

**ALMINNELIG MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING
JF. KONKURRANSELOVEN § 18 FØRSTE OG ANNET LEDD
OG FORSKRIFT OM MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGER §§ 1 - 3**

MELLOM

SECURITAS DIRECT AS

OG

HAFSLUND SIKKERHET PRIVAT AS

OG

HAFSLUND BOLIGTEKNIKK AS

OSLO, 14. AUGUST 2008

1 Melder

1.1 Foretaksopplysninger

Navn: Securitas Direct AS
Org.nr: 929 120 825
Adresse: Drammensveien 175
0277 Oslo
Telefon: 06 01 0
Telefaks: 23 68 88 89

1.2 Melders representant

Navn: Bugge, Arentz-Hansen & Rasmussen
Kontaktperson: Advokatfullmektig Elin Moen
Saksansvarlig advokat: Svein Gerhard Simonnæs
Adresse: Postboks 1524 Vika
0117 Oslo
Telefon: 22 83 02 70
Telefaks: 22 83 07 95
E-post: emo@bahr.no

2 Øvrig involvert foretak

2.1 Annet involvert foretak

Navn: Hafslund Sikkerhet Privat AS
Org.nr: 966 816 406

2.2 Annet involvert foretak

Navn: Hafslund Boligteknikk AS
Org.nr: 989 830 465

3 Foretakssammenslutningens art

I henhold til aksjekjøpsavtale inngått 9. juli 2008 mellom Securitas Direct AS ("Securitas Direct") og Hafslund Marked AS ("Hafslund Marked"), samlet omtalt som "Partene", skal Securitas Direct erverve samtlige aksjer fra Hafslund Marked i Hafslund

Sikkerhet Privat AS ("Hafslund Sikkerhet") og Hafslund Boligteknikk AS ("Hafslund Boligteknikk") ("Transaksjonen"). Styret i Hafslund ASA godkjente avtalen med Securitas Direct 5. august 2008. Transaksjonen ble offentliggjort i pressