerfartøy, samt tre fartøy lagt ut til salg. Selskapet betjener en stor kundebase, inkludert [REDACTED]

(21) Mer informasjon om Abyss finnes på <https://www.abyss.no/>.

3.3 Frøy Akvaservice

3.3.1 Organisatorisk og juridisk struktur

(22) Frøy Akvaservice er et norsk aksjeselskap som er heleid av Frøy, med hovedkontor i Sistranda.

3.3.2 Virksomhetsområder¹

- (23) Frøy Akvaservice tilbyr et bredt spekter av maritime tjenester til lakseoppdrettere. Selskapet opererer langs hele norskekysten.
- (24) Frøy Akvaservice tilbyr fartøy og mannskap som leverer tjenester gjennom hele produksjonssyklusen innenfor havbruk. Dette omfatter installasjon, vedlikehold, slep, behandlingsstøtte, notrengjøring og andre tjenester som beredskap, inspeksjoner, forsyning og transport.
- (25) Frøy Akvaservice opererer en flåte bestående av:
- **Servicefartøy** som tilbyr et bredt spekter av tjenester for lakseoppdrettere, inkludert behandlingsstøtte, installasjon av merder, slep, notrengjøring og inspeksjon.
 - **Støttefartøy** som brukes til å støtte resten av flåten. Innenfor dette segmentet har Frøy Akvaservice én lekter som av og til benyttes til operasjonell støtte, samt et notspylarfartøy. Begge disse støttefartøyene mangler fremdriftssystem og må slepes ut til lokaliteten av et annet servicefartøy.
 - **ROV:** Frøy tilbyr ROV-tjenester, som gjør det mulig å utføre inspeksjoner, vedlikehold og reparasjoner under vann.
- (26) Frøy Akvaservice vil ha en flåte på 33 servicefartøy og 2 støttefartøy, hvor alle er stasjonert i Norge. Frøy Akvaservice betjener store kunder som [REDACTED] i tillegg til flere mellomstore og mindre oppdrettere.

3.4 Partenes omsetning

- (27) Partenes omsetning i Norge for 2024 fremgår nedenfor.

Tabell 1: Partenes omsetning i Norge for 2024

Selskap	Omsetning
Abyss	[REDACTED] millioner
Frøy Akvaservice (etter omorganisering)	[REDACTED] millioner
Samlet:	[REDACTED] millioner

- (28) Som beskrevet i punkt 2.1 vil Frøy Akvaservice omorganiseres før gjennomføringen av Transaksjonen. Omsetningen i tabell 1 gjenspeiler salgsinntektene som inngår i proformaregnskapet til Frøy Akvaservice slik det vil være etter omorganiseringen. Proformaregnskapet er utarbeidet for Transaksjonens formål i samsvar med regnskapsloven og Frøys regnskapsprinsipper for regnskapsåret 2024.
- (29) Det er en viss usikkerhet knyttet til om inntekter fra kjøp og viderefakturerings av drivstoffkostnader ("recharge") skal regnes som omsetning etter konkurranseloven § 18. [REDACTED]

¹ Beskrivelsen i punkt 3.3.2 av Frøy Akvaservice beskriver selskapet slik det vil fremstå etter omorganiseringen som er beskrevet i punkt 2.1 ovenfor.

Abyss har likevel valgt å legge til grunn omsetningen slik den fremgår av årsregnskapet til Frøy Akvaservice. Det vil si at også inntekter fra viderefakturerings av drivstoff er medregnet som relevant omsetning for meldepliktsformål.²

- (30) På denne bakgrunn utløser Transaksjonen meldeplikt etter konkurranseloven § 18, ettersom hver av Partenes omsetning i Norge overstiger NOK 100 millioner, og Partenes samlede omsetning i Norge overstiger NOK 1 milliard.

4. MARKEDSAVGRENSNING

4.1 Relevant produktmarked

- (31) Abyss og Frøy Akvaservice tilbyr servicefartøytjenester til havbruksnæringen i Europa, med særlig fokus på Norge.
- (32) Partene er ikke kjent med praksis fra de nordiske konkurransemyndighetene, CMA eller EU-kommisjonen som eksplisitt adresserer markedet for fartøysbaserte tjenester til havbruksnæringen. På et overordnet nivå mener Partene imidlertid at fartøytjenester rettet mot havbruksnæringen kan inndeles i følgende segmenter:
- **Servicefartøy** brukes til et bredt spekter av tjenester, inkludert behandlingsstøtte, installasjon av merder, slep, transport, notrengjøring og inspeksjoner. De er som regel utstyrt med kraner og dekkskapasitet, noe som gjør dem egnet til en rekke ulike oppgaver. Avhengig av størrelse og innkvartering for mannskapet kan fartøyene brukes til ordinære 12-timers skift eller kontinuerlig døgndrift med to skift. Servicefartøyene er typisk 15 meter eller lengre.
 - **Dykkerfartøy** er optimalisert for transport og støtte til dykkere på serviceoppdrag. De utgjør sikre arbeidsplattformer for profesjonelle dykkere og er utstyrt med nødvendig dykkerutstyr. Dette er som regel mellomstore båter som kan operere med høy hastighet.
 - **Brønnbåter** er spesialbygde fartøy brukt til å transportere levende fisk i tanker fylt med sjøvann. Fartøyene er utstyrt for å sikre trygg transport av fisken med god fiskevelferd mellom oppdrettslokaliteter og andre anlegg, og har ofte systemer for vannkvalitetskontroll og sykdomsbehandling av fisken under transport.
 - **Slaktebåter** er spesialiserte båter som brukes i havbruksnæringen til effektiv innhøsting (slakting) og prosessering av levende fisk om bord. Fartøyene har integrerte systemer for bedøving, bløgging og kjøling. Slaktebåter har gjerne store dekkarealer og store lasterom for effektiv håndtering og god ivaretagelse av fiskevelferd fra lokalitet til prosessanlegg.

² Dersom "recharge" (viderefakturerings av drivstoffkostnader) holdes utenfor, ville Frøy Akvaservices omsetning i 2024 (proforma) utgjort 504 millioner kroner.

- **Fôrtbåter** er spesialfartøy som brukes til å frakte og levere fiskefôr ut til oppdrettsanleggene. De er vanligvis utstyrt med siloer og automatiske løsninger for effektiv overføring av fôr direkte til fôrflåter eller merder.
- (33) Partene oppfatter at disse segmentene utgjør separate produktmarkeder som følge av at de ulike fartøystypene er optimalisert for sine spesifikke bruksområder og i stor grad ikke kan erstatte hverandre uten kostbare ombygginger. Ettersom Partene kun overlapper innen servicefartøy, vil kun dette segmentet vurderes nærmere.
- (34) Servicefartøy kan utføre ulike typer arbeid, som generelle serviceoppdrag (sleping, installasjon av nøter, støtte til behandling/slakting), notvask/-reparasjon og ROV-basert inspeksjon. Det er ingen tekniske forskjeller mellom servicefartøy som gjør generelle serviceoppdrag og som utfører notarbeid, bortsett fra at sistnevnte ofte har en notvask-ROV om bord. De fleste servicefartøy er imidlertid utstyrt med inspeksjons-ROVer, og alle kan derfor brukes til inspeksjon av nøter. Partene mener derfor at det ikke er hensiktsmessig å segmentere markedet for servicefartøy etter bruksområde, da servicefartøy i stor grad kan utføre alle tjenesteoppdrag.
- (35) Når det gjelder lengde og bredde på fartøyene, bemerker Partene at enkelte oppgaver, for eksempel arbeid med nøter av en viss størrelse (over 200 meter omkrets), krever fartøy med en spesifikk størrelse og funksjonalitet (eks. bredere akterdekk og kraftigere kraner) for å kunne utføre notskift, slep eller installasjon. For alle andre servicebehov kan alle servicefartøy brukes om hverandre. [REDACTED]
- (36) De kraftigste fartøyene kan dermed gjøre noen oppgaver som de vanlige fartøyene ikke har kapasitet til. På den andre siden kan vanlige fartøy utføre alle oppgaver som ikke stiller strengere krav til fartøyenes kapasitet. Partene mener derfor at det relevante produktmarkedet omfatter alle typer servicefartøy, med et mulig undersegment for oppgaver som krever et kraftigere fartøy. Siden Partene ikke overlapper innenfor et slik hypotetisk segment, vil ikke det bli vurdert nærmere.
- (37) Partene bemerker avslutningsvis at både store og små oppdrettere har en betydelig flåte av egneide servicefartøy (internkapasitet).³ Denne interne kapasiteten tilbys imidlertid ikke til tredjeparter, og anses derfor ikke som en del av det relevante markedet. Likevel utgjør oppdretternes internkapasitet en disiplinerende faktor for serviceselskapene ettersom oppdretterne alltid kan velge å utvide internkapasiteten fremfor å kjøpe tjenester fra en ekstern leverandør.

³ Partene påpeker at også mindre lakseoppdrettere har mulighet til å benytte internkapasitet for servicefartøy. Nordlaks, for eksempel, har nylig anskaffet sitt eget fartøy. [REDACTED]

- (38) Oppsummert mener Partene at det relevante produktmarkedet er servicefartøytjenester til havbruksnæringen, hvor opptredenens interkapasitet holdes utenfor.

4.2 Geografisk marked

- (39) Partene anser at det geografiske markedet er Nord-Atlanteren, ettersom tilbydere av servicefartøytjenester kan operere fritt innenfor dette området uten vesentlige regulatoriske hindre.⁴ Fartøyene er i sin natur mobile og kan settes inn der kundene har behov for dem. Mange kunder, som for eksempel Mowi, opererer i flere land innenfor dette området, herunder Norge, Island, Storbritannia og Canada, og serviceselskapene er også aktive i ulike land. Abyss har eksempelvis to fartøy på Island.
- (40) Partene mener derfor at det geografiske markedet for servicefartøytjenester er Nord-Atlanteren (fartøy registrert i Irland, Storbritannia, Færøyene, Norge, Island og østkysten av Canada). For fullstendighetens skyld vil Partene imidlertid oppgi markedsandeler både for et hypotetisk Nordatlantisk og Norsk marked, der sistnevnte utgjør den snevreste mulige geografiske markedsavgrensningen.

5. HORIZONTAL OVERLAPP

5.1 Markedsandeler

- (41) Partene oppgir nedenfor markedsandeler i markedet for servicefartøytjenester i Norge og Nord-Atlanteren. For denne meldingens formål presenterer Partene markedsandeler basert på antall skip registrert i henholdsvis Norge og Nord-Atlanteren. Skipsdata, inkludert eierskap, er offentlig tilgjengelig og utgjør en god målestokk for å vurdere Partenes relative markedsposisjon.⁵ Omsetningstall er ikke offentlig tilgjengelig.
- (42) Partene bemerker at markedsandeler beregnet etter antall skip som eksisterer i dag, ikke tar høyde for skip under bygging. Disse markedsandelene gir derfor ikke et bilde av hvordan markedet vil utvikle seg fremover. For å ta høyde for den fremtidige utviklingen presenterer Partene også markedsandeler der fartøy under bygging er inkludert i tabell 3.
- (43) Videre bemerker Partene at enkelte fartøy kan operere 24 timer i døgnet, som følge av at de er utstyrt med soveplasser som muliggjør doble skift. Fartøy uten tilstrekkelig sovekapasitet kan operere 12 timer per døgn. Dette innebærer at markedsandeler basert på antall skip vil overvurdere markedsposisjonen til Abyss og Frøy Akvaservice sammenlignet med en omsetningsbasert markedsandel, ettersom Partene hovedsakelig disponerer fartøy som kun har ett skift i døgnet.⁶ På samme måte vil denne tilnærmingen kunne undervurdere markedsandelene til aktører som FSV (nå en del av Trident Group),

⁴ Se også punkt 6.3 nedenfor for en nærmere beskrivelse av regulatoriske hindre.

⁵ For å beregne antall skip hentet Abyss data fra Norsk ordinært skipsregister, se <https://www.sdir.no/skipsregistrene/>. For internasjonale fartøy har Abyss samlet inn data fra offentlige tilgjengelige kilder, inkludert Marine Traffic og publikasjoner fra verft.

⁶ Abyss opererer 4 fartøy som kan operere døgkontinuerlig (24 timer i døgnet), og 19 fartøy som kun kan bemannes for ett skift per dag. 19 av Frøy Akvaservice sine fartøy kan også kun bemannes for ett skift per dag.

Inverlussa, AQS, Ringasund og FDA, som i all hovedsak har fartøy som kan ha døgnkontinuerlig drift.⁷ For å illustrere dette, fremlegger Partene i tabell 4 markedsandeler basert på skiftkapasitet, hvor fartøy som kan betjene to skift per døgn telles som to enheter, ettersom de har dobbelt så stor kapasitet som fartøy som kun kan operere 12 timer i døgnet.

- (44) Partene har inkludert Frøys nåværende markedsandeler i tabell 2 og 4⁸ for å illustrere at Transaksjonen ikke endrer den eksisterende markedsstrukturen. Dette drøftes nærmere i avsnitt 47-49 nedenfor.

Tabell 2: Markedsandeler – Markedet for servicefartøy (etter Transaksjonen)
(ekskludert fartøy under bygging)

Selskap	Nord-Atlanteren		Norge	
	#fartøy	%fartøy	#fartøy	%fartøy
Abyss	23	9.9%	21	11.8%
Frøy Akvaservice	33	14.2%	33	18.5%
Samlet	56	24.1 %	54	30.3 %
Frøy (før Transaksjonen) ⁹	49	21.1%	49	27.5%
Frøy (etter Transaksjonen)	16	6.9%	16	9.0%
FSV	21	9.1%	15	8.4%
Inverlussa	19	8.2%	0	-%
AQS	13	5.6%	13	7.3%
Ringasund	9	3.9%	9	5.1%
FDA	7	3.0%	5	2.8%
Ocean Farm Services	7	3.0%	0	-%
Håløy	5	2.2%	5	2.8%
Folden	4	1.7%	4	2.2%
Nærøysund	4	1.7%	4	2.2%
Njord Marine Services LTD	4	1.7%	0	-%
Samba Marin	5	2.2%	5	2.8%
Seisund AS/Br Bakke AS	4	1.7%	3	1.7%
Aqua Seawork	3	1.3%	2	1.1%
BAM Marine LTD	3	1.3%	0	-%
Gulfesken AS	3	1.3%	3	1.7%
KB Gruppen	3	1.3%	3	1.7%
Moen Ship Management AS	3	1.3%	2	1.1%
Sordal Aqua Service AS	3	1.3%	3	1.7%
Andre	40	17.2%	32	18.0%
Totalt	232	100.0%	178	100.0 %

Tabell 3: Markedsandeler – Markedet for servicefartøy (etter Transaksjonen)
(inkludert fartøy under bygging)¹⁰

⁷ Merk at oppdretterne i hovedsak har fartøy som kun kan bemannes for ett skift.

⁸ Frøys nåværende markedsandel er ikke illustrert i tabell 3, ettersom denne oversikten viser *fremtidige* markedsandeler ved å inkludere nybygg som er under bygging.

⁹ Kun inkludert for illustrasjonsformål, se også tabell 4 og avsnitt 47–49 nedenfor.

¹⁰ Partene er kjent med at det for tiden er

For denne beregningen har Partene plassert alle nybyggene i det norske markedet, unntatt [redacted] fartøy ettersom dette selskapet [redacted] i tabellen er fartøy som er under bygging for [redacted] og [redacted] inkludert i kategorien "andre".

Selskap	Nord-Atlanteren		Norge	
	#fartøy	%fartøy	#fartøy	%fartøy
Abyss				
Frøy Akvaservice				
Samlet				
Frøy				
FSV				
Inverlussa				
AQS				
Ringasund				
FDA				
Ocean Farm Services				
Håløy				
Folden				
Nærøysund				
Njord Marine Services LTD				
Samba Marin				
Seisund AS/Br Bakke AS				
Aqua Seawork				
BAM Marine LTD				
Gullfresken AS				
KB Gruppen				
Moen Ship Management AS				
Sordal Aqua Service AS				
Andre				
Totalt				

Tabell 4: Markedsandeler – Markedet for servicefartøy basert på skiftkapasitet (etter Transaksjonen)¹¹
(ekskludert fartøy under bygging)

Selskap	Nord-Atlanteren		Norge	
	#fartøy	%fartøy	#fartøy	%fartøy
Abyss	27	8.2%	25	10.3 %
Frøy Akvaservice	33	10.0%	33	13.6 %
Samlet	60	18.2%	58	23.9 %
Frøy (før Transaksjonen) ¹²	65	19.7%	65	26.7 %
Frøy (etter Transaksjonen)	32	9.7%	32	13.2 %
FSV	39	11.8%	29	11.9 %
Inverlussa	35	10.6%	0	0.0 %
AQS	21	6.4%	21	8.6 %
Ringasund	13	3.9%	13	5.3 %
FDA	13	3.9%	9	3.7 %
Ocean Farm Services	8	2.4%	0	0.0 %
Håløy	6	1.8%	6	2.5 %
Folden	5	1.5%	5	2.1 %
Nærøysund	4	1.2%	4	1.6 %
Njord Marine Services LTD	4	1.2%	0	0.0 %
Samba Marin	7	2.1%	7	2.9 %
Seisund AS/Br Bakke AS	5	1.5%	4	1.6 %
Aqua Seawork	4	1.2%	2	0.8 %
BAM Marine LTD	6	1.8%	0	0.0 %
Gullfresken AS	3	0.9%	3	1.2 %
KB Gruppen	3	0.9%	3	1.2 %

¹¹ Denne beregningen er basert på tallene som presenteres i tabell 2, men fartøy som kan bemannes for to skift blir telt to ganger. For å identifisere slike fartøy har Partene forutsatt at fartøy over 15 meter kan kjøres med to skift, mens mindre fartøy kun kan operere 12 timer i døgnet.

¹² Kun inkludert for illustrasjonsformål, se også tabell 4 og avsnitt 47–49 nedenfor.

Selskap	Nord-Atlanteren		Norge	
	#fartøy	%fartøy	#fartøy	%fartøy
Moen Ship Management AS	3	0.9%	2	0.8 %
Sordal Aqua Service AS	3	0.9%	3	1.2 %
Andre	56	17.0%	42	17.3 %
Totalt	330	100.0%	243	100.0%

- (45) Transaksjonen reiser ingen konkurransemessige bekymringer i markedet for servicefartøytjenester, uansett hvilken beregningsmetode som benyttes. Når markedsandelene beregnes etter antall skip (tabell 2), er Partenes samlede markedsandel på moderate 24,1 prosent i Nord-Atlanteren og overskrider marginalt 30 prosent i det hypotetiske norske markedet. Videre, som vist i tabell 3, er Partenes andeler lavere når fartøy under bygging inkluderes, med en samlet markedsandel på 23 prosent i Nord-Atlanteren og 28,4 prosent i et hypotetisk norsk marked.
- (46) Når det gjelder FSV, Inverlussa, Frøy og AQS, illustrer tabell 4 at disse aktørene har en større markedsandel målt i skiftkapasitet, mens Partenes andeler er tilsvarende redusert. Basert på denne beregningsmetoden er Partenes samlede markedsandel i Nord-Atlanteren 18,2 prosent – mer enn 6 prosentpoeng lavere enn markedsandelen beregnet ut fra antall skip. Det samme gjelder i et hypotetisk norsk marked, hvor Partenes samlede markedsandel basert på skiftkapasitet er 23,9 prosent, over 6 prosentpoeng lavere enn ved beregningen basert på skipsantall.
- (47) Til slutt understreker Partene at Transaksjonen ikke vil endre den nåværende markedsstrukturen, illustrert i tabellen nedenfor.

Tabell 5 – Markedsandeler – Markedet for servicefartøy (før Transaksjonen)

Selskap	Nord-Atlanteren		Norge	
	#skip	%skip	#skip	%skip
Frøy	49	21.1%	49	27.5%
Abyss	23	9.9%	21	11.8%
FSV	21	9.1%	15	8.4%
Inverlussa	19	8.2%	0	0.0 %
AQS	13	5.6%	13	7.3%
Ringasund	9	3.9%	9	5.1%
FDA	7	3.0%	5	2.8%
Ocean Farm Services	7	3.0%	0	0.0 %
Håløy	5	2.2%	5	2.8%
Folden	4	1.7%	4	2.2%
Nærøysund	4	1.7%	4	2.2%
Njord Marine Services LTD	4	1.7%	0	0.0 %
Samba Marin	5	2.2%	5	2.8%
Seisund AS/Br Bakke AS	4	1.7%	3	1.7%
Aqua Seawork	3	1.3%	2	1.1%
BAM Marine LTD	3	1.3%	0	0.0 %
Gulfesken AS	3	1.3%	3	1.7%
KB Gruppen	3	1.3%	3	1.7%
Moen Ship Management AS	3	1.3%	2	1.1%
Sordal Aqua Service AS	3	1.3%	3	1.7%
Andre	40	17.2%	32	18.0%
Totalt	232	100.0%	178	100 %

- (48) I dag er Frøys markedsandel i Nord-Atlanteren 21,1 prosent, mens det sammenslåtte foretaket vil ha en markedsandel på 24,1 prosent, noe som utgjør et marginalt inkrement på 3 prosentpoeng. Det samme gjelder for det hypotetiske norske markedet, hvor Frøy i dag

har en markedsandel på 27,5 prosent, mens det sammenslåtte foretaket vil ha 30,3 prosent, altså en økning på under 3 prosentpoeng.

- (49) Oppsummert viser markedsandelsdataene at Transaksjonen ikke vil ha noen negativ virkning på konkurransen. Partenes samlede markedsandeler forblir moderate uavhengig av markedsavgrensning og beregningsmetode, der den høyeste andelen er 24,1 prosent i Nord-Atlanteren beregnet ut fra antall skip. Selv i det hypotetiske norske markedet er økningen i markedsandel minimal sammenlignet med dagens markedsleder, Frøy.

5.2 Konkurransanalyse

- (50) Transaksjonen vil ikke føre til konkurransemessige bekymringer, uavhengig av markedsavgrensning. Det sammenslåtte foretaket vil møte sterk konkurranse fra flere store konkurrenter med betydelig kapasitet og ressurser. Markedet preges for øvrig av profesjonelle innkjøpere som setter leverandører opp mot hverandre gjennom anbudsprosesser. Disse og andre forhold vil bli omtalt nærmere nedenfor.

5.2.1 Partene vil møte sterk konkurranse fra sterke og veletablerte konkurrenter

- (51) Det finnes flere store aktører i markedet som vil yte sterk konkurranse mot Partene, som FSV, Frøy og AQS.
- (52) **FSV** er et norsk servicefartøy-selskap som ble etablert i 2011, med hovedkontor i Molde. Selskapet har blitt "*en av de ledende aktørene*"¹³ i segmentet, og fremhever selv at det har "*den best utstyrte fartøysflåten*".¹⁴ Selskapet har 270 ansatte fordelt på Norge, Canada og Færøyene.
- (53) FSV har omtrent 9 prosent markedsandel i det nordatlantiske markedet og opererer en flåte på 20 moderne skip, hvor alle kan ha døgnkontinuerlig drift. Konkurransepresset fra FSV er også forventet å øke: I juni 2025 ble det kunngjort at FSV har blitt en del av den nyopprettede Trident Aqua Services-gruppen, som vil disponere en flåte med over 60 fartøy (med ytterligere åtte under bygging). Denne flåten inkluderer "*cutting-edge*" brønnbåter, servicefartøy, levende fisk-transportfartøy og slaktebåter.¹⁵ Trident Aqua Services vil bli verdens nest største maritime tjenesteleverandør for havbruksnæringen og vil tilby et komplett spekter av fartøytjenester, noe som gir dem en betydelig konkurransefordel. Gruppens økonomiske styrke understrekes også av at Trident har en EBITDA på NOK 1,1 milliarder, noe som [REDACTED]
- (54) **Frøy** omtaler seg selv som en "*verdensledende leverandør av bærekraftige akvaservicetjenester*",¹⁶ og vil utøve et betydelig konkurransepress etter Transaksjonen. Frøy vil beholde sine største og mest moderne servicefartøy, hvor alle kan operere døgnkontinuerlig. I likhet med FSV, tilbyr Frøy en full bredde av fartøytjenester til

¹³ Se FSV hjemmeside "tjenester", <https://www.fsvgroup.com/no/tjenester>

¹⁴ Se FSV hjemmeside, <https://www.fsvgroup.com/no/index>

¹⁵ Se Aquaship, "Welcome Trident Aqua Services - A New Global Leader in Aquaculture Services", <https://www.aquaship.no/eng/news/welcome-trident-aqua-services-a-new-global-leader-in-aquaculture-services>

¹⁶ Se Frøy's hjemmeside <https://froygruppen.no/>

havbruksnæringen, inkludert brønnbåter (9 fartøy), sjøfrakt (3 fartøy), behandlingsfartøy (2 fartøy), servicefartøy (19 fartøy, etter gjennomføring av Transaksjonen) og dykkerfartøy (9 fartøy).

- (55) Etter gjennomføring av Transaksjonen vil Frøy ha en markedsandel på 7,1 prosent i Nord-Atlanteren og 9,4 prosent i Norge, basert på antall skip. Som beskrevet ovenfor kan imidlertid disse fartøyene operere døgnet rundt, og har dermed en kapasitet som er dobbelt så stor som fartøyene som vil eies av det sammenslåtte foretaket.
- (56) **AQS** er en etablert aktør i havbruksservicenæringen, som ble grunnlagt i 1991, med hovedkontor i Flatanger, Trøndelag. Selskapet opererer i dag en flåte på 17 moderne fartøy, 16 servicefartøy og ett behandlingsfartøy, og har 160 ansatte stasjonert langs hele norskekysten.
- (57) AQS er allerede *"et av Norges største og mest slagkraftige serviceselskap"*¹⁷ og har en markedsandel på 7,6 prosent i Norge. Selskapets relative konkurransekraft vil imidlertid øke betydelig etter at Marguerite, et paneuropeisk investeringsfond, nylig kjøpte 50 prosent av aksjene i selskapet. I den tilhørende pressemeldingen fra mars 2025 uttalte Marguerite at investeringen *"will enable AQS to expand its fleet significantly with state-of-the-art service vessels"* og at det vil bistå *"AQS in consolidating its position as a leading Norwegian operator"*.¹⁸
- (58) Flere sterke og ressurssterke aktører vil bidra til sterk konkurranse i markedet etter Transaksjonen. FSV har en betydelig andel av det nordatlantiske markedet og styrker sin posisjon ytterligere gjennom etableringen av Trident Aqua Services-gruppen. Frøy, anerkjent som en leder innen bærekraftige havbruks tjenester, vil beholde store deler av flåten, og opprettholder dermed betydelige markedsandeler og kapasitet både i Nord-Atlanteren og i Norge. På samme måte vil AQS, med bistand fra Marguerite, ha gode forutsetninger for å utvide flåten ytterligere og forsterke sin posisjon i markedet.

5.2.2 Markedet for servicefartøy er et anbudsmarked med profesjonelle kjøpere

- (59) Det sammenslåtte foretaket vil konkurrere i et marked hvor kundene består av noen av Norges største selskaper, som Mowi, SalMar og Lerøy. Dette er profesjonelle kunder med betydelige ressurser.
- (60) Markedet er konkurranseutsatt, hvor kontrakter tildeles gjennom anbudprosesser. Anbudene har som regel flere ulike budgivere med sterk konkurranse. Som illustrert ovenfor er det flere store aktører som kan delta i disse prosessene, som FSV, Frøy og AQS.
- (61) Utover dette er aktørenes tjenestetilbud i all hovedsak likt, ettersom alle er kontrahert til å levere samme type tjenester. De fleste leverandørene kan levere og leverer tilbud på kontrakter i Norge og i Nord-Atlanteren. Kjøperne er også kjent for å bytte leverandør ved

¹⁷ Se AQS's hjemmeside, <https://aqs.no/om-oss/>

¹⁸ Marguerite, *Marguerite to invest in AQS, a leading Norwegian service vessel operator* (26 March 2025), <https://www.marguerite.com/2025/03/marguerite-to-invest-in-aqs-a-leading-norwegian-service-vessel-operator/>

utløp av hver kontraktsperiode, og veksler jevnlig mellom store nasjonale og mellomstore lokale leverandører.

- (62) Kundene har også god kjennskap til markedet, noe som bidrar til konkurranse mellom tjenesteleverandørene og gjør det mulig å oppnå gode priser.

5.2.3 Betydelig internkapasitet kombinert med moderate etableringsbarrierer gjør markedet dynamisk

- (63) Selv om Partene kun konkurrerer direkte med uavhengige tjenesteleverandører, blir de også disiplinert av kundenes interne kapasitet.
- (64) Oppdretterne deltar normalt ikke i anbudskonkurranser for servicebåtoppdrag, men Partene konkurrerer *indirekte* med disse aktørene. Oppdretterne har, gjennom sine flåter av servicefartøy, vist at de både har evne, erfaring og vilje til å utføre servicerelaterte oppdrag selv, og at de kan lett utvide egenkapasiteten som respons på en prisøkning fra eksterne leverandører. Dette tvinger aktørene i servicebåtmarkedet til å forbli konkurransedyktige på pris og kvalitet. Som illustrert i tabellen nedenfor, ville oppdretterne ha vært blant de største aktørene i markedet dersom de hadde vært inkludert.

Tabell 6: Prosentandel av total servicefartøyflåte (etter Transaksjonen)
(ekskludert skip under bygging)

Selskap	Nord-Atlanteren		Norge	
	#fartøy	%fartøy	#fartøy	%fartøy
Abyss	23	5.1 %	21	5.3 %
Frøy Akvaservice	33	7.3 %	33	8.4 %
Samlet	56	12.4 %	54	13.7 %
Mowi	54	11.9 %	54	13.7 %
Frøy	16	3.5 %	16	4.1 %
Lerøy	41	9.1 %	41	10.4 %
Salmar	41	9.1 %	41	10.4 %
FSV	21	4.6 %	15	3.8 %
Grieg Seafood	19	4.2 %	19	4.8 %
Inverlussa	19	4.2 %	0	0.0 %
AQS	13	2.9 %	13	3.3 %
Cermaq	13	2.9 %	13	3.3 %
Måsøval	13	2.9 %	11	2.8 %
Nova Sea	12	2.6 %	12	3.0 %
Alsaker Fjordbruk	9	2.0 %	9	2.3 %
Ringasund	9	2.0 %	9	2.3 %
Nordlaks	8	1.8 %	8	2.0 %
Andre	109	24.1 %	79	20.1 %
Totalt	453	100.0 %	394	100.0 %

- (65) I denne forbindelse er det ikke spesielt utfordrende å tre inn i markedet eller øke kapasitet (for både oppdrettere og eksterne tjenesteleverandører). Nye fartøy kan anskaffes for så lite som 50 millioner kroner, med byggetid på typisk 12 til 15 måneder. Det gjøre at nye og etablerte aktører kan tre inn eller utvide sin portefølje innen kort tid. Mannskap er også heller ikke en vesentlig etableringsbarriere da de kan lett flytte mellom fartøy og operatører.
- (66) Som beskrevet ovenfor, gjennomfører kundene anbudskonkurranser og vurderer både lokale og nasjonale leverandører, noe som gjør det mulig for nye aktører å delta i anbud på like vilkår som etablerte selskap. Partene viser til at det eksisterer flere aktører i markedet med så få som to eller tre fartøy (f.eks. Seisund AS, Aqua Seawork og Gullfesken AS), noe

som indikerer at det ikke er en forutsetning å ha en stor flåte for å delta i konkurransen. Videre er det få regulatoriske krav utover fartøysertifisering fra lokale myndigheter,¹⁹ tekniske krav til bygging, samt overholdelse av miljø- og sikkerhetslovgivning.

- (67) Servicefartøy kan også operere i ulike geografiske områder og flyttes ofte mellom land som Norge, Storbritannia, Canada, Island og Færøyene. Dette innebærer at etablerte aktører i andre land kan delta i anbudskonkurranser i Norge og øke sin markedsandel her.

5.2.4 Konklusjon om konkurransemessige virkninger

- (68) Transaksjonen vil ikke ha negative virkninger på konkurransen, uavhengig av markedsavgrensning, i lys av dynamikken og egenskapene ved markedet for servicefartøy. Konkurransen opprettholdes av en kombinasjon av veletablerte og kapitalsterke aktører, som FSV, Frøy og AQS, samt nye og etablerte mindre aktører. Mens de største konkurrentene har betydelig kapasitet, bidrar de mange mindre aktørene til et dynamisk og konkurranseutsatt marked, hvor mange av selskapene investerer aktivt i videre ekspansjon.²⁰ Den samlede styrken og bredden blant både små og store leverandører vil sikre at det sammenslåtte foretaket vil bli utsatt for et sterkt konkurransepress.

- (69) Utover dette består kundebasen av noen av verdens største og mest profesjonelle havbruksselskaper. Disse kundene har betydelig kjøpermakt og baserer seg på konkurransepregede anbudsprosesser ved anskaffelse av servicefartøytjenester. Deres praksis med å sammenligne tilbud fra flere leverandører sørger for at tjenesteleverandørene kontinuerlig blir incentivert til å tilby konkurransedyktige priser og høy kvalitet. I tillegg kan oppdretterne dekke egne tjenestebehov enten ved bruk av egne flåter eller ved innkjøp av nye fartøy.

- (70) Partene bemerker i denne forbindelse at oppdrettere tidligere har gått sammen om å anskaffe fartøy. For eksempel har

[REDACTED]

Partene viser også til at Salmon Group som et annet eksempel på fellesanskaffelser blant oppdretterne. Salmon Group er et felles innkjøpssamarbeid som omfatter 37 oppdrettere, og har som formål å ivareta *"selskapenes interesser knyttet til innkjøp av varer og tjenester"* med det uttalte mål å oppnå skalafordeler og lavere kostnader, blant annet gjennom felles innkjøp av fôr.²¹

- (71) I tillegg er inngangs- og ekspansjonshindrene i markedet moderate, ettersom nye fartøy kan anskaffes uten betydelig investering og leveringstid, bemanningen er fleksibel, og de regulatoriske hindrene er håndterbare. Fartøyenes geografiske mobilitet gjør det dessuten enklere å tre inn på markedet og muliggjør konkurranse på tvers av landegrenser.

¹⁹ Fartøy i Norge må for eksempel være sertifisert i Sjøfartsdirektoratet.

²⁰ Se fotnote 11

²¹ Se <https://salmongroup.no/>. Partene er ikke kjent med om nettverket foretar felles anskaffelse av servicefartøy.

- (72) På bakgrunn av dette vil ikke Transaksjonen ha noen negative virkninger på konkurransen.

6. BESKRIVELSE AV MARKEDET FOR SERVICEFARTØYTJENESTER

6.1 Markedsutvikling

- (73) Markedet for servicefartøytjenester er i modningsfase. Det finnes over 30 tilbydere av servicefartøy i ulike størrelser, med en blanding av egne og innleide servicefartøy.
- (74) Over tid har det skjedd en gradvis dreining mot servicefartøy med større kapasitet i takt med utviklingen av nye og større nøter. Disse prosjektene krever ofte fartøy med spesialtilpassede egenskaper for installasjon og slep. Partene forventer derfor at nye servicefartøy fremover generelt vil ha større kapasitet og flere funksjoner enn det som tidligere var standarden.

6.2 Etterspørselsstruktur

6.2.1 Salgskanaler, kundepreferanser og kontraktslengde

- (75) Som illustrert i punkt 5.2.2 overfor, tildeles kontraktene av kundene gjennom konkurransepregede anbudsprosesser. Så vidt Partene er kjent med, tildeles samtlige kontrakter etter slike konkurranseprosesser.
- (76) Servicefartøy kontraheres vanligvis for perioder på ett til syv år, avhengig av faktorer som fartøyets kapasitet, tilgjengelighet og driftsbehov. Større fartøy blir typisk kontrahert for lengre kontrakter, gitt deres markedsverdi, mens andre servicefartøy kan være kontrahert kortere. Kundene er imidlertid svært åpne for å bytte leverandør ved utløp av hver kontraktperiode, og benytter både store nasjonale og mellomstore lokale leverandører.
- (77) Markedet er strukturert gjennom en kombinasjon av rammeavtaler og timecharterkontrakter. Enkelte fartøy leies ut eksklusivt til én kunde over en fastsatt periode, mens andre gjøres tilgjengelige gjennom kontrakter som gir kundene større fleksibilitet. Kontraktstypen kan variere ut fra fartøyets egenskaper og driftsbehov. Denne kombinasjonen av ulike kontraktstyper fører til at tilgjengelig fartøykapasitet i markedet varierer til enhver tid.
- (78) Når det gjelder kundepreferanser, setter kundene som regel pris høyest, men legger også vekt på erfaring og referanser, samt mannskapets kompetanse. Partene har imidlertid ikke holdepunkter for at oppdrettere er "lojale" mot enkeltleverandører. Kundene vil bytte leverandør om det gir bedre service og pris.

6.2.2 Kjøpermakt

- (79) Som redegjort for i avsnitt 5.2.2 og 5.2.3 ovenfor, er det stor kjøpermakt i markedet, hovedsakelig på grunn av de store oppdretternes sterke markedsposisjon, et høyt antall leverandører og kundenes vilje til å bytte leverandør og prioritere pris når de gjør innkjøp. De fleste oppdretterne er profesjonelle, multinasjonale selskaper med sofistikerte innkjøpsorganisasjoner som sikrer konkurransedyktige priser fra servicefartøyselskapene. Kjøpermakten forsterkes ytterligere av at det finnes mange alternativer i markedet, inkludert kundenes egenkapasitet, og av at pris og kvalitet er de viktigste faktorene fra et etterspørselsperspektiv.

6.2.3 Forskning og utvikling

- (80) Partene mener at forskning og utvikling ikke er av vesentlig betydning for produktutviklingen i markedet for servicefartøytjenester. De fleste innovasjonene skjer på et tidligere trinn i verdikjeden, eksempelvis hos verft og utstyrsleverandører. Partene påpeker imidlertid at aktørene kontinuerlig må tilpasse seg behovene til oppdretterne og presse leverandørene til å levere bedre produkter.

6.3 Inngangsbarrierer

- (81) Som nærmere beskrevet i punkt 5.2.3 ovenfor, er inngangsbarrierene i markedet moderate. Partene viser derfor til dette punktet for en generell beskrivelse av hvordan dette bidrar til dynamisk konkurranse, men vil også gi enkelte utfyllende opplysninger nedenfor.
- (82) For nye aktører er tilgang til fartøy og mannskap en forutsetning for å tre inn i markedet. Dette er imidlertid ikke et vesentlig hinder:
- Hvilken som helst aktør kan bestille et servicefartøy fra et verft, med kostnader som vanligvis ligger på mellom 50 og 160 millioner kroner, avhengig av fartøyets størrelse og spesifikasjoner. Byggetiden for nye fartøy er relativt kort, typisk 12 til 15 måneder, noe som gjør at nye aktører kan etablere seg raskt. Nye aktører og mindre leverandører kan også inngå timecharteravtaler før bygging av fartøyet starter, og dermed betydelig redusere den økonomiske risikoen ved bygging.²²
 - Mannskap er utskiftbare og beveger seg lett mellom fartøy og operatører, og er vanligvis villige til å bytte arbeidsgiver, gitt at de får bedre vilkår. Nye aktører kan også leie ut servicefartøy på bareboatcharter, ettersom mange av oppdretterne har en egen flåtetilgang til mannskap. Aktører som startet med bareboatcharter kan senere ansette eller leie inn eget mannskap.
- (83) Siden kundene også gjennomfører brede anbudskonkurranser og vurderer både lokale og nasjonale leverandører, kan nye aktører delta i anbud på like vilkår med etablerte selskaper. Som nevnt ovenfor, finnes det aktører med færre enn tre fartøy som allerede deltar i flere anbudsprosesser. Oppdretterne kan bidra til at nye eller mindre aktører får innpass i markedet ved å tildele disse kontraktsvolum.
- (84) Når det gjelder regulatoriske barrierer, påpeker Partene at disse er begrenset til tekniske krav til fartøyet samt krav om etterlevelse av miljø- og sikkerhetsreguleringer. Det finnes heller ingen vesentlige landspesifikke reguleringer; aktører i markedet har anledning til og benytter seg av muligheten til å flytte fartøyene sine mellom ulike land som Norge, Storbritannia, Canada, Island og Færøyene. Riktignok har enkelte jurisdiksjoner egne klassifiseringskrav, men kravene er i hovedsak sammenlignbare. Flere operatører velger derfor å klassifisere fartøy for bruk i flere landområder.

²² Partene bemerker at Gullfresken nylig har anskaffet et nytt fartøy, og de antar at det allerede var inngått en timecharteravtale med SalMar før byggingen av fartøyet startet. På tilsvarende måte har FSV inngått kontrakt om nybygg før ferdigstillelse, slik tilfellet er med slaktefartøyet FSV Scotia.

- (85) De siste årene har flere nye aktører som Njord AS (2024), KB (2019), BAM (2018), Aqua Sea-work (2013), FSV (2011) og Ringasund (2011) hatt vellykkede etableringer i markedet for servicefartøy. At så mange aktører har klart å komme inn i markedet på relativt kort tid, illustrer at inngangsbarrierene er forholdsvis lave.

6.4 Kunder, leverandører og konkurrenter

6.4.1 Partenes viktigste konkurrenter

- (86) Partene viser til punkt 5.2.1 ovenfor for en beskrivelse av de største konkurrentene i markedet og deres konkurranseposisjon etter Transaksjonen, samt til punkt 5.1 for markedsandeler.
- (87) Partene forventer at Transaksjonen vil føre til økt konkurranse mot de gjenværende aktørene. Det sammenslåtte foretaket vil konkurrere mer effektivt, ettersom en større flåte gir økt operativ fleksibilitet i ulike geografier og mulighet til å delta i anbudprosesser både i Norge og andre deler av Europa.
- (88) En oversikt over Partenes fem viktigste konkurrenter er vedlagt.

Vedlegg 2: Abyss' fem viktigste konkurrenter (konfidensiell)

Vedlegg 3: Frøys fem viktigste konkurrenter (konfidensiell)

6.4.2 Partenes viktigste leverandører

- (89) Partenes største driftskostnader er i all hovedsak [REDACTED]
[REDACTED] Andre vesentlige kostnader er knyttet til [REDACTED]
[REDACTED]
- (90) Ingen av leverandørene er avhengige av Partene eller andre aktører i servicefartøymarkedet. Abyss' to største leverandører, [REDACTED] og [REDACTED] er begge store selskaper som leverer tjenester til virksomheter på tvers av flere markeder og vil dermed ikke bli påvirket av Transaksjonen.
- (91) Som redegjort for i punkt 2.2, er imidlertid Transaksjonen delvis basert på en forventning om at den sammenslåtte enheten vil kunne oppnå mer effektive innkjøp. Partene forventer at de, ved å disponere en større fartøyflåte, vil kunne oppnå bedre vilkår med leverandørene.
- (92) En oversikt over Partenes fem viktigste leverandører, inkludert andel av kjøp og kontaktinformasjon, er vedlagt nedenfor:

Vedlegg 4: Abyss' fem viktigste leverandører (konfidensiell)

Vedlegg 5: Frøys fem viktigste leverandører (konfidensiell)

6.4.3 Partenes viktigste kunder

- (93) Partenes kunder består av store og mellomstore sjømatoppdrettere langs norskekysten. Som redegjort for i punkt 5.2.2 og 5.2.3, er dette store, profesjonelle markedsaktører som skaper konkurranse blant leverandører gjennom anbudprosesser og som samtidig har

betydelig egenkapasitet. Partene mener derfor at Transaksjonen ikke vil påvirke kundene, som fortsatt vil ha mulighet til å utøve kjøpermakt.

- (94) En oversikt over Partenes fem viktigste kunder, inkludert hvilken andel av salget disse kundene representerer og deres kontaktinformasjon, er vedlagt nedenfor.

Vedlegg 6: Abyss' fem viktigste kunder (konfidensiell)

Vedlegg 7: Frøys fem viktigste kunder (konfidensiell)

6.5 Markedsorganisasjoner og samarbeidsavtaler

- (95) Abyss er medlem av bransjeorganisasjonene NHO/Sjømat Norge, Norsk Sjømannsforbund og Kystrederiene.
- (96) Frøy er medlem av Kystrederiene.
- (97) Hverken Abyss eller Frøy Akvaservice (eller Frøy) har relevante samarbeidsavtaler (hverken horisontale eller vertikale) i de aktuelle markedene utover kundeavtaler.

7. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

- (98) Som redegjort for i punkt 5 ovenfor, gir ikke Transaksjonen noen reell risiko for negative konkurransemessige virkninger. Partene anser derfor at det ikke er nødvendig å identifisere eventuelle motvirkende effektivitetsgevinster på dette tidspunktet.

8. ÅRSRAPPORTER OG REGNSKAP

- (99) Partenes årsrapporter og regnskap for siste regnskapsår er vedlagt som

Vedlegg 8: Abyss' årsrapport

Vedlegg 9: Frøys årsrapport

9. KONFIDENSIALITET

- (100) Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter. Alle forretningshemmeligheter er markert med **gult** i teksten, og vedlegg som inneholder forretningshemmeligheter er merket "konfidensiell". Disse opplysningene skal behandles konfidensielt og unntatt fra offentlig innsyn, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2. Nærmere begrunnelse for hemmelighold er vedlagt

Vedlegg 10: Begrunnelse for hemmelighold

* * *