MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING

mellom

SalMar ASA

og

Måsøval AS

Oslo, 22. Oktober 2026

Konfidensielt
Inneholder forretningshemmeligheter

1. Kontaktinformasjon

1.1 Melder

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

Representant:

Navn:	Advokatfirmaet BAHR AS
Kontaktperson:	Morten von Haffenbrädl Kristiansen
Oppdragsansvarlig advokat:	Beret Sundet
Adresse:	Tjuvholmen allé 16, 0252 Oslo
Telefon:	924 18 004 / 928 81 385
E-post:	mokri@bahr.no / bsu@bahr.no

1.2 Målselskap

Navn:	Måsøval AS
Org.nr.:	933 792 854
Adresse:	Nordfrøyveien 413, 7260 Sistranda

Representant:

Navn:	Advokatfirmaet Thommessen AS
Kontaktperson:	Kamran Afzal
Oppdragsansvarlig advokat:	Svein Terje Tveit
Adresse:	Ruseløkkveien 38, 0251 Oslo
Telefon:	986 75 049 / 950 62 685
E-post:	kaf@thommessen.no / stt@thommessen.no

2. Foretakssammenslutningen og forretningsmessig rasjonale

2.1 Beskrivelse av foretakssammenslutningen

(1) Foretakssammenslutningen gjelder SalMar ASAs (**«SalMar»** eller **«Melder»**) erverv av enekontroll over Måsøval AS («**Måsøval**»).

(2) Foretakssammenslutningen er strukturert som et aksjekjøp. I henhold til aksjekjøpsavtale inngått 8. juli 2026 vil SalMar erverve 85 727 553 aksjer i Måsøval, tilsvarende 69,98 % av aksjekapitalen.[1] Som transaksjonsvederlag vil selger og hovedaksjonær Heimstø AS motta NOK 3,4 milliarder. 90 % av transaksjonsvederlaget vil bli gjort opp som kontantvederlag, og 10 % av transaksjonsvederlaget vil gjøres opp ved utstedelse av nye aksjer i SalMar ASA til fordel for Heimstø AS.

[1] For fullstendighetens skyld opplyser Melder om at Kverva Finans AS, som tilhører samme foretak som SalMar ASA, allerede eier 10,4 % av aksjene i Måsøval.

(3) SalMar vil ved gjennomføringen av Transaksjonen erverve enekontroll i Måsøval. Transaksjonen vil ikke gjennomføres før relevante regulatoriske godkjennelser har blitt innhentet.

(4) Transaksjonen vil, foruten i Norge, bli meldt til Europakommisjonen samt til konkurransemyndighetene i Island og Ukraina.

(5) Transaksjonsavtalen med vedlegg følger i Vedlegg 1.

Vedlegg 1 Aksjekjøpsavtale av 8. juli 2026

2.2 Forretningsmessig rasjonale og effektivitetsgevinster

(6) Transaksjonen forventes å styrke SalMars grunnlag for videre bærekraftig vekst i Norge, en av verdens ledende regioner for akvakultur. [redacted]

(7) [redacted] Melder finner det imidlertid ikke nødvendig å beskrive disse nærmere, fordi Transaksjonen uansett ikke vil begrense konkurransen.

3. Beskrivelse av de involverte foretakene

3.1 SalMar og Kverva

3.1.1 SalMar

(8) SalMar er et børsnotert oppdrettsselskap med hovedkontor på Frøya. Selskapet driveroppdrett av atlantisk laks langs kysten av Norge, gjennom et datterselskap lakseoppdrett på Island samt gjennom et felleskontrollert foretak, lakseoppdrett i Skottland.[2] SalMar er notert på Oslo Børs under tickeren «SALM». Ved årsslutt i 2025 hadde SalMar-konsernet 3 574 ansatte.

(9) SalMar er et vertikalt integrert selskap som dekker hele verdikjeden for produksjon av atlantisk laks, fra rogn til slaktbar fisk, samt prosessering av laks ved sine slakte- og prosesseringsanlegg og salgskontorer i Norge og på Island. I tillegg har SalMar salgskontorer i seks asiatiske land, herunder Singapore, Japan, Vietnam, Sør-Korea, Thailand og Taiwan.

(10) Mer informasjon om SalMar er tilgjengelig på selskapets nettsider https://www.salmar.no/.

3.1.2 Kverva og Kvarv

(11) SalMar kontrolleres av Kverva Industrier AS («**Kverva Industrier**») både før og etter Foretakssammenslutningen (44.29 % / 43.96 %).[3] Kverva Industrier eies igjen av Kverva AS

[2] SalMar eier 52,5 % av selskapet Icelandic Salmon som igjen eier 100 % av oppdrettselskapet Arnarlax ehf. SalMars aktivitet i Skottland, herunder Shetland og Orknøyene, eies gjennom 50 % eierskap i Norskott Havbruk AS som igjen eier Scottish Sea Farms Ltd. og GSF Hjaltland UK Ltd.

[3] Basert på oppmøteprosenten på generalforsamlingen i SalMar de siste årene, samt det faktum at resterende aksjer er spredt blant en rekke aksjonærer, vil Kverva Industrier ha muligheten til å utøve de facto kontroll over SalMar også etter gjennomføringen av Foretakssammenslutningen.

(«**Kverva**»), som igjen eies av Kvarv AS («**Kvarv**») med 97,09 % av stemmene. Kvarv eies av Gustav Magnar Witzøe (97 % av aksjene, 18 % av stemmerettighetene), men kontrolleres av Gustav Witzøe (1 % av aksjene, 80 % av stemmerettighetene).

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

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

Vedlegg 2 Strukturkart for Kverva og Kvarv.

(14) Mer informasjon om Kverva er tilgjengelig på selskapets nettsider https://kverva.no/ .

3.1.3 Nutrimar

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

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

3.1.4 Insula

(17) Kverva Industrier eier 95,06 % av Insula AS («**Insula**»). Insula er et sjømatkonsern som prosesserer og selger fiskemat, slik som sild, makrell, laks, torsk, hyse, sei m.m. Insulas strategi er å være en totalleverandør av sjømat til sine kunder i det nordiske hjemmemarkedet. Insulagruppen består av 11 datterselskaper i Norge, Sverige, Danmark ogFinland. Mesteparten av Insulas salg er fersk fisk, men Insula selger også andre sjømatprodukter, herunder prosessert fisk og skalldyr.

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

- Insula Hvitfisk: Er dedikert til å sikre råmateriale til gruppens selskaper og står også for mye av salget utenfor Norden.
- Insula Norge: En helintegrert leverandør av fiskemåltider. Insula selger i Norge under merkevaren Lofoten og Frøya, og er også produsent av egne merkevarer (EMV) for norske dagligvarekjeder.
- Insula Sverige: Selger sjømat og fersk fisk under merkevaren Fiskeriet, og er også leverandør av EMV til den svenske dagligvarehandelen.
- Insula Finland: Selger fisk under merkevaren SJØ. Hovedproduktene i SJØ-porteføljen er varmrøkte og kaldrøkte fiskeprodukter, gravede og marinerte fiskeprodukter, porsjonspakket og fersk fisk.
- Insula Danmark: Selger både ferskfisk, fryst fisk og hermetisk fisk. De mest kjente merkevarene er Glyngøre, Amanda og Bornholms.

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

3.1.5 ScaleAQ

(20) Kverva Industrier eier 88,87 % av aksjene i Scale Aquaculture Group AS (**«ScaleAQ»**). ScaleAQ er en leverandør av utstyr til havbruksindustrien. ScaleAQ har kunder i 40 land og hadde ved utløpet av 2025 over 1000 ansatte, herunder i Norge, Skottland, Island, Canada, Chile, Australia, Polen og Vietnam.

(21) ScaleAQs produkter som leveres til oppdrettsnæringen inkluderer:

- Fôrflåter: Plattformer brukt av oppdrettere til å lagre fôr og fôringssystem, samt oppholdsrom for ansatte på lokasjon. Størrelsen og kapasiteten til fôrflåten vil avhenge av kundens behov.
- Kameraer: Kamera brukt til å overvåke fisken, herunder for å optimalisere fôringen.
- Flytekrager (inkludert ekstrautstyr): En frittliggende, flytende installasjon som fester nøtene og lager innhegningen til fisken. Størrelsen på flytekragen varierer avhengig av kundens behov, med en omkrets på alt fra 70 til 200 meter.
- Fortøyningssystemer: Ankersystemer som tau, kjettinger og ankere.
- Nøter for ulike driftsformer, primært nedsenket og semilukket.
- Marine engineering: Inkluderer beregning og dimensjonering av marine konstruksjoner. Dette omfatter blant annet strukturelle og hydrodynamiske analyser for rammefortøyning, flåtefortøyning, flytekrager, nøter og andre konstruksjoner.
- Lys: Brukes for å skape et godt miljø for fisken.
- Avlusningssystemer. Systemer for avlusing av fisk.
- Programvare: Samler fôring og miljødata fra fôring-, kamera- og sensorsystemer for å gi kontroll gjennom hele fiskens levetid.
- Dødfiskhåndtering: Systemer for å håndtere dødfisk, som innsamlingscontainere, kverner, lagertank, syredoseringsanlegg og systemer for oppsamling av dødfisk.

(22) ScaleAQ eier videre 80,99 % av aksjene i Maskon Holding AS (sammen med sine datterselskaper «**Maskon**»). Maskon er en produsent og leverandør av ulike typer maskiner til bruk i oppdrettsnæringen og innen produksjon av meieriprodukter og kjøttvarer. Produktene selges internasjonalt. Maskons produktportefølje omfatter maskinelle vaksinasjonssystemer, rognsorteringsmaskiner, fiskepumper og andre industrielle maskiner til produksjon av matvarer og til automatisering av andre industrier. Maskons største virksomhetsområde er salg av vaksinasjonssystemer, samt ettermarkedstjenester.

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

(24) Mer informasjon om ScaleAQ er tilgjengelig på selskapets nettsiderhttps://scaleaq.no/ .

3.1.6 Conchilia

(25) Kverva eier gjennom Kverva Industrier 82,8 % av Conchilia AS («**Conchilia**»). Conchilia investerer i og eier selskaper som prosesserer og selger skalldyr. Gjennom sine datterselskap mottar,

foredler og selger Conchilia skalldyr, herunder brunkrabbe, kongekrabbe, sjøkreps og kamskjell. Conchilia mottar gjennom sine datterselskap også begrensede volum fisk, som selges gjennom et lokalt fiskeutsalgssted.

3.1.7 Pelagia

(26) Gjennom Kverva Industrier eier Kverva 73,37 % av Kvefi AS, som igjen eier 50 % av Pelagia AS («Pelagia»). De øvrige aksjene holdes av Austevoll Seafood ASA. Kvefi AS og Austevoll Seafood ASA har felles kontroll i Pelagia. Pelagia driver med produksjon og handel av fisk og fiskeprodukter, herunder fiskemel og fiskeolje. Hovedkontoret til Pelagia er i Bergen. Selskapet har totalt 28 avdelinger i henholdsvis Norge, Storbritannia, Irland, Danmark og Ukraina. Pelagia, inkludert datterselskaper som Pelagia eier 100 %, kjøpte i 2025 ca. 1,2 milliarder tonn råmateriale.

(27) Pelagias virksomhet kan deles inn i fire hovedområder:

- Pelagia Food: Driver med mottak, foredling og salg av pelagisk fisk for menneskelig konsum.
- Pelagia Feed: Driver med produksjon av fôrråstoff i form av fiskemel, fiskeolje og fiskeproteinkonsentrat i Norge, Storbritannia og Sverige.
- Pelagias datterselskap Hordafor AS **(«Hordafor»**): Produserer fôrråstoff i form av fiskeproteinkonsentrat og fiskeolje, hovedsakelig basert på ensilasje fra oppdrettsnæringen av laks.
- Pelagia Health: Produserer marinebaserte konsentrater av Omega-3 fettsyrer gjennom det heleide datterselskapet Epax Norge AS.

3.2 Måsøval

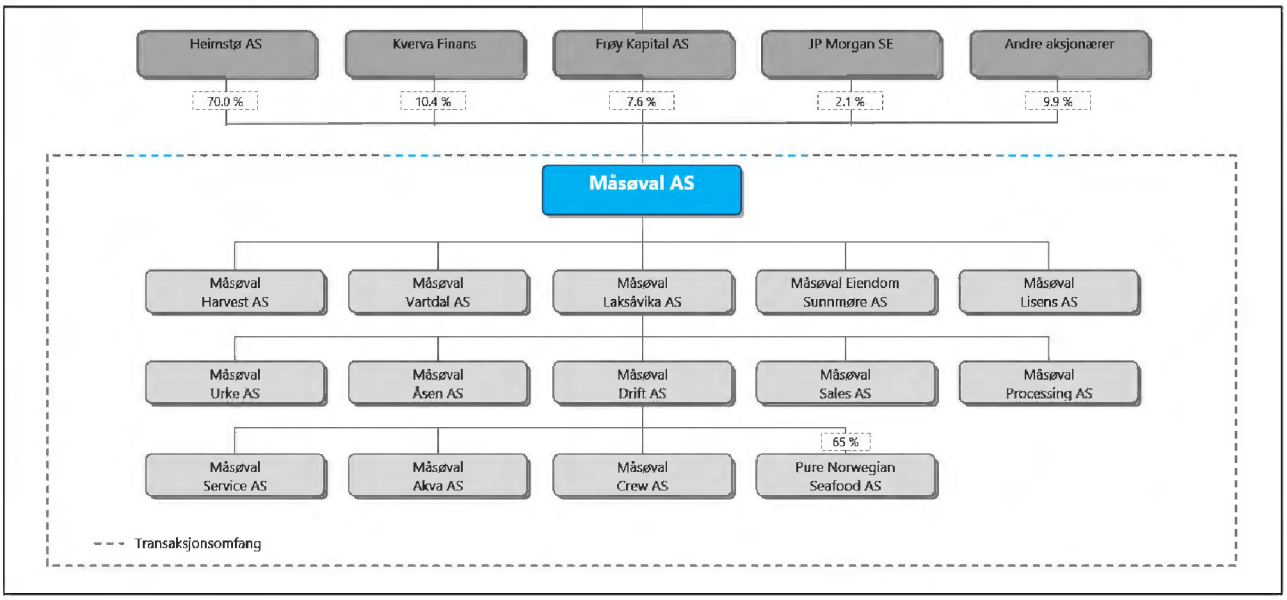
(28) Måsøval ble grunnlagt i 1973, og satset opprinnelig på produksjon av regnbueørret i merder selskapet selv produserte. I 1977 begynte selskapet med oppdrett av laks, som i dag er Måsøvals eneste produkt.

(29) Måsøval er i dag et familieeid oppdrettselskap, som er notert på Euronext Growth under tickeren «MAS». Måsøval er delvis vertikalt integrert, med ett anlegg for mottak og slakt av laks, egne fasiliteter for produksjon av smolt og en egen salgsorganisasjon. Ved utgangen av 2025 hadde Måsøval 353 ansatte.

(30) Måsøval eies i dag av Heimstø AS (69,98 %), Kverva Finans (10,4 %), Frøy Kapital AS (7,59 %) og andre aksjonærer. Måsøval er i dag kontrollert av Heimstø AS.

(31) Et strukturkart for Måsøval er inntatt som Figur 2 nedenfor.[4][5]

Figur 1: Strukturkart Måsøval



4. Markeder som berøres av Foretakssammenslutningen

4.1 Innledning

(32) Både SalMar og Måsøval er aktive i markedet for oppdrett og primærprosessering av norsk oppdrettet atlantisk laks ("**NFAS**"). Markedet for produksjon av NFAS er ikke et horisontalt berørt marked ettersom partenes samlede markedsandel forblir under 20 % etter transaksjonen, uavhengig av om den måles etter produksjonsvolum (oppgitt i helfiskekvivalent, eller «**WFE**») eller lisenskapasitet (oppgitt som maksimalt tillatt biomasse, eller «**MTB**»). SalMar har en markedsandel på [redacted] % (WFE) eller [redacted] % (MTB) og Måsøval har omtrent [redacted] % (WFE) eller [redacted] % (MTB), noe som gir en samlet markedsandel på [redacted] % (WFE) eller [redacted] % (MTB), en marginal økning på [redacted] (WFE) eller [redacted] (MTB) prosentpoeng og en svært begrenset økning i HHI på [redacted] (WFE) eller [redacted] (MTB). Foretakssammenslutningen gir derfor ikke grunnlag for horisontale konkurransebekymringer i dette markedet.

(33) Foretakssammenslutningen gir heller ikke grunnlag for konkurransebekymringer i det snevreste hypotetiske markedet der partene overlapper; det hypotetiske markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS i Sør-Norge. I dette markedet har SalMar en markedsandel på [redacted] % (WFE) eller [redacted] % (MTB) og Måsøval [redacted] % (WFE) eller [redacted] % (MTB). SalMar vil etter foretakssammenslutningen ha en samlet markedsandel på [redacted] % (WFE) eller [redacted] % (MTB),

[4] Måsøval AS har 100% eierskap i alle selskapene i strukturkartet, med mindre noe annet er spesifisert. Alle Måsøvals datterselskaper er norske selskaper. Pure Norwegian Seafood ble solgt 30.06.2026 og er verken en del av Måsøval i dag eller en del av transaksjonsperimeteret. Aksjepostene som er oppført for JP Morgan er ikke nøyaktige, og i dag holder Nordea 2,13 % av aksjene i Måsøval. En oppdatert liste over de største aksjonærene i Måsøval er tilgjengelig på: https://www.masoval.no/investor-relations/share-information/.

[5] Alle datterselskap som er vist i strukturkartet er direkte eid av Måsøval AS (eksempelvis er Måsøval Drift AS eid direkte av Måsøval AS og ikke et datterselskap av Måsøval Laksevika AS).

med en økning i HHI på [redacted] (WFE) eller [redacted] (MTB). Selv målt etter produksjonsvolum, der den samlede markedsandelen på [redacted] % er nær, men forblir under 20 %, er økningen begrenset. De kombinerte markedsandelene og økningen i HHI på [redacted] er godt under terskelverdien på 150 fastsatt i Europakommisjonens («**Kommisjonen**») retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, som indikerer at det er usannsynlig at foretakssammenslutningen vil gi grunnlag for konkurransebekymringer. Foretakssammenslutningen gir følgelig ikke grunnlag for horisontale konkurransebekymringer uavhengig av markedsavgrensning.

(34) Som nevnt i avsnitt 3.1, er enkelte av Kvervas kontrollerte porteføljeselskaper aktive på andre nivåer i verdikjeden for produksjon av NFAS. Dette medfører enkelte vertikale relasjoner mellom de respektive markedene der Kvervas porteføljeselskaper er aktive, og markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS der SalMar og Måsøval er aktive.

(35) Kvervas datterselskap ScaleAQ selger kamerasystemer, flytekrager, fôrflåter, fortøyningssystemer, nøter, produksjonsprogramvare, dødfiskhåndteringssystemer, marine ingeniør- og sertifiseringstjenester, avlusingssystemer, undervannslys og, gjennom ScaleAQs datterselskap Maskon, vaksinasjonssystemer for fisk, fiskepumper og rognsorteringsmaskiner. Disse produktene og tjenestene kjøpes av lakseoppdrettere for å støtte oppdrettsvirksomheten, og i siste instans produksjonen av NFAS.

(36) Kvervas datterselskap Insula produserer og selger prosesserte fiskeprodukter, herunder ferske, frosne og røkte lakseprodukter, til kunder i EØS og andre steder. NFAS produsert av lakseoppdrettsselskaper er derfor en innsatsfaktor til Insulas salg av ferske, frosne og røkte lakseprodukter.

(37) Kvervas felleskontrollerte selskap Pelagia (inkl. Hordafor) og datterselskapet Nutrimar er aktive innen produksjon av fiskeolje og fiskemel (inkl. hydrolysert proteinkonsentrat), som produseres fra pelagisk fisk og andre marine biprodukter, herunder avskjær og avfall som er biprodukter fra slakting og primærprosessering av laks og andre fiskearter. NFAS er derfor en innsatsfaktor i Pelagia, Hordafor og Nutrimars produksjon av fiskeolje og fiskemel (inkl. hydrolysert proteinkonsentrat). Fiskeolje og fiskemel (inkl. hydrolysert proteinkonsentrat) brukes som innsatsfaktorer i produksjon av dyrefôr og fiskefôr. Fiskeolje og fiskemel kjøpes ikke direkte av lakseoppdrettere.

(38) Av de ovennevnte vertikale markedsrelasjonene mellom Kvervas datterselskaper og produksjonen av NFAS, gir ScaleAQs aktiviteter innen det globale markedet for tilbud av flytekrager til oppdrettsnæringen, og Maskons aktiviteter innen det globale markedet for vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester, opphav til vertikalt berørte markeder ettersom ScaleAQs og Maskons respektive markedsandeler overstiger 30 %. I nedstrømsmarkedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS vil partenes samlede markedsandel som nevnt forbli moderat på [redacted] % (WFE) eller [redacted] % (MTB), med en begrenset økning på [redacted] prosentpoeng (WFE) eller [redacted] prosentpoeng (MTB), se avsnitt 4.3 og 4.4.

(39) Ettersom Foretakssammenslutningen vil føre til en begrenset konsentrasjonsøkning og partene også etter gjennomføring av Foretakssammenslutningen vil ha en moderat markedsandel i markedet for produksjon av NFAS, vil Foretakssammenslutningen ikke føre til konkurransemessige bekymringer i noe vertikalt berørt marked.

(40) I tillegg, og med hensyn til markedet for flytekrager til oppdrettsnæringen, bemerker Melder at Kommisjonens markedsundersøkelse gjennomført i sak M.10699 ikke fant noen indikasjoner på, og at ingen av respondentene reiste bekymringer knyttet til, vanskeliggjort tilgang eller sannsynlighet for økte priser på flytekrager som følge av SalMars erverv av NTS ASA. Kommisjonens markedsundersøkelse fant blant annet at;[6]

- det fremsto som usannsynlig at partene ville ha evne til å utestenge rivaler, ettersom kunder bekreftet eksistensen av flere alternative leverandører, og ettersom flytekrager har lang levetid på omtrent 15–20 år, og mye av utstyret allerede var kjøpt;
- at det sannsynligvis var overkapasitet i tilbudet av flytekrager og at rivaler sannsynligvis ville kunne dekke hele eller det meste av etterspørselen etter flytekrager.
- at et flertall som uttrykte sin mening ikke forventet at transaksjonen ville påvirke tilbudet av flytekrager.

De ovennevnte forholdene har ikke endret seg.

(41) Videre, og med hensyn til vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester, bemerker Melder at:

- Kostnaden for vaksinasjonsmaskiner som andel av kostnaden per produsert kilo fisk er minimal. Melder estimerer at kostnaden per vaksinering er mindre enn eller omtrent lik NOK 0.12 per kg produsert NFAS, en ubetydelig andel av den totale produksjonskostnaden på NOK 61.3 per kg produsert NFAS i 2025.[7]
- Maskons forretningsmodell innebærer at kundene [redacted]

  Kunder vil derfor ha tilstrekkelig tid til å anskaffe alternative maskiner, eller kjøpe manuelle vaksinasjonstjenester, dersom leveransene hypotetisk skulle bli vanskeliggjort.

(42) Foretakssammenslutningen vil derfor ikke føre til konkurransebekymringer i noe marked.

(43) For oversiktens skyld har Melder inntatt tabeller med oversikt over alle horisontale overlapp og vertikale forbindelser mellom partene under. Der alternative markedsdefinisjoner er oppgitt, er den markedsdefinisjonen Melder anser som det relevante markedet markert angitt med **uthevet tekst**, mens ikke-uthevet tekst relaterer seg til snevrere hypotetiske segmenter.

Tabell 1: Overlappende markedsaktiviteter, herunder et hypotetisk segment for NFAS produsert i Sør-Norge

Marked	Geografisk omfang	Melder	Målselskap	Kombinert	Delta HHI
Oppdrett og primærprosessering av NFAS	EØS	[redacted]			

[6] Se sak M.10699, avsnitt 93.
[7] Kilde for produksjonskostnadsestimat: Mowi Industry Handbook 2026.

Oppdrett og primærprosessering av NFAS i Sør-Norge	EØS	[redacted]			

Tabell 2: Vertikale markedsrelasjoner mellom partene

Oppstrømsmarkeder	Nedstrømsmarkeder
Flytekrager til oppdrettsnæringen (Kverva gjennom ScaleAQ) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Vaksinasjonsmaskiner og -tjenester (Kverva gjennom Maskon) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Kamerasystemer til oppdrettsnæringen (Kverva gjennom ScaleAQ) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Fôrflåter til oppdrettsnæringen (Kverva gjennom ScaleAQ) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen (Kverva gjennom ScaleAQ) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Marine ingeniør- og sertifiseringstjenester (Kverva gjennom ScaleAQ) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Dødfiskhåndteringssystemer (Kverva gjennom ScaleAQ) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Avlusningssystemer (Kverva gjennom ScaleAQ) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Undervannslys (Kverva gjennom ScaleAQ) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Nøter til oppdrettsnæringen (Kverva gjennom ScaleAQ) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Produksjonsrelatert programvare (Kverva gjennom ScaleAQ) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Fiskepumper til oppdrettsnæringen (Kverva gjennom Maskon) **Globalt:** [redacted] % | EØS: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)

Rognsorteringsmaskiner til oppdrettsnæringen (Kverva gjennom Maskon) Globalt: [redacted] %	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Mindre arbeidsbåter til oppdrettsnæringen (Kverva gjennom Moen Marine) Globalt: [redacted] %%	Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)
Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) EØS: [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)	Sekundærprosessert fersk laks (Kverva gjennom Insula) EØS: [redacted] %
Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) EØS: [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)	Sekundærprosessert fryst laks (Kverva gjennom SalMar og Insula) EØS: [redacted] %
Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) EØS: [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)	Sekundærprosessert røkt laks (Kverva gjennom SalMar og Insula) EØS: [redacted] %
Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) EØS: [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)	Fiskemel (Kverva gjennom Pelagia, Hordafor og Nutrimar) **Globalt: [redacted] %** | EØS: [redacted] %
Oppdrett og primærprosessering av NFAS (SalMar og Måsøval) EØS: [redacted] % (WFE) / [redacted] % (MTB)	Fiskeolje (Kverva gjennom Pelagia, Hordafor og Nutrimar) **Globalt: [redacted] %** | EØS: [redacted] %

4.2 Verdikjeden for oppdrett og prosessering av atlantisk laks

4.2.1 Verdikjeden for fiskeoppdrett

(44) Både Kverva og Måsøval er aktive innen oppdrett og primærprosessering av NFAS. Kverva er også aktiv innen andre produkter og tjenester som er vertikalt relaterte til markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS.

(45) En forenklet illustrasjon av verdikjeden for produksjon av NFAS er inntatt i Figur 3 nedenfor.

Figur 2: Verdikjeden for laks fra rogn til salg



(46) Lakseoppdrett i sjø innebærer produksjon av ung laks (kalt smolt) i ferskvann til slakteklar laks i sjøvann.

(47) For å drive sjøbasert oppdrett av atlantisk laks er oppdretterne avhengige av tilgang til en egnede marine lokaliteter. Slike lokaliteter må oppfylle en rekke naturgitte og regulatoriske krav, herunder hensiktsmessige temperaturforhold og og at andre sjøforhold er forenlige med et godt oppvekstmiljø for laksen (herunder strøm, oksygen, salinitet og værforhold som

muliggjør en biologisk og operasjonelt forsvarlig produksjon). Antallet lokaliteter som oppfyller disse kravene er begrenset, Sjøbasert oppdrett utføres derfor i dag primært ivisse kystområder i et begrenset antall land, herunderNorge, Chile, Canada, Skottland, Australia, Island, Færøyene, Irland, Tasmania og New Zealand.

(48) Tilgangen til egnede oppdrettslokaliteter er begrenset, og myndigheten regulerer derfor produksjonskapasiteten gjennom et lisenssystem. I Norge gir hver lisens tillatelse til volum biomasse stående i sjø til enhver tid, der vilkårene i lisensen setter en grense for hvor mye levende fisk («**MTB**») innehaveren kan ha stående i sjø til enhver tid Lakseoppdrettsnæringen er derfor kapasitetsbegrenset, selv om ulike industriinitiativer som havbasert oppdrett og landbasert oppdrett er under utvikling og potensielt kan bidra til økt kapasitet på lengre sikt.

(49) Produksjon av oppdrettslaks tar 2-3 år. I det første året blir rogn befruktet og anskaffet fra spesialiserte leverandører av lakserogn.[8] Den befruktede rognen utvikler seg deretter til smolt i egne ferskvannsanlegg. Noen lakseoppdrettere har egne smoltanlegg, mens andre oppdrettere kjøper smolt fra tredjepartsleverandører. Både Måsøval og SalMar har egne smoltanlegg og produserer smolt for egen bruk.[9]

(50) Når laksen skal slaktes transporteres den til et prosesseringsanlegg. Ved anlegget blir laksen bløgget, sløyet og noen ganger filetert. Laksen kan høstes når den har nådd en slaktbar størrelse eller når den maksimalt tillatte biomassen for en gitt merd, lokalitet eller et område overskrides. Andre faktorer, som fiskehelse og tilgjengeligheten av brønnbåter (som brukes til å transportere laks fra en merd til et slakteanlegg), kan også påvirke tidslinjen for slakt.

(51) Prosessering ved det første prosesseringsanlegget (bløgging, sløying og noen ganger filetering) omtales som «primærprosessering» og utføress av oppdrettsselskapene som del av den integrerte driften,eller ved bruk av tjenesteleverandører .. Både SalMar og Måsøval er vertikalt integrerte med egne slakteanlegg.[10]

(52) Etter oppdrett og primærprosessering selges NFAS vanligvis til tredjeparter. Majoriteten av oppdrettslaksen selges til sekundærprosessører eller distributører. Noe selges også til forhandlere og serveringsvirksomheter. Dersom en lakseoppdretter er vertikalt integrert, kan en andel av den produserte NFAS brukes internt til sekundærprosessering. SalMar selger en del av sin produksjon av NFAS til Insula, og sekundærprosesserer også noe laks ved SalMars egne anlegg.

(53) Sekundærprosessering omfatter filetering, filettrimming, porsjonering, produksjon av ulike ferske porsjonsfileter, røyking, marinering og panering. Kverva er aktiv innen sekundærprosessering (gjennom SalMar og gjennom Kvervas datterselskap Insula). Måsøval er ikke aktiv innen sekundærprosessering av laks.

---

[8] Noen lakseoppdrettere kan være vertikalt integrert med egen produksjon av rogn. SalMar produserer for eksempel en del av rognen som er nødvendig for sin egen oppdrettsvirksomhet.

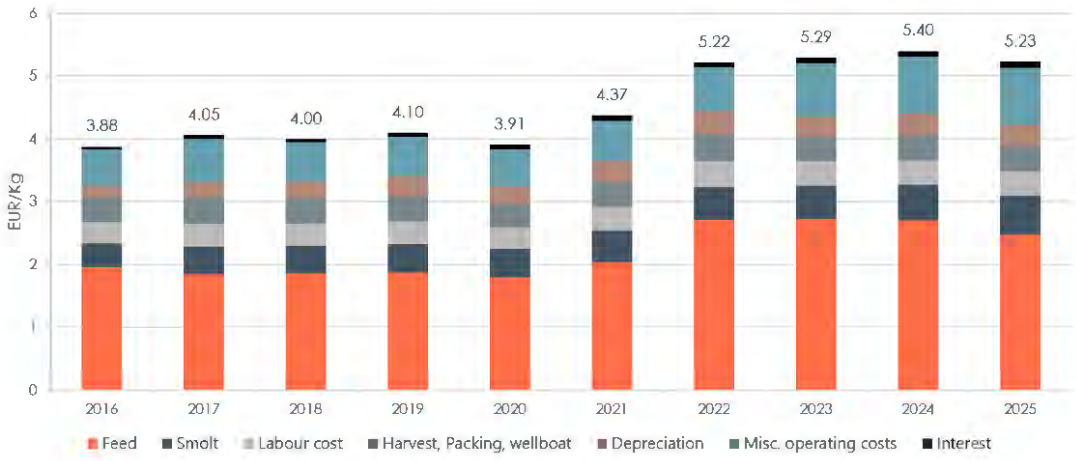
[9] Måsøval har for øyeblikket [redacted]

[10] Måsøval prosesserer også noen volumer for tredjeparter ved sitt prosesseringsanlegg (i 2025: [redacted] tonn) og anskaffer også noen slaktetjenester fra tredjeparter. I 2025 leverte Vikenco, eid av SalMar, slaktetjenester for Måsøval til en verdi av omtrent NOK [redacted] millioner (inkludert merverdiavgift).

(54) Reststoffer og biprodukter som er til overs etter prosessering av NFAS, og som ikke er egnet til humant konsum, selges til og samles inn av selskaper som utnytter biprodukter til å produsere fiskeolje og fiskemel (inkl. hydrolysert proteinkonsentrat). Disse produktene benyttes som ingredienser til produksjon av dyrefôr og fiskefôr. Kvervas datterselskap Nutrimar, samt Kvervas felleseide datterselskap Pelagia, produserer fiskeolje og fiskemel.

(55) For å drive lakseoppdrett er oppdretterne avhengige av en rekke innsatsfaktorer, hvorav den viktigste er fôr som utgjør nesten halvparten av de totale produksjonskostnadene målt per kilo produsert NFAS. Andre kostnader inkluderer smolt, lønnskostnader, slakt, pakking, brønnbåter og diverse utstyr til produksjonen.[11] En oversikt over kostnadsstrukturen for den norske lakseoppdrettsnæringen er inntatt i Figur 4 nedenfor.

Figur 3: Kostnadsstrukturen til den norske lakseoppdrettsnæringen 2016-2025[12]



(56) I Figur 4 er hoveddelen av kostnadene for utstyr inkludert under overskriften «Depreciation", som Melder antar også inkluderer avskrivninger av andre eiendeler enn utstyr, som for eksempel bygninger. En mindre andel av kostnadene for utstyr til oppdrettsnæringen, som utgifter til vedlikehold og service som ikke er balanseført, er også inkludert under overskriften «Misc. operating costs".

(57) Oppdretterne kjøper innsatsfaktorer fra en rekke leverandører som tilbyr utstyr, teknologi og tjenester til bruk gjennom hele produksjonssyklusen. Leveransene omfatter blant annet oppdrettsanlegg med tilhørende flytekrager og nøter, fôrings- og fortøyningssystemer, utstyr for håndtering og transport av fisk, samt teknologi og maskiner for blant annet sortering og vaksinering. Kvervas datterselskap ScaleAQ er en leverandør av utstyr, teknologi og tjenester til havbruksnæringen. ScaleAQs datterselskap Maskon leverer blant annet vaksinasjonsmaskiner, rognsorteringsutstyr og fiskepumper..[13]

[11] I forbindelse med SalMars erverv av NTS, meldt under saksnummer M.10699, ervervet SalMar en kontrollerende eierandel i Frøy, som leverer brønnbåttjenester. SalMars eierandel i Frøy ble avhendet til Goldman Sachs, med gjennomføring 14. august 2023. Kverva hadde tidligere også en kontrollerende eierandel i Napier, som leverer prosesseringsbåttjenester (herunder transport av laks). Napier ble avhendet til CapMan Infra i 2023.
[12] Kilde: Mowi Industry Handbook 2026.
[13] Måsøval kjøper diverse utstyr fra ScaleAQ, herunder flytekrager, vaksinasjonsmaskiner (fra Maskon), nøter og andre produkter.

4.3 Ingen konkurransebegrensning i partenes horisontalt overlappende markeder

4.3.1 Primærprosessering av atlantisk laks

4.3.1.1 Markedsavgrensning

4.3.1.2 Produktmarked

(58) Begge parter er aktive innen oppdrett og primærprosessering av atlantisk laks i Norge, som omfatter oppdrett, slakt (og i noen tilfeller filetering) og salg av laks. Dette markedet er ikke et horisontalt berørt marked jf. krrl. § 18a bokstav e.

(59) Kommisjonen har tidligere vurdert det relevante markedet for oppdrett og prosessering av laks i COMP/M.6850 Marine Harvest / Morpol, sak M.10699 SalMar / NTS og sak M.11914 Mowi / Nova Sea.

(60) I de tidligere sakene Kommisjonen har behandlet, har den konsekvent slått fast at oppstrømsmarkedet for oppdrett og primærprosessering av atlantisk laks utgjør et produktmarked som er separat fra nedstrømsmarkedet for sekundærprosessering av laks.[14] Videre har Kommisjonen definert separate markeder for villaks og oppdrettslaks, samt skilt mellom oppdrettslaks med opprinnelse i EØS og oppdrettslaks med opprinnelse utenfor EØS. Kommisjonen har også skilt mellom oppdrett og primærprosessering av laks med opprinnelse i henholdsvis Skottland, Norge og Island.[15]

(61) I tillegg til de forholdene som er beskrevet over, har Kommisjonen vurdert, uten å ta endelig stilling til, en mulig ytterligere segmentering mellom (i) oppdrettslaks og oppdrettsørret, (ii) økologisk og ikke-økologisk oppdrettslaks, samt (iii) oppdrettslaks med opprinnelse i Nord-Norge og oppdrettslaks med opprinnelse i Sør-Norge.

(62) Melder anser ikke at oppdrettslaks med opprinnelse i henholdsvis Nord- eller Sør-Norge tilhører ulike markeder. Kjøpere skiller så langt Melder kjenner til ikke mellom norsk oppdrettslaks produsert i nordlige eller sørlige deler av Norge. Selv om det kan forekomme visse variasjoner i produksjonseffektivitet mellom regionene, avhenger slike variasjoner av en rekke faktorer, herunder de biologiske utfordringene som gjør seg gjeldende i det aktuelle området på det gitte tidspunktet. Slike faktorer er ikke iboende egenskaper for nordlige eller sørlige deler av Norge, men varierer fra år til år. Det er så langt Melder kjenner til heller ingen systematiske forskjeller i salgsprisen for oppdrettslaks med opprinnelse i Nord- eller Sør-Norge. Det gjennomsnittlige prisnivået for oppdrettslaks fra de to regionene har i store trekk vært sammenfallende over en periode på flere år. Forskjeller oppstår som følge av slakteprofilen (årstid, gjennomsnittlig størrelse mv.) og ikke som følge av geografisk opprinnelse innad i Norge.

(63) Som beskrevet har Kommisjonen vurdert, men ikke tatt stilling til, om det er et mulig skille mellom økologisk oppdrettslaks og ikke-økologisk oppdrettslaks. Måsøval er ikke aktiv innen produksjon av økologisk oppdrettslaks, og det er derfor uansett ikke nødvendig for denne

[14] Sak M.11914 Mowi / Nova Sea paragraf 11
[15] Sak M.11914 Mowi / Nova Sea paragraf 12

meldingens formål å fastslå om det er en distinksjon mellom økologisk og ikke-økologisk oppdrettslaks.[16]

(64) For denne meldingens formål vil Melder derfor ta utgangspunkt i et marked for oppdrett og primærprosessering av norsk atlantisk laks (NFAS). Melder vil i lys av Kommisjonens tidligere avgjørelser også presentere markedsandeler for det hypotetiske segmentet for oppdrett av atlantisk laks i Sør-Norge, der begge parter (ved en todeling av norskekysten) har oppdrettsvirksomhet.[17]

(65) Kommisjonen har i sin praksis lagt til grunn at det geografiske markedet for oppdrett og primærprosessering av atlantisk laks skal avgrenses til EØS.[18] For denne meldingens formål legger Melder tilsvarende markedsavgrensning til grunn. Transportkostnader utgjør ikke en vesentlig begrensning ved salg i EØS, og prisen på atlantisk laks er derfor ikke vesensforskjellig mellom EØS-landene.

4.3.1.3 Ingen konkurransebegrensende virkninger innen oppdrett og primærprosessering av laks

(66) Produktmarkedet for oppdrett og primærprosessering av atlantisk laks er ikke et horisontalt berørt marked. Melder er derfor av den oppfatning at Transaksjonen ikke vil føre til konkurransemessige bekymringer i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS.

(67) Konkurransen og prisen i laksemarkedet drives primært av produksjonsvolumer og produksjonskapasitet. Dette gjelder uavhengig av om laksen selges til tredjeparter eller benyttes til intern videreforedling. I samsvar med praksis fra Kommisjonen vil Melder derfor legge produksjonsvolumer og lisensvolumer til grunn for beregning av markedsandeler i det følgende.[19] Partenes og de største konkurrentenes markedsandeler målt i produksjonsvolumer og lisensvolumer for NFAS, samt et hypotetisk marked for NFAS oppdrettet sør for skillelinjen mellom PO 6 og PO 7 (Sør-Norge), fremkommer under.

Tabell 3: Produksjonsvolum (tonn WFE)[20]

Volum	2023		2024		2025	
	Volum (tonn WFE)	Markedsandel (%)	Volum (tonn WFE)	Markedsandel (%)	Volum (tonn WFE)	Markedsandel (%)

[16] SalMar [redacted]

[17] Melder har for denne meldingens formål benyttet skillelinjen mellom produksjonsområde 6 og 7 som skillelinjen mellom nord og sør. I sak M.10699 SalMar / NTS ble breddegraden til Trondheim omtalt av Kommisjonen som en mulig skillelinje mellom nord og sør for markedsavgrensningen. Et skille mellom produksjonsområde 6 og 7 muliggjør bedre beregning av markedsandeler, fordi produksjonsområdene benyttes som skillelinje for offentlig statistikk og data, eksempelvis om lisensvolumer. En oversikt over produksjonsområdene er tilgjengelig på https://open-data-fiskeridirektoratet-fiskeridir.hub.arcgis.com/datasets/134cdb6728e54b64b32860970a0b50bf_0/about.

[18] Sak M.11914 Mowi / Nova Sea para. 24-25

[19] M. 6850 Marine Harvest/Morpol, avsnitt 76, 81, 86 og 94.

[20] Totalmarkedsestimatet er basert på det totale volumet av slaktet fisk slik rapportert i Fiskeridirektoratets statistikk, som igjen er basert på innrapporterte slaktevolumer fra oppdrettere. Konkurrentenes markedsandeler er basert på produksjonsvolumer rapportert i årsregnskap for 2025, omregnet fra HOG (head-on-guttet) til WFE (helfiskekvivalent) med en konverteringsfaktor (antatt sløyesvinn ved slakt) på 0.9. Ørret er ikke inkludert i markedsandelsestimatene.

SalMar	[redacted]				
Måsøval					
Kombinert					
Mowi					
Lerøy					
Cermaq					
Nordlaks					
Grieg					
Andre					
Total	[redacted]	100 %	[redacted]	100 %	

Tabell 4: Lisenskapasitet (tonn MTB)[21]

Kapasitet	2023		2024		2025	
	Lisens (tonn MTB)	Markedsandel (%)	Lisens (tonn MTB)	Markedsandel (%)	Lisens (tonn MTB)	Markedsandel (%)
SalMar	[redacted]					
Måsøval						
Kombinert						
Mowi						
Lerøy						
Cermaq						
Nordlaks						
Grieg						
Andre						
Total	[redacted]	100%	[redacted]			100 %

[21] For totalt volum og konkurrentenes lisensvolum (MTB) er det benyttet statistikk innhentet ved starten av hvert respektive år fra Akvakulturregisteret. Det bemerkes for ordens skyld at enkelte oppdrettere kan outsource produksjon for egne lisensvolumer. Selv om outsourcede lisensvolumer ikke fanges opp i lisensstatistikken, vil slike volumer uansett påvirke produksjonsvolumer målt i WFE.

Tabell 5: Produksjonsvolum i Sør-Norge (tonn WFE)

Volum	2023		2024		2025	
	Volum (tonn WFE)	Markedsandel (%)	Volum (tonn WFE)	Markedsandel (%)	Volum (tonn WFE)	Markedsandel (%)
SalMar	[redacted]					
Måsøval						
Kombinert						
Mowi						
Lerøy						
Cermaq						
Nordlaks						
Grieg						
Andre						
Totalt	[redacted]	100 %	[redacted]			100 %

Tabell 6: Lisensvolum i Sør-Norge (tonn MTB)

Kapasitet	2023		2024		2025	
	Lisens (tonn MTB)	Markedsandel (%)	Lisens (tonn MTB)	Markedsandel (%)	Lisens (tonn MTB)	Markedsandel (%)
SalMar	[redacted]					
Måsøval						
Kombinert						
Mowi						
Lerøy						
Cermaq						
Nordlaks						

Grieg	[redacted]	
Andre		
Totalt	[redacted]	100 %

Ingen konkurransebekymringer knyttet til ensidige virkninger

(68) Foretakssammenslutningen vil ikke gi opphav til ensidige virkninger i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS.

(69) For det første forblir partenes samlede markedsandel moderat. Som det fremgår av Tabell 1 og Tabell 2 har partene en samlet markedsandel på [redacted] % (WFE) og [redacted] % (MTB) i NFAS-markedet, under terskelen for et berørt marked på 20 %. Markedsandelen forblir under 20 % også ved en hypotetisk segmentering mellom Nord- og Sør-Norge, uavhengig av måleparameter. [22]

(70) For det andre er økningen i markedsandel som følge av Foretakssammenslutningen begrenset. Måsøvals markedsandel i NFAS-markedet er kun [redacted] % (WFE) og [redacted] % (MTB). Økningen i HHI er tilsvarende lav, på [redacted] (WFE) og [redacted] (MTB), godt under terskelverdien på 150 i Kommisjonens retningslinjer for horisontale fusjoner. I sak M.11914 Mowi / Nova Sea konkluderte Kommisjonen med at en sammenlignbar eller høyere økning og delta HHI var «unlikely to significantly change the market structure for the farming and supply of primary processed NFAS in the EEA»».[23] Tilsvarende gjelder for denne Foretakssammenslutningen.

(71) For det tredje er partene ikke nære konkurrenter. Etter Foretakssammenslutningen vil den sammenslåtte enheten fortsatt møte flere store konkurrenter, herunder Mowi ([redacted] % målt i produksjonsvolum), Lerøy ([redacted] %) og Cermaq ([redacted] %), samt en rekke mindre produsenter som til sammen utgjør omtrent [redacted] % av total produksjon. Tilsvarende som Kommisjonen i sak M.11914 Mowi / Nova Sea anerkjente at SalMar og Lerøy var nærmere konkurrenter til Mowi enn Nova Sea, er Mowi og Lerøy nærmere konkurrenter til SalMar enn Måsøval, som er en vesentlig mindre produsent.[24]

(72) For det fjerde er primærprosessert NFAS i stor grad et homogent råvareprodukt. Kunder kjøper NFAS fra flere leverandører basert på tilgjengelighet, pris og volum, og kan enkelt finne alternativ forsyning. I sak M.11914 Mowi / Nova Sea bekreftet et flertall av kundene at de «*enkelt kunne funnet andre alternativer for å erstatte de volumene*».[25]

Ingen konkurransebekymringer knyttet til koordinerte virkninger

(73) Foretakssammenslutningen vil ikke gi opphav til koordinerte virkninger i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS av følgende grunner.

---

[22] Ved en hypotetisk avgrensning av et markedssegment for NFAS i Sør-Norge er den samlede markedsandelen [redacted] % (WFE) og [redacted] % (MTB), med en økning i HHI på [redacted] (WFE) og [redacted] (MTB).
[23] Se sak M.11914 – Mowi / Nova Sea, avsnitt 54.
[24] Se sak M.11914 – Mowi / Nova Sea, avsnitt 58–60.
[25] Se sak M.11914 – Mowi / Nova Sea, avsnitt 56.

(74) For det første fluktuerer prisene på primærprosessert NFAS hver uke, dag og til og med per time. Kommisjonen fant i sak M.11914 Mowi / Nova Sea, at den «betydelige volatiliteten» i prisene på NFAS innebærer at både konkurranseprisen og den koordinerte prisen vil måtte være forskjellig fra uke til uke, noe som vanskeliggjør koordinering uten direkte diskusjoner, og gjør det tilsvarende vanskelig å overvåke avvik fra andre leverandører.[26]

(75) For det andre er produksjonsprosessen biologisk drevet, med lange produksjonssykluser på 2–3 år, noe som gjør det vanskelig for produsenter å justere volumer på kort og mellomlang sikt. Produksjonen er dessuten drevet av en rekke eksterne faktorer, herunder sykdom (som kan nødvendiggjøre nødslakting), lisensvilkår (lisenser begrenser hvor mye levende fisk innehaveren kan ha stående i sjøi en merd og i et område til enhver tid), vekstrater og regulatoriske forhold (som kravet om å overholde brakkleggingsperioder, der produksjonen midlertidig må opphøre for å begrense påvirkningen på miljøet og ville laksepopulasjoner). Som følge av dette er kortsiktige justeringer av produksjonsvolumer ikke mulig i vesentlig omfang, og produksjonssyklusen er drevet av biologiske og regulatoriske faktorer og ikke av kortsiktige markedsforhold. Disse faktorene vanskeliggjør koordinering, og gjør det umulig å straffe avvikende leverandører.

(76) For det tredje er markedet fortsatt fragmentert, med en rekke leverandører aktive etter Foretakssammenslutningen. Minst tre store konkurrenter (Mowi, Lerøy og Cermaq) og et betydelig antall mindre produsenter vil forbli aktive. Slik Kommisjonen bemerket i sak M.11914 Mowi / Nova Sea, vil en eventuell stilltiende felles prispolitikk «*naturlig være vanskelig å etablere og opprettholde i et slikt fragmentert marked*» (vår oversettelse).[27]

(77) For det fjerde er det usannsynlig at Foretakssammenslutningen i vesentlig grad endrer markedsstrukturen. Måsøval er en relativt liten leverandør med en markedsandel på omtrent [redacted]% (WFE) eller [redacted]% (MTB), og bortfallet av Måsøval som fullt uavhengig leverandør endrer ikke vilkårene for koordinering i vesentlig grad. I sak M.11914 Mowi / Nova Sea fant Kommisjonen at ervervet og bortfallet av en komparativt større leverandør enn Måsøval (Nova Sea, med en markedsandel på [0–5] %) ikke «*i vesentlig grad endret markedsstrukturen og dermed [ikke] økte risikoen for stilltiende koordinering*» (vår oversettelse).

4.4 Ingen konkurransemessig bekymring i de vertikalt berørte markedene

4.4.1 Om beregning av markedsandeler i markeder for utstyr til fiskeoppdrettsnæringen

(78) Melder er ikke kjent med at det eksisterer tredjepartsrapporter eller andre datakilder som pålitelig estimerer den totale markedsstørrelsen innen de ulike markedssegmentene for utstyr til fiskeoppdrettsnæringen hvor ScaleAQ er aktiv. ScaleAQ har derfor for denne meldingen utarbeidet egne markedsestimater for de relevante utstyrsmarkedene, og har ved beregningen av markedsandeler benyttet følgende metodologi.

(79) Først har Melder benyttet statistikk fra det norske Fiskeridirektoratet som estimerer den totale endringen i eiendeler, oppdrettsanlegg og utstyr (investeringer) for havbaserte oppdrettsformål. I 2025 estimerte det norske Fiskeridirektoratet at de gjennomsnittlige

[26] Se sak M.11914 – Mowi / Nova Sea, avsnitt 68
[27] Se sak M.11914 – Mowi / Nova Sea, avsnitt 69.

kapitalutgiftene var omtrent NOK 4,7 per kg produsert oppdrettslaks. Melder har [redacted] Som et resultat av dette og multiplisert med total produksjon, har Melder estimert at den totale kapitalutgiften i den norske lakseoppdrettsnæringen til havs var omtrent [redacted] Dette estimatet inkluderer salg av alt norsk utstyr til lakseoppdrettsnæringen i 2025, som ble kategorisert som kapitalutgifter, og som derfor vil gi et pålitelig estimat for de relevante markedssegmentene i utstyr til lakseoppdrettsnæringen i Norge.

(80) Videre gjennomførte Melder i sammenheng med SalMars kjøp av NTS en kartlegging av utstyrsmarkedene.[28] Dette inkluderte intervjuer med nøkkelpersoner innenfor salg av utstyret til fiskeoppdrettsnæringen. Hensikten med kartleggingen var å allokere totalestimatet for kapitalutgifter for utstyr til fiskeoppdrettsnæringen til hvert markedssegment i Norge. Som et resultat av dette fikk Melder en estimert total markedsstørrelse for hvert markedssegment i Norge, målt i verdi.

(81) Gjennom estimatene for total markedsstørrelse i Norge, har Melder også produsert lignende estimater for landene i EØS. Melder har heller ikke et pålitelig anslag for det totale markedet eller de ulike markedssegmentene for de andre landene i EØS hvor det drives oppdrett av atlantisk laks. På bakgrunn av dette har Melder valgt, som sitt beste estimat, å estimere total markedsstørrelse for EØS basert på norske markedsestimater. Dette er gjort fordi alle fiskeoppdrettsanlegg krever tilsvarende utstyr. Melder har ikke noen grunn til å anta at mengden, prisen eller proporsjonene av utstyret som benyttes er signifikant forskjellig i andre land i EØS enn i Norge. Melder mener derfor at denne fremgangsmåten er den mest nøyaktig tilgjengelige metoden for estimering av markedsandeler for utstyr til fiskeoppdrettsnæringen.

(82) Melder anerkjenner at metoden . Melder er ikke kjent med en mer nøyaktig metode å estimere markedsandeler på, men tror at den valgte metodikken gir et godt bilde av markedsandelene til ScaleAQ.

4.4.2 Markedet for flytekrager

4.4.2.1 Markedsavgrensning

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

(84) I sak M.10699 SalMar / NTS fant Kommisjonen at det ikke var nødvendig å definere produktmarkedet for flytekrager.

(85) Flytekrager har en unik funksjon sammenlignet med annet oppdrettsutstyr. Leverandører av flytekrager kan variere fra leverandører av annet utstyr, men graden av differensiering avhenger

[28] Ervervet av NTS ble meldt til Konkurransetilsynet 10.06.2022.

av utstyret som vurderes. Flytekrager kjøpes på anbud eller under rammeavtaler, og kjøpes ofte separat fra annet akvakultur utstyr.

(86) Melder oppfatter derfor at flytekrager er et separat produktmarked.

(87) Når det gjelder det geografiske markedet for flytekrager ga markedsundersøkelsen som ble gjennomført av Kommisjonen i sak M.10699 SalMar / NTS ingen indikasjon på at leverandører av flytekrager ikke tilbyr produktet sitt på et globalt nivå.

(88) Regulatoriske standarder for flytekrager i de respektive jurisdiksjonene er ikke signifikant forskjellige fra hverandre, og leverandører kan derfor tilby flytekrager uavhengig av opprinnelse.[29] Videre vil leverandørene av innsatsfaktorene være lokalisert i forskjellige land, og flytekragene kan sammenstilles ved et egnet anlegg med nærhet til oppdrettsanlegget. Transportkostnadene bæres av kunden og utgjør ikke en signifikant begrensning. ScaleAQ og konkurrentene leverer flytekrager globalt.

(89) Melder er av den oppfatning at markedet for flytekrager er globalt, som også underbygges av Kommisjonens funn i sak M.10699 SalMar/NTS.[30] For god ordens skyld vil Melder også oppgi markedsandeler for EØS.

4.4.2.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

(90) Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for flytekrager til fiskeoppdrettsnæringen.

(91) ScaleAQ hadde i 2025 en global omsetning for flytekrager til fiskeoppdrettsnæringen på totalt NOK [redacted] millioner. Melder estimerer at omsetningen på det globale markedet for flytekrager til fiskeoppdrettsnæringen var NOK [redacted] millioner i 2025. ScaleAQ sin globale markedsandel i 2025 var dermed [redacted] %.

(92) ScaleAQ hadde i 2025 en omsetning for flytekrager til fiskeoppdrettsnæringen i EØS på totalt NOK [redacted] millioner. Melder estimerer at omsetningen i et EØS-marked for flytekrager til fiskeoppdrettsnæringen var NOK [redacted] millioner i 2025. ScaleAQ sin markedsandel i et hypotetisk EØS-marked er dermed [redacted] %.

(93) Transaksjonen fører ikke til noen konsentrasjonsøkning i markedet for flytekrager. Konsentrasjonsøkningen på omtrent [redacted] % (MTB) eller [redacted] % (WFE) prosentpoeng i nedstrømsmarkedet for NFAS som følge Transaksjonen er begrenset, og vil derfor vanskelig kunne endre konkurransedynamikken eller Kvervas insentiver eller evne til å utestenge konkurrenter eller kunder. Kverva har videre som strategi å [redacted]

[29] Selv om det finnes noen regulatoriske og industrielle standarder for flytekrager i noen jurisdiksjoner, vil standardene ikke være avhengig av fisken og derfor ikke være signifikant forskjellige fra synspunktet til leverandøren. I Norge er flytekrager underlagt den obligatoriske tekniske standarden i NS 9415, som i stor grad også brukes i Canada i en situasjonsbasert vurdering av prosjektene. Færøyene opererer med kundespesifikke begrensninger som bestemmes av kunden på det respektive prosjektet. I Chile er det ingen teknisk regulatorisk standard for flytekrager. I Skottland er det den Marine Skotske Tekniske Standarden som anvendes, men de overordnede design prinsippene mellom den skotske og norske standarden ikke signifikant forskjellige fra hverandre en leverandørs ståsted, og vil derfor kunne levere flytekrager på tvers av både Europa, men også globalt.

[30] Sak M.10699, paragraf 91.

[redacted]

(94) Melder bemerker også at Kommisjonens markedsundersøkelse i sak M.10699 fant (i) at det ikke forelå indikasjoner på innsatsfaktorutestengelse, og at respondentene ikke reiste bekymringer om vanskeliggjort tilgang til flytekrager eller sannsynlighet for økte priser etter transaksjonen; (ii) at kunder bekreftet eksistensen av flere alternative leverandører av flytekrager, noe som gjør det usannsynlig at den sammenslåtte enheten ville ha evne til å utestenge rivaler; (iii) at flytekrager har en lang levetid på omtrent 15–20 år, der mye av utstyret allerede er kjøpt, noe som betyr at etterspørselen er blitt mer begrenset og at det sannsynligvis er overkapasitet i tilbudet; og (iv) at et flertall av konkurrenter som uttrykte sin mening ikke forventet at transaksjonen ville påvirke tilbudet av flytekrager. Ingen av disse forholdene har endret seg vesentlig siden Kommisjonens vurdering i sak M.10699. Flytekrager er fortsatt et varig produkt med lang levetid, og de samme konkurrentene er fremdeles aktive, herunder [redacted][31]

(95) Foretakssammenslutningen gir heller ikke grunnlag for bekymring knyttet til kundeutestengelse. Måsøval er som beskrevet en liten aktør innen oppdrett og salg av NFAS med en ubetydelig markedsandel. Den begrensede markedsandelen innen oppdrett og salg av NFAS reflekter Måsøvals betydning som avtaker av flytekrager og det finnes etter Foretakssammenslutningen en rekke kunder med betydelig høyere produksjonsvolumer NFAS og dermed også høyere forventet avtak av flytekrager.

4.4.3 Markedet for vaksinasjonssystemer og tjenester

4.4.3.1 Markedsavgrensning

(96) Oppdrettslaks kan være utsatt for flere typer smittsomme sykdommer. Det finnes ulike metoder for å håndtere denne risikoen, der metodene som benyttes avhenger av lokasjonen til oppdrettsanlegget, nærhet til andre oppdrettsanlegg og andre faktorer. Avhengig av risikobildet, kost-/nyttevurderinger og lokal regulering, kan lakseoppdrettere velge vaksinasjon som et tiltak for å redusere risikoen for smittsomme sykdommer.

(97) Vaksinering kan gjennomføres både manuelt og med bruk av maskiner.[32] ScaleAQs datterselskap Maskon selger vaksinasjonsmaskiner som kan brukes til å vaksinere oppdrettslaks, og som derfor er en innsatsfaktor for produksjon av NFAS.

(98) Melder bemerker at vaksinasjonsmaskiner og manuelle vaksineringstjenester brukes om hverandre. Manuell vaksinering var tidligere den eneste metoden i bruk, men har blitt mindre vanlig i Norge ettersom vaksinasjonsmaskiner brukes oftere. Blant Maskons konkurrenter selger [redacted]

[31] Estimatene for konkurrentenes verdi og volum er basert på ScaleAQs beste markedskunnskap, da det ikke finnes tredjepartsrapporter eller datakilder som kan benyttes.

[32] [redacted]

(99) Melder oppfatter derfor at det relevante produktmarkedet er markedet for vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester.

(100) Transportkostnader utgjør ikke en vesentlig begrensning for tilbudet av vaksinasjonmaskiner på grunn av den høye anskaffelseskostnaden for slike maskiner. Maskon leverer vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonssystemer til kunder i alle land der oppdrettsnæringen produserer laks og ørret i betydelige volumer, herunder Norge, Canada, Chile, Skottland, Island og Færøyene. Etter Melders oppfatning vil andre leverandører av vaksinasjonsmaskiner på tilsvarende måte kunne levere til kunder i andre land. I alle land der Maskon selger vaksinasjonsmaskiner, møter Maskon også konkurranse fra aktører som tilbyr manuelle vaksinasjonstjenester.

(101) Melder bemerker at den nærmere geografiske markedsavgrensningen kan holdes åpen for formålet med denne meldingen. Den norske oppdrettsnæringen for atlantisk laks produserer omtrent halvparten av all oppdrettslaks globalt, og de mest fremtredende leverandørene av vaksinasjonssystemer er norske selskaper. Tilbudssiden av markedet er derfor ikke vesentlig forskjellig i andre land, bortsett fra at manuelle vaksinasjonstjenester kan ha en høyere markedsandel utenfor Norge.

(102) Melder legger derfor til grunn at det relevante geografiske markedet for vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester er globalt. Melder vil for god ordens skyld også oppgi markedsandeler for EØS.

4.4.3.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

(103) Markedet for vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester er et nisjemarked. Det er flere andre leverandører av vaksinasjonsmaskiner og tjenester, blant annet [redacted]

(104) Melder er ikke kjent med tredjepartsrapporter som estimerer den totale markedsstørrelsen eller markedsandeler i markedet for vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester til fiskeoppdrettsnæringen. Maskon har derfor utarbeidet egne estimater for markedsstørrelse og markedsandeler basert på følgende metodikk:

(i) For Norge er estimatene basert på antall vaksinedoser levert til laks, slik rapportert i Fiskehelserapporten 2025 publisert av Veterinærinstituttet.

(ii) For andre land er estimatene basert på Maskons beste anslag over antall doser levert for vaksinasjon av laks per land. I Chile er det benyttet interne analyser basert på antall vaksinedoser i bruk. For øvrige land har Melder benyttet egne estimater for antall utsatt smolt, med et [redacted] Estimater for antall doser for andre oppdrettsfiskearter som også vaksineres (tilapia, pangasius og havabbor) er lagt til totalmarkedet.

(iii) For havabbor har Melder estimert at [redacted]% av vaksinedosene ble satt i EØS, knyttet til produksjon i Middelhavet. Tilapia og pangasius inngår ikke i oppdrettsnæringen i EØS, og samtlige doser for disse artene er følgelig satt utenfor EØS.

(iv) Maskons markedsandel er beregnet på grunnlag av faktisk antall doser levert med Maskons maskiner, ettersom Maskon [redacted]

(105) Maskon leverte i 2025 totalt [redacted] doser globalt. Melder estimerer at det totalt ble levert [redacted] vaksinedoser globalt i 2025. Dette gir Maskon en estimert markedsandel globalt i markedet for vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester på omtrent [redacted]% i 2025.

(106) Maskon leverte i 2025 totalt [redacted] millioner vaksinasjonsdoser i EØS. Melder estimerer at det ble totalt levert [redacted] millioner vaksinedoser i 2025 i EØS. Dette gir Maskon en estimert markedsandel i EØS for vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester på omtrent [redacted]% i 2025.

(107) Maskon vil verken ha evne til eller insentiv for å utestenge konkurrerende lakseoppdrettere fra tilgang til vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester. For det første vil kostnaden for vaksinasjon som andel av de totale produksjonskostnadene for lakseoppdrettsnæringen være ubetydelig. Melder estimerer at kostnaden per vaksinering er omtrent NOK [redacted] per kg produsert NFAS, en neglisjerbar andel av den totale gjennomsnittlige produksjonskostnaden på NOK 61.3 per kg i 2025. En hypotetisk økning i prisen på vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester vil derfor ikke ha innvirkning på konkurrerende lakseoppdretteres produksjonskostnader, produksjonsvolumer eller evne til å konkurrere i nedstrømsmarkedet for NFAS.

(108) For det andre eier kundene vanligvis de fysiske vaksinasjonsmaskinene selv. Kundene er videre dekket av serviceavtaler med varighet på opptil [redacted] år, og [redacted] En hypotetisk endring av Maskons leveranser vil derfor ikke ha umiddelbar innvirkning på konkurrerende lakseoppdretteres evne til å vaksinere sin fiskepopulasjon. Kundene vil beholde full funksjonalitet i overskuelig fremtid, og ha tilstrekkelig tid til å anskaffe alternative maskiner eller manuelle vaksinasjonstjenester fra konkurrerende leverandører, herunder [redacted]

(109) For det tredje er nedstrømsmarkedet for NFAS kapasitetsbegrenset gjennom lisenssystemet, noe som innebærer at lakseoppdrettere i hovedsak selger hele sitt produksjonsvolum. Vaksinasjonskostnader har ingen innvirkning på oppdretternes evne til å konkurrere, ettersom slike kostnader påvirker marginene snarere enn markedstilgangen. En hypotetisk utestengingsstrategi vil derfor ikke føre til reduserte produksjonsvolumer av NFAS for SalMars konkurrenter, eller på annen måte påvirke prisen.

(110) For det fjerde har ikke Kverva økonomisk insentiv til å følge en utestengingsstrategi i markedet for vaksinasjonsmaskiner. Maskon genererer betydelige marginer fra sine salg i oppstrømsmarkedet for vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester. En utestengingsstrategi ville innebære tap av disse marginene uten noen tilsvarende gevinst i nedstrømsmarkedet for NFAS.

(111) Videre, som beskrevet i forbindelse med flytekrager i kapittel 4.4.2 over, [redacted] begrenset konkurrenters tilgang til noen kategori av utstyr som

selges, herunder vaksinasjonsmaskiner og dette vil ikke endres som følge av Foretakssammenslutningen.

(112) Endelig er risikoen for kundeutestengelse minimal som følge av Måsøvals begrensede størrelse, som nærmere beskrevet ovenfor.

(113) Foretakssammenslutningen vil følgelig ikke føre til konkurransebegrensende virkninger eller øke risikoen for utestengelse i markedet for vaksinasjonsmaskiner og vaksinasjonstjenester til fiskeoppdrettsnæringen.

4.5 Ingen konkurransemessig bekymring i vertikalt relaterte markeder

(114) Foretakssammenslutningen gir opphav til flere vertikale markedsrelasjoner mellom partene, som verken er vertikalt berørte eller vertikalt overlappende markeder, jf. krrl. §18a bokstav e og f. Disse behandles under.

4.5.1 EØS-markedet for sekundærprosessert atlantisk laks

4.5.1.1 Markedsavgrensning

(115) Kommisjonen har tidligere lagt til grunn at sekundærprosesserte lakseprodukter utgjør et separat produktmarked fra primærprosessert atlantisk laks. Kommisjonen har i sin praksis latt den nærmere avgrensningen av produktmarkedet for sekundærprosessert laks stå åpen, men har vurdert mulige segmenteringer mellom fersk, frossen og røkt atlantisk laks på bakgrunn av potensielle forskjeller i smak, kvalitet, pris, forbrukerpreferanser, bruksområder og produktkrav.

(116) Melder bemerker at det foreligger betydelig tilbudssidesubstitusjon mellom de ulike kategoriene av sekundærprosesserte lakseprodukter. Leverandører er ofte aktive innenfor samtlige kategorier, og kan omstille produksjonen mellom dem med kun begrensede tilpasninger av produksjonsmetoder og investeringer i maskiner.

(117) Melder legger derfor til grunn at det relevante produktmarkedet for sekundærprosessert laks omfatter samtlige kategorier. I lys av Kommisjonens praksis vil Melder likevel presentere markedsinformasjon for fersk, fryst og røkt atlantisk laks separat.

(118) Kommisjonen har i sin praksis latt det geografiske markedet for sekundærprosesserte lakseprodukter stå åpent. I sak M.11914 Mowi / Nova Sea fant Kommisjonen at markedsundersøkelsen ga blandede resultater. Kommisjonen fant blant annet at (i) flere sekundærprosessører bekreftet at de opererer under i det vesentlige homogene vilkår på tvers av EØS, (ii) et flertall av grossister og sekundærprosessører bekreftet at de kan selge og levere sine produkter i de fleste EØS-land, og (iii) at forbrukerpreferanser ikke varierte vesentlig mellom medlemslandene. Markedsundersøkelsen fant også at inntreden på tvers av EØS-land var mulig, men krever tid og investeringer.

(119) Melder legger til grunn at det relevante geografiske markedet, eller markedene, for sekundærprosesserte lakseprodukter er EØS. Majoriteten av sekundærprosesserte lakseprodukter prosesseres tradisjonelt i noen få land med sekundærprosesseringsindustri, eksempelvis Polen, og reeksporteres deretter på tvers av EØS. Regulatoriske krav for sekundærprosesserte lakseprodukter er ensartede på tvers av EØS, og transportkostnader utgjør, som for primærprosessert atlantisk laks, ikke en vesentlig begrensning for konkurransen

på tvers av landegrensene. Flere av Kommisjonens egne funn i markedsundersøkelsen i sak M.11914 Mowi / Nova Sea synes å underbygge at det relevante geografiske markedet er EØS.

4.5.1.2 Markedet for sekundærprosessert laks er ikke et vertikalt overlappende marked

(120) EØS-markedene for sekundærprosesserte lakseprodukter er ikke vertikalt berørte eller overlappende markeder, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f, ettersom Kvervas markedsandel er under 30 %.

(121) Melder har ikke innsyn i det totale volumet av sekundærprosessert NFAS som omsettes i EØS. Store volumer NFAS eksporteres til EØS-land i primærprosessert tilstand, sekundærprosesseres der (i noen tilfeller i flere ledd, f.eks. ved at laks eksporteres til ett EØS-land, fileteres, og deretter selges videre til et annet EØS-land for ytterligere prosessering, eksempelvis røyking), og reeksporteres deretter på tvers av EØS. Eksportstatistikk fra Norge til EØS-land vil derfor ikke være pålitelig.

(122) Markedsandeler er derfor oppgitt i henhold til Kvervas beste estimat. Kverva anser at disse estimatene er rimelige. For sammenligningens skyld estimerer Kontali i rapporten «Salmon World 2026» at tilbudet av NFAS til EU + Storbritannia i 2025 utgjorde i overkant av 1,1 millioner tonn WFE.

Tabell 7: Kvervas andel av EØS-tilbudet av sekundærprosessert NFAS

	Ferske laksefileter og porsjoner	Fryste laksefileter og porsjoner	Røkt laks	Totalt fersk, fryst og røkt laks
Totalmarked (tusen tonn)	[redacted]			
Kvervas salg til EØS (tusen tonn)				
Markedsandel (%)	[redacted] %	[redacted] %	[redacted] %	[redacted] %

4.5.2 Det globale markedet for kameraer til fiskeoppdrettsnæringen

4.5.2.1 Markedsavgrensning

(123) ScaleAQ er en global leverandør av kamerasystemer til fiskeoppdrettsnæringen. Kamerasystemer benyttes til å overvåke oppdrettsprosessen for ulike arter av oppdrettsfisk, herunder laks. Ved hjelp av visuelle og andre sensorer bidrar kamerasystemene til å analysere parametere som helse og biomasse.

(124) I sak M.10699 SalMar / NTS fant Kommisjonen at det ikke var nødvendig å definere markedet for kameraer til oppdrettsnæringen.

(125) Melder oppfatter at kamerasystemer til oppdrettsnæringen utgjør et eget produktmarked. Kamerasystemer anskaffes ofte separat fra annet oppdrettsutstyr og er spesialisert for bruk i oppdrettsnæringen. Konkurransebildet gjenspeiler dette, ettersom flere konkurrenter fokuserer spesifikt på oppdrettsnæringen. I tillegg til ScaleAQ er andre leverandører blant annet [redacted]

(126) Det er ingen forskjeller i kamerasystemer som benyttes for oppdrett av atlantisk laks og andre oppdrettsarter. Melder legger derfor til grunn at det relevante produktmarkedet er markedet for kamerasystemer til oppdrettsnæringen. Melder vil likevel presentere markedsandeler basert på leveranser til lakseoppdrettsnæringen, [redacted] og for å gi et konservativt estimat. Dersom andre oppdrettsarter ble inkludert, ville ScaleAQs markedsandel vært lavere.

(127) Hva gjelder det geografiske markedet, ga markedsundersøkelsen i sak M.10699 SalMar / NTS ingen indikasjoner på at leverandører av undervannskameraer ikke leverer på globalt nivå. Både ScaleAQ og konkurrentene leverer undervannskameraer til et globalt marked, til kunder både i og utenfor Europa. Kamerasystemer anskaffes ofte gjennom anbud eller som avrop på rammeavtaler, som inviterer leverandører uavhengig av lokasjon. Det foreligger ingen regulatoriske standarder som begrenser tilbudet av undervannskamerasystemer på tvers av jurisdiksjoner.

(128) Transport- og importkostnader utgjør ikke en vesentlig begrensning for leverandørene. ScaleAQ produserer eksempelvis sine kamerasystemer i Vietnam og selger de globalt.

(129) Melder legger derfor til grunn at det relevante markedet er det globale markedet for kamerasystemer til oppdrettsnæringen. Melder vil også presentere markedsandeler for EØS, som Melder anser som den snevreste mulige geografiske markedsavgrensningen.

4.5.2.2 Markedet for kamerasystemer er ikke et vertikalt overlappende marked

(130) ScaleAQ solgte kamerasystemer i EØS for totalt MNOK [redacted] i 2025. Melder estimerer at det totale salget av kamerasystemer til oppdrettsnæringen i EØS i 2025 var MNOK [redacted]. ScaleAQs markedsandel var følgelig [redacted]%. På globalt nivå var markedsandelen tilsvarende [redacted]%.

(131) Uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres, er markedet for kamerasystemer til oppdrettsnæringen ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

4.5.3 Det globale markedet for fôrflåter

4.5.3.1 Markedsavgrensning

(132) ScaleAQ er en global leverandør av fôrflåter til oppdrettsnæringen. Fôrflåter er flytende konstruksjoner av betong og/eller stål som fungerer som lager for fiskefôr nær oppdrettsanlegget og som arbeidsområde for ansatte. Fôrflåtene er utstyrt med et fôringssystem som transporterer fiskefôr til merdene, samt oppholdsrom med varierende grad av fasiliteter.

(133) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har definert det relevante produktmarkedet for fôrflåter. I sak M.10699 SalMar / NTS ble meldingen akseptert på grunnlag av et potensielt globalt marked for fôrflåter, med markedsandeler også presentert for et EØS + Storbritannia-marked som den snevreste mulige markedsavgrensningen.

(134) Alle fôrflåter har det samme hovedformålet, selv om spesifikasjoner kan variere etter kundebehov og lokasjon. De fleste leverandører tilbyr både enklere og mer avanserte varianter. Fôrflåter anskaffes normalt separat fra annet oppdrettsutstyr.

(135) Melder legger derfor til grunn at det relevante produktmarkedet er markedet for fôrflåter til oppdrettsnæringen.

(136) Både ScaleAQ og hovedkonkurrentene leverer fôrflåter globalt. Den høye verdien av fôrflåter innebærer at transportkostnader ikke utgjør en vesentlig begrensning. Regulatoriske standarder i de ulike oppdrettsjurisdiksjonene avviker ikke vesentlig fra hverandre og kan generelt etterkommes av leverandører uavhengig av opprinnelse.[33]

(137) Melder legger derfor til grunn at det relevante geografiske markedet er globalt. Melder vil også presentere markedsandeler for fôrflåter i EØS, som Melder anser som den snevreste mulige markedsavgrensningen.

4.5.3.2 Markedet for fôrflåter er ikke et vertikalt overlappende marked

(138) ScaleAQ solgte fôrflåter i EØS for MNOK [redacted] i 2025. Melder estimerer at det totale salget av fôrflåter i EØS i 2025 var MNOK [redacted]. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk EØS-marked var følgelig [redacted] %. På globalt nivå var markedsandelen [redacted] %.

(139) Uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres, er markedet for fôrflåter til oppdrettsnæringen ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

4.5.4 Det globale markedet for fortøyninger til fiskeoppdrettsnæringen

4.5.4.1 Markedsavgrensning

(140) ScaleAQ leverer fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen. Fortøyningssystemer forankrer flytekrager og fôrflåter slik at deres posisjon opprettholdes under produksjonen, ved hjelp av ankerliner festet til havbunnen.

(141) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har definert det relevante produktmarkedet for fortøyningssystemer. I sak M.10699 SalMar / NTS ble meldingen akseptert på grunnlag av et potensielt globalt marked, med markedsandeler også presentert for et EØS + Storbritannia-marked.

(142) Alle fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen utfører samme hovedfunksjon, selv om spesifikasjoner kan variere etter oppdrettsanleggets karakter og miljøforhold. Fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen er spesialiserte produkter som ikke er substituerbare med fortøyningssystemer fra andre industrier.

(143) Fortøyningssystemer kan anskaffes separat fra annet oppdrettsutstyr, uavhengig av leverandøren av flytekrager og nøter. Anskaffelse skjer gjennom anbud, rammeavtaler og forhandlede engangskjøp.

[33] I Norge er fôrflåter underlagt den obligatoriske tekniske standarden i NS 9415 og NYTEK, som anvendes på flytende konstruksjoner og fortøyning. Færøyene opererer med kundespesifikke begrensninger som bestemmes av kunden på det respektive prosjektet. I Chile er det ingen teknisk regulatorisk standard for flytekrager. Canada bruker NS 9415 på et prosjekt-til-prosjekt-basis. I Skottland er det den Marine Skotske Tekniske Standarden som anvendes, men de overordnede design prinsippene mellom den skotske og norske standarden ikke signifikant forskjellige fra hverandre en leverandørs ståsted, og de vil derfor kunne levere fôrflåter på tvers av både Europa, men også globalt.

(144) Melder legger på denne bakgrunn til grunn at det relevante produktmarkedet er markedet for fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen.

(145) Både ScaleAQ og konkurrentene tilbyr fortøyningssystemer på global basis. Regulatoriske standarder i de respektive jurisdiksjonene avviker ikke vesentlig fra hverandre og kan i hovedsak etterkommes av alle leverandører uavhengig av opprinnelse.[34]

(146) Melder legger derfor til grunn at det relevante markedet er det globale markedet for fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen. Melder vil også presentere markedsandeler for EØS, som Melder anser som den snevreste mulige markedsavgrensningen.

4.5.4.2 Markedet for fortøyningssystemer er ikke et vertikalt overlappende marked

(147) ScaleAQ solgte fortøyningssystemer i EØS for MNOK [redacted] i 2025. Melder estimerer at det totale salget i EØS i 2025 var MNOK [redacted]. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk EØS-marked var følgelig [redacted] %. På globalt nivå var markedsandelen [redacted] %.

(148) Uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres, er markedet for fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

4.5.5 Det globale markedet for tjenester innenfor marine ingeniør- og sertifiseringstjenester

4.5.5.1 Markedsavgrensning

(149) ScaleAQ tilbyr tjenester innenfor marine ingeniør- og sertifiseringstjenester, som benyttes til å sikre og sertifisere at flytende oppdrettsutstyr og fortøyningssystemer tåler miljøforholdene på det aktuelle oppdrettsanlegget, herunder bølgehøyder, bølgeintensitet og havstrømmer.

(150) marine ingeniør- og sertifiseringstjenester benyttes også i andre industrier, herunder olje og gass, havvind og andre marine installasjoner. Noen leverandører, som ScaleAQ og [redacted] spesialiserer seg innenfor en bestemt industri, mens andre leverandører, som [redacted] leverer tjenester på tvers av industrier.

(151) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har definert et produktmarked for marine ingeniør- og sertifiseringstjenester. I sak M.10699 SalMar / NTS ble meldingen akseptert på grunnlag av et potensielt globalt marked, med markedsandeler også presentert for et EØS + Storbritannia-marked.

(152) ScaleAQ leverer marinteknikk og sertifisering både som en integrert tjeneste knyttet til salg av eget oppdrettsutstyr, og som en frittstående tjeneste knyttet til utstyr levert av tredjeparter.

(153) Melder legger til grunn at det relevante markedet sannsynligvis omfatter marine ingeniør- og sertifiseringstjenester på tvers av industrier.

---

[34] Selv om det eksisterer noe forskjellig regulering og industristandarder for fortøyningssystemer i noen jurisdiksjoner, så er ikke standardene avhengig av fiskeart, og vil ikke avvike signifikant fra hverandre fra synspunktet til leverandørene. I Norge er fortøyningssystemer underlagt den obligatoriske tekniske standarden i NS 9415 som Canada også bruker på en prosjekt-til-prosjekt-basis. Færøyene opererer med kundespesifikke begrensninger som bestemmes av kunden på det respektive prosjektet. I Chile er det ingen teknisk regulatorisk standard for flytekrager. I Skottland er det den Marine Skotske Tekniske Standarden som anvendes, men de overordnede design prinsippene mellom den skotske og norske standarden ikke signifikant forskjellige fra hverandre en leverandørs ståsted, og de vil derfor kunne levere fortøyningssystemer på tvers av både Europa, men også globalt.

(154) ScaleAQ leverer marinteknikk og sertifisering til kunder i alle oppdrettsjurisdiksjoner, og så vidt Melder er kjent, gjør konkurrentene det samme. Melder legger derfor til grunn at det relevante geografiske markedet er globalt.

4.5.5.2 Markedet for marine ingeniør- og sertifiseringstjenester er ikke et vertikalt overlappende marked

(155) ScaleAQ solgte marine ingeniør- og sertifiseringstjenester i EØS for omtrent NOK [redacted] millioner i 2025. Melder er ikke kjent med tredjepartsrapporter som kan benyttes til å estimere totalmarkedet. På bakgrunn av ScaleAQs markedskunnskap anser Melder at ScaleAQs markedsandel ville vært minimal ved inkludering av andre industrier, og ikke ville overstige 30 % selv ved en segmentering til oppdrettsnæringen.

(156) Uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres, er markedet for marine ingeniør- og sertifiseringstjenester ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

4.5.6 Det globale markedet for systemer for dødfiskhåndtering til fiskeoppdrettsnæringen

4.5.6.1 Markedsavgrensning

(157) ScaleAQ leverer systemer for dødfiskhåndtering til oppdrettsnæringen. Systemene benyttes til rask og sikker håndtering av død fisk, og omfatter vanligvis sugemekanismer, kverner og syrefaste beholdere for oppsamling og oppløsning. Formålet er å redusere risikoen for sykdomsspredning til den øvrige fiskepopulasjonen.

(158) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har definert det relevante produktmarkedet for dødfiskhåndteringssystemer. I sak M.10699 SalMar / NTS ble meldingen akseptert på grunnlag av et potensielt globalt marked, med markedsandeler også presentert for et EØS + Storbritannia-marked.

(159) Dødfiskhåndteringssystemer anskaffes normalt som et samlet system og ofte separat fra annet oppdrettsutstyr.

(160) Melder legger derfor til grunn at det relevante produktmarkedet er markedet for dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen.

(161) ScaleAQ leverer dødfiskhåndteringssystemer på global basis, og etter Melders kunnskap gjør hovedkonkurrentene det samme. NS 9415 og den skotske marintekniske standarden gjelder i den grad systemet samvirker med flytekrager, nøter eller fortøyninger. Det foreligger ingen øvrige vesentlige etableringshindringer. Transportkostnader utgjør ikke en vesentlig begrensning gitt produktets høye verdi.

(162) Melder legger derfor til grunn at det relevante geografiske markedet er globalt. Melder vil også presentere markedsandeler for EØS, som Melder anser som den snevreste mulige markedsavgrensningen.

4.5.6.2 Markedet for dødfiskhåndteringssystemer er ikke et vertikalt overlappende marked

(163) ScaleAQ solgte dødfiskhåndteringssystemer i EØS for MNOK [redacted] i 2025. Melder estimerer at det totale EØS-salget i 2025 var MNOK [redacted] ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk EØS-marked var følgelig [redacted] %.

(164) Globalt solgte ScaleAQ dødfiskhåndteringssystemer for MNOK [redacted] i 2025, mot et estimert totalmarked på MNOK [redacted] ScaleAQs globale markedsandel var følgelig [redacted] %.

(165) Uavhengig av geografisk markedsdefinisjon er markedet for dødfiskhåndteringssystemer ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

4.5.7 Markedet for avlusningssystemer

4.5.7.1 Markedsavgrensning

(166) ScaleAQ leverer avlusningssystemer til oppdrettsnæringen. Lakselus er en betydelig utfordring, ettersom det øker dødeligheten blant oppdrettsfisk og kan skade ville fiskepopulasjoner. Oppdrettsnæringen benytter derfor ulike aktive metoder for å redusere lusenivåene, herunder kjemisk behandling, laserbehandling og kontrollsystemer som avliver lakselus med termiske eller mekaniske metoder.

(167) ScaleAQ selger det termiske kontrollsystemet «Thermolicer», som transporterer fisken gjennom et rørsystem med en seksjon med varmt vann som avliver lakselusen. Thermolicer er utviklet av ScaleAQ og produseres av underleverandører.

(168) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har definert det relevante produktmarkedet for avlusningssystemer. I sak M.10699 SalMar / NTS ble meldingen akseptert på grunnlag av et potensielt globalt marked, med markedsandeler også presentert for et EØS + Storbritannia-marked.

(169) Avlusningssystemer kan anskaffes og kontraheres separat fra annet oppdrettsutstyr og selges av spesialiserte leverandører. Melder legger derfor til grunn at det relevante produktmarkedet er markedet for avlusningssystemer.

(170) Både ScaleAQ og hovedkonkurrentene leverer avlusningssystemer på global basis. Lakselus er et problem i alle vesentlige oppdrettsjurisdiksjoner, og den globale trenden bort fra kjemisk behandling har økt etterspørselen etter avlusningssystemer. Transportkostnader utgjør ikke en vesentlig begrensning, og NS 9415 gjelder ikke for avlusningssystemer.

(171) Melder legger derfor til grunn at markedet for avlusningssystemer er globalt. Melder vil også presentere markedsandeler for EØS, som Melder anser som den snevreste mulige markedsavgrensningen.

4.5.7.2 Markedet for avlusningssystemer er ikke et vertikalt overlappende marked

(172) ScaleAQ solgte avlusningssystemer i EØS for MNOK [redacted] i 2025. Melder estimerer at det totale EØS-salget i 2025 var MNOK [redacted] ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk EØS-marked var følgelig [redacted] %. På globalt nivå var markedsandelen [redacted] %.[35]

(173) Uavhengig av den geografiske markedsdefinisjonen er markedet for avlusningssystemer ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

4.5.8 Markedet for undervannslys

4.5.8.1 Markedsavgrensning

(174) ScaleAQ leverer undervannslys til oppdrettsnæringen. Undervannslys benyttes for å redusere prematur kjønnsmodning blant oppdrettsfisk, som kan føre til redusert vekst og kjøttkvalitet. Nedoverrettede lys får fisken til naturlig å svømme dypere, under «lusbeltet», og reduserer dermed luseinfeksjoner.

(175) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har definert det relevante produktmarkedet for undervannslys. I sak M.10699 SalMar / NTS ble meldingen akseptert på grunnlag av et potensielt globalt marked, med markedsandeler også presentert for et EØS + Storbritannia-marked.

(176) Undervannslys til oppdrettsnæringen benytter ulike lysteknologier, herunder metallhalogen og LED, som begge leveres av ScaleAQ. Undervannslys til oppdrettsnæringen er spesialiserte produkter som ikke enkelt kan substitueres med lys fra andre industrier.

(177) Undervannslys kan anskaffes separat fra annet oppdrettsutstyr. Melder legger derfor til grunn at det relevante produktmarkedet er markedet for undervannslys til oppdrettsnæringen.

(178) Undervannslys er av natur et globalt produkt som enkelt kan leveres på tvers av landegrenser. Det foreligger ingen regulatoriske standarder som begrenser leveranser, og identiske lystyper benyttes i oppdrettsnæringen uavhengig av lokasjon.

(179) Melder legger derfor til grunn at markedet for undervannslys er globalt. Melder vil også presentere markedsandeler for EØS, som Melder anser som den snevreste mulige markedsavgrensningen.

4.5.8.2 Markedet for undervannslys er ikke et vertikalt overlappende marked

(180) ScaleAQ solgte undervannslys i EØS for MNOK [redacted] i 2025. Melder estimerer at det totale salget i EØS i 2025 var MNOK [redacted] ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk EØS-marked var følgelig [redacted] %. På globalt nivå var markedsandelen [redacted] %.

(181) Uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres, er markedet for undervannslys ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

[35] Melder bemerker at dette er et konservativt estimat, som da ikke inkluderer laserbehandlinger som terminerer lakselus under vann. Laser systemer som selges av leverandører som Stingray har økt voldsomt i popularitet de siste årene og, hvis inkludert i estimatene her, ville gitt Stingray en betydelig markedsandel for avlusningssystemer. ScaleAQ selger ikke slike laser systemer.

4.5.9 Markedet for nøter til fiskeoppdrettsnæringen

4.5.9.1 Markedsavgrensning

(182) ScaleAQ leverer nøter til oppdrettsnæringen. Nøter skaper et innhegningsområde under vann som forhindrer oppdrettsfisken fra å rømme, samtidig som de tillater vanngjennomstrømning. Nøter er laget av tau eller andre materialer og festes i flytekragen. Alle nøter har samme funksjon, selv om ulike modeller finnes for ulike størrelser på oppdrettsanlegg.

(183) Nøter kan anskaffes separat fra annet oppdrettsutstyr, uavhengig av valgt leverandør av flytekrager. Melder legger derfor til grunn at det relevante produktmarkedet er markedet for nøter til oppdrettsnæringen.

(184) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har definert det relevante produktmarkedet for nøter. I sak M.10699 SalMar / NTS ble meldingen akseptert på grunnlag av et potensielt globalt marked, med markedsandeler også presentert for et EØS + Storbritannia-marked.

(185) Nøter leveres globalt både av ScaleAQ og konkurrenter. Transportkostnader er ikke vesentlige gitt produktets høye verdi. Det foreligger noen regulatoriske standarder, herunder NS 9415 i Norge (lovpålagt), den skotske marintekniske standarden (med lignende designprinsipper), islandske standarder (basert på norsk regulering), NS 9415 på prosjektbasis i Canada, og kundespesifikke krav på Færøyene. Chile har ingen tekniske standarder. Forskjellene er små, og alle leverandører kan levere nøter på tvers av grensene.

(186) Melder legger derfor til grunn at markedet for nøter er globalt. Melder vil også presentere markedsandeler for EØS, som Melder anser som den snevreste mulige markedsavgrensningen.

4.5.9.2 Markedet for nøter er ikke et vertikalt overlappende marked

(187) ScaleAQ solgte nøter i EØS for MNOK [redacted] i 2025. Melder estimerer at det totale salget i EØS i 2025 var MNOK [redacted] ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk EØS-marked var følgelig [redacted] %. På globalt nivå var markedsandelen [redacted] %.

(188) Uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres, er markedet for nøter ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

4.5.10 Markedet for produksjonsrelatert programvare til fiskeoppdrettsnæringen

4.5.10.1 Markedsavgrensning

(189) ScaleAQ leverer produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen under merkenavnet «Mercatus». Programvaren støtter produksjonsrelaterte operasjoner, herunder planlegging, ressursoptimering og oversikt over oppdrettsprosessen fra rogn til slakt, inkludert fôrforbruk, miljøforhold, håndtering av fisk, økonomisk planlegging og helseindikatorer.

(190) Flere leverandører tilbyr tilsvarende programvare, herunder [redacted]. Alle leverer programvare med sammenlignbare kjernefunksjoner, selv om funksjonaliteten varierer. Programvaren selges separat fra annet oppdrettsutstyr.

(191) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har avgrenset det relevante produktmarkedet for produksjonsrelatert programvare. I sak M.10699 SalMar / NTS ble meldingen akseptert på

grunnlag av et potensielt globalt marked, men det ble også oppgitt markedsandeler for et EØS + Storbritannia-marked. Melder legger til grunn at markedet for nøter er globalt.

4.5.10.2 Markedet for produksjonsrelatert programvare er ikke et vertikalt overlappende marked

(192) ScaleAQ solgte produksjonsrelatert programvare i EØS for MNOK [redacted] i 2025. Melder estimerer at det totale EØS-salget i 2025 var MNOK [redacted] ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk EØS-marked var følgelig [redacted]%.

(193) Melder bemerker at estimatet er basert på begrenset tilgjengelig informasjon om totalmarkedets størrelse.

(194) Globalt solgte ScaleAQ produksjonsrelatert programvare for MNOK [redacted] i 2025, mot et estimert totalmarked på MNOK [redacted]. ScaleAQs globale markedsandel var følgelig [redacted]%.

(195) Uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres, er markedet for produksjonsrelatert programvare ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

4.5.11 Markedet for fiskemel og fiskeolje

4.5.11.1 Markedsavgrensning

(196) Kvervas porteføljeselskaper Pelagia og Nutrimar leverer fiskeolje og fiskemel, som benyttes som ingredienser i fiskefôr og dyremat. En begrenset andel av innsatsfaktorene for fiskeolje og fiskemel stammer fra reststoffer fra oppdrettslaks.

(197) Fiskemel er et pulver som fremstilles ved koking, pressing, tørking og kverning av rå fisk eller fiskereststoffer. Fiskeolje utvinnes fra væsken som presses ut av den kokte fisken. Både fiskeolje og fiskemel kan produseres fra reststoffer som oppstår ved oppdrett og primærprosessering av atlantisk laks.

(198) Reststoffer samles inn av produsenter av fiskeolje og fiskemel fra nøter eller prosesseringsanlegg ved bruk av båt. Tilgangen til råmaterialer er regulert av avtaler med typisk varighet på ett til fem år, og innsamling skjer normalt på nasjonalt nivå. Både fiskemel og fiskeolje omsettes som råvarer på et globalt marked, typisk gjennom spotsalg eller rammeavtaler med varighet på opptil ett år.

(199) Kommisjonen har tidligere lagt til grunn at fiskemel og fiskeolje tilhører separate produktmarkeder, og at det eksisterer et eget marked for fiskemel. Innenfor markedet for fiskemel har Kommisjonen vurdert, men latt åpen, en mulig distinksjon mellom fiskeproteinkonsentrat og fiskemel.[36]

(200) Melder deler Kommisjonens syn på at det eksisterer separate markeder for fiskemel og fiskeolje. En ytterligere segmentering mellom fiskemel og fiskeproteinkonsentrat er etter Melders syn ikke nødvendig for formålet med denne meldingen, ettersom reststoffer fra laks kan benyttes til begge produkter og de to for mange formål er substituerbare.

[36] Sak M.7035 Austevoll Seafood Kvefi/JV, paragraf 48-49. Melder bemerker for fullstendighetens skyld at COMP/M.7035 omhandlet etableringen av det JV som i dag er kjent som Pelagia og som Kverva har delt kontroll over.

(201) Melder legger derfor til grunn at de relevante produktmarkedene er (i) fiskeolje og (ii) fiskemel inkludert fiskeproteinkonsentrat.

(202) Kommisjonen har tidligere vurdert at markedet for fiskemel er globalt, og at den snevreste mulige markedsavgrensningen er EØS. Kunder i EØS anskaffer fiskemel både på tvers av EØS-grensene og fra utenfor EØS. Majoriteten av produsentene leverer på global basis.

(203) Melder legger derfor til grunn at markedene for fiskeolje og fiskemel er globale. Melder vil også presentere markedsandeler for EØS, som Melder anser som den snevreste mulige markedsavgrensningen.

4.5.11.2 Markedene for fiskemel og fiskeolje er ikke vertikalt overlappende markeder

(204) Markedene for fiskemel og fiskeolje er ikke vertikalt berørte eller overlappende markeder, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f, uavhengig av geografisk markedsdefinisjon.

(205) Pelagia og Nutrimar solgte omtrent [redacted] tonn fiskemel globalt i 2025, hvorav [redacted] tonn i EØS. Basert på tall fra Marine Ingredients Organisation (IFFO) estimerer Melder at det totale globale salget var [redacted] tonn, hvorav [redacted] tonn i EØS. Kvervas markedsandel for fiskemel var følgelig [redacted] % globalt og [redacted] % i EØS.

(206) Pelagia og Nutrimar solgte omtrent [redacted] tonn fiskeolje globalt i 2025, hvorav [redacted] tonn i EØS. Basert på tall fra IFFO estimerer Melder at det totale globale salget var [redacted] tonn, hvorav [redacted] tonn i EØS. Kvervas markedsandel for fiskeolje var følgelig [redacted] % globalt og [redacted] % i EØS.

4.5.12 Det globale markedet for fiskepumper

4.5.12.1 Markedsavgrensning

(207) Maskon produserer og selger fiskepumper, som benyttes til skånsom transport av smolt. Fiskepumper kan brukes sammen med Maskons vaksinasjonssystemer (hvor også pumper fra andre produsenter kan benyttes), samt til andre formål som avlusingsbehandling, slakting og lagring. Fiskepumper selges som et fysisk produkt for en engangssum.

(208) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har definert det relevante produktmarkedet for fiskepumper. I januar 2023 ble ScaleAQs erverv av Maskon meldt til Konkurransetilsynet, som aksepterte og klarerte meldingen i fase 1.

(209) Fiskepumper er et ukomplisert produkt som produseres av en rekke leverandører. Fiskepumper fra én leverandør kan enkelt erstatte pumper fra en annen. Maskon er en liten aktør i dette markedet.

(210) Melder legger til grunn at det relevante produktmarkedet er det globale markedet for fiskepumper til oppdrettsnæringen. Maskon selger fiskepumper internasjonalt, og Melder er ikke kjent med regulatoriske begrensninger som forhindrer internasjonalt salg.

4.5.12.2 Markedet for fiskepumper er ikke et vertikalt overlappende marked

(211) Melder er ikke kjent med tredjepartsrapporter om totalmarkedets størrelse for fiskepumper. Fiskepumper utgjør en liten del av Maskons virksomhet, med en global omsetning på omtrent

NOK [redacted] millioner i 2025. Melder estimerer at Maskons markedsandel globalt og i et hypotetisk EØS-marked er under [redacted] %.

(212) Uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres, er markedet for fiskepumper ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

4.5.13 Det globale markedet for rognsorteringsmaskiner

4.5.13.1 Markedsavgrensning

(213) Maskon produserer og selger rognsorteringsmaskiner. Rognsorteringsmaskiner benyttes av oppdrettere til å sortere kvaliteten på rogn ved hjelp av visuell inspeksjonsprogramvare, og sorterer ut rogn av utilstrekkelig kvalitet for smoltproduksjon samt ubefruktet eller dødt rogn. Manuell sortering forekommer også, særlig utenfor Norge.

(214) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har definert det relevante produktmarkedet for rognsorteringsmaskiner. I januar 2023 ble ScaleAQs erverv av Maskon meldt til Konkurransetilsynet, som aksepterte og klarerte meldingen i fase 1.

(215) Rognsorteringsmaskiner er spesialiserte produkter som ikke kan erstattes av andre maskiner uten tilpasning av programvare og maskinvare. Melder legger til grunn at det kan foreligge et separat produktmarked for rognsorteringsmaskiner, uten at det er nødvendig å konkludere for formålet med denne meldingen.

(216) Maskon selger rognsorteringsmaskiner internasjonalt, herunder til kunder i Norge, Danmark, Storbritannia, Canada, USA, Chile og Australia. Andre leverandører, [redacted] og [redacted] selger også rognsorteringsmaskiner globalt. Melder er ikke kjent med vesentlige regulatoriske eller tekniske hindringer for internasjonalt salg.

(217) Melder legger derfor til grunn at det relevante geografiske markedet for rognsorteringsmaskiner er globalt.

4.5.13.2 Markedet for rognsorteringsmaskiner er ikke et vertikalt overlappende marked

(218) Melder er ikke kjent med tredjepartsrapporter om totalmarkedets størrelse for rognsorteringsmaskiner. Rognsorteringsmaskiner utgjør en begrenset del av Maskons virksomhet, med en global omsetning på omtrent NOK [redacted] millioner i 2025. Etter Melders beste estimat har Maskon en markedsandel på mellom [redacted] % i det globale markedet for rognsorteringsmaskiner.

(219) Markedet for rognsorteringsmaskiner er følgelig ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

4.5.14 Det globale markedet for lokalitetsbåter

4.5.14.1 Markedsavgrensning

(220) Moen Marine bygger og selger lokalitetsbåter (ofte også kalt arbeidsbåter eller røkterbåter) og servicebåter til oppdrettsindustrien. Servicebåter er relativt sett større enn lokalitetsbåter (mellom 15 meter og opp til 30 meter i lengde) og kjøpes av servicebåtrederier slik som Frøy,

AQS, Abyss Group og andre.[37] Lokalitetsbåter er mindre (vanligvis mellom 8 og 15 meter i lengde) og kjøpes normalt av oppdrettsselskapene. Det er derfor en vertikal relasjon mellom Moen Marines salg av lokalitetsbåter og SalMar og Måsøvals aktiviteter innen oppdrett og primærprosessering av NFAS.

(221) Lokalitetsbåter benyttes til daglig drift og ettersyn hos oppdretter. Båten benyttes av personell til å gjøre tilsyn og enkelt vedlikehold av blant annet nøter, fortøyninger, föringsanlegg og merder, og for å flytte personell mellom merder og for å flytte personell mellom lokalitet og land. Lokalitetsbåtene er forholdsvis enkelt utstyrt, sammenlignet med større servicebåter eller andre større båttyper som benyttes i oppdrettsnæringen.

(222) Moen Marines lokalitetsbåter produseres ved tredjepartsverft i Kroatia og Kina. Båtene lastes deretter på større lasteskip og fraktes til Norge, for utlevering fra Moen til sluttkunde ved selskapets lokalitet i Rørvik. Kundens lokasjon og transportavstander utgjør dermed ingen vesentlig handelsbarriere, gitt at båtene uansett kan fraktes betydelige distanser.

(223) Moen Marine selger lokalitetsbåter til oppdrettsnæringen globalt, og har blant annet kunder i [redacted] Moen Marine oppfatter at også flere av konkurrentene selger lokalitetsbåter på en global basis.

4.5.14.2 Markedet for lokalitetsbåter er ikke er vertikalt overlappende marked

(224) Melder er ikke kjent med offentlige tredjepartsrapporter som beskriver størrelsen på markedet for lokalitetsbåter. Det finnes ingen offisiell oversikt over antall fartøy globalt, og den globale markedsandelen kan derfor ikke estimeres presist. Målt mot det norske markedet alene har Moen Marine basert på Meldersbeste estimat en markedsandel på om lag 27% imarkedet for lokalitetsbåter til oppdrettsindustrien. Globalt antas markedsandelen å være betydelig lavere, gitt det store antallet både norske og internasjonale aktører som tilbyr slike båter.

(225) I Norge selges lokalitetsbåter av blant annet [redacted] Viktige internasjonale aktører er [redacted]

(226) Markedet for lokalitetsbåter er følgelig ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f.

4.5.14 Ingen risiko for innsatsfaktor- eller kundeutestengelse

(227) Som beskrevet i punkt 4.5.1 til 4.5.13 er ingen av de ovennevnte markedene vertikalt overlappende eller berørte markeder, jf. krrl. § 18 a bokstav e og f. Foretakssammenslutningen gir ikke opphav til risiko for innsatsfaktorutestengelse eller kundeutestengelse i noen av disse markedene, av grunnene som beskrives nedenfor.

[37] Melder bemerker for ordens skyld at servicebåter over 15 meter også helt unntaksvis kan selges til oppdrettsselskaper. Dette er uvanlig, og gir etter Melders syn derfor ikke opphav til en vertikal relasjon mellom partene.

Ingen bekymring knyttet til markedet for sekundærprosessert laks

(228) Måsøval er ikke aktiv i markedet for sekundærprosessert laks, og Foretakssammenslutningen leder dermed ikke til noen kundeutestengelse i dette markedet.

(229) Gitt den begrensede konsentrasjonsøkningen i markedet for NFAS som følge av Foretakssammenslutningen, vil Kvervas evne eller insentiv til å vanskeliggjøre tilgangen til NFAS for øvrige aktører som er aktive innen sekundærprosessering av atlantisk laks ikke påvirkes av Foretakssammenslutningen. Konkurrerende sekundærprosessører, herunder [redacted] og andre sekundærprosessører i EØS, vil uansett ha tilgang til NFAS fra en rekke andre oppdrettsselskaper enn SalMar og Måsøval. Dette støttes også av at Kommisjonen, i sak M.11914 Mowi / Nova Sea, fant at kundene ved en hypotetisk forsyningsnekt kunne kjøpe NFAS fra alternative leverandører.[38]

Ingen bekymring knyttet til utstyrsmarkeder

(230) Hva gjelder utstyrsmarkedene beskrevet ovenfor, herunder markedene for kamerasystemer, fôrflåter, fortøyningssystemer, marine ingeniør- og sertifiseringstjenester, dødfiskhåndteringssystemer, avlusningssystemer, undervannslys, nøter, produksjonsrelatert programvare, fiskepumper, rognsorteringsmaskiner og lokalitetsbåter, bestemmes produksjonsvolumet i markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS primært av tilgang til lisensvolum (MTB), og ikke av tilgang til det aktuelle utstyret eller den aktuelle tjenesten. En hypotetisk vanskeliggjøring av konkurrentenes tilgang til utstyr eller tjenester fra ScaleAQ eller Maskon vil derfor verken redusere konkurrentenes produksjonsvolum av NFAS eller deres evne til å konkurrere nedstrøms, samtidig som en slik strategi vil medføre tap av ScaleAQs og Maskons salgsinntekter uten tilsvarende gevinst nedstrøms.

(231) Måsøval er videre en liten aktør innen oppdrett av NFAS. Et hypotetisk bortfall av Måsøval som kunde vil derfor ikke i vesentlig grad kunne redusere kundegrunnlaget for ScaleAQs, Moen Marines eller Maskons konkurrenter.

(232) Transaksjonen fører ikke til noen konsentrasjonsøkning i utstyrsmarkedene, og i samtlige av utstyrsmarkedene vil ScaleAQ og Maskon dessuten fortsatt møte konkurranse fra en rekke alternative leverandører, som kundene kan benytte som forsyningskilde i stedet for ScaleAQ, Moen Marine og Maskon. Dette omfatter blant annet [redacted] Også lokalitetsbåter selges av en rekke aktører, slik

[38] Sak M.11914 Mowi / Nova Sea, avsnitt 81-83.

som blant annet [redacted]

(233) Lakseoppdrettere vil derfor også etter Foretakssammenslutningen være sikret tilgang til relevant utstyr fra andre leverandører.

Ingen bekymring knyttet til markedene for fiskeolje og fiskemel

(234) Videre gir Foretakssammenslutningen heller ikke opphav til risiko for kundeutestengelse i markedene for fiskemel og fiskeolje. Andre kjøpere av reststoffer fra oppdrett og primærprosessering av NFAS, herunder [redacted] vil fortsatt kunne kjøpe reststoffer fra andre oppdrettere enn SalMar. SalMars markedsandel innen produksjon av NFAS vil videre etter Foretakssammenslutningen fremdeles være begrenset, slik at Foretakssammenslutningen verken vil kunne gi Kverva insentiv eller evne til å nekte konkurrerende produsenter av fiskemel og fiskeolje tilgang til reststoffer fra Måsøvals produksjon.[39]

5. De involverte foretakenes salgsinntekter i Norge

Foretak	Salgsinntekter i Norge 2025 (MNOK)
Kverva (konsern)	[redacted]
Måsøval	

6. Partenes viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

(235) Partenes fem viktigste kunder, konkurrenter og leverandører i markeder der partene har overlappende aktivitet jf. krrl. § 18 a. bokstav d, og partenes tre viktigste kunder, konkurrenter og leverandører i vertikalt overlappende markeder jf. krrl. § 18 a. bokstav f, fremkommer under.

6.1 Markedet for oppdrett og primærprosessering av NFAS

SalMar

Konkurrenter	Kunder	Leverandører
[redacted]		

Måsøval

Konkurrenter	Kunder	Leverandører
[redacted]		

[39] Måsøvals reststoffer [redacted]

6.2 Markedet for flytekrager

ScaleAQ

Konkurrenter	Kunder	Leverandører
[redacted]		

6.3 Markedet for vaksinasjonsmaskiner og -tjenester

Maskon

Konkurrenter	Kunder	Leverandører
[redacted]		

7. Årsregnskap

Vedlegg 3 SalMar ASAs årsregnskap for 2025

Vedlegg 4 Kvervas årsregnskap for 2025

Vedlegg 5 Måsøvals årsregnskap for 2025

8. Annet

(236) Foretakssammenslutningen utløser meldeplikt til Island, Polen, Litauen og Nederland. Partene har besluttet å anmode om at behandlingen av transaksjonen overføres fra Polen, Litauen og Nederland til Kommisjonen, jf. Rådsforordning nr. 139/2004 av 20. januar 2004 om kontroll av foretakssammenslutninger art. 4 (5).

(237) Transaksjonen berører lakseprodukter som faller utenfor området for EØS-avtalen. Vurderingen av virkningene av Transaksjonen på markeder som består av lakseprodukter i Norge og Island faller dermed utenfor Kommisjonens kompetanse.[41] Melder har derfor ikke anmodet om at behandlingen av transaksjonen overføres fra Norge og Island til Kommisjonen etter EØS-avtalen protokoll 24 artikkel 6 (5).

9. Offentlighet

(238) Denne meldingen og enkelte vedlegg inneholder forretningshemmeligheter som er underlagt taushetsplikt og unntatt fra offentlighet. Slike opplysninger er i meldingen merket med lys blå bakgrunn (konfidensiell informasjon tilhørende SalMar / Kverva), grønn bakgrunn (konfidensiell

[40] [redacted]

[41] Se også sak M.11914 – Mowi / Nova Sea, avsnitt 9.

informasjon tilhørende Måsøval) eller rød bakgrunn (konfidensiell informasjon tilhørende begge parter). Begrunnelse for markering av forretningshemmeligheter og unntak for offentlighet er vedlagt.

Vedlegg 6 Begrunnelse for forretningshemmeligheter

\- - -

Med vennlig hilsen
Advokatfirmaet BAHR AS



Beret Sundet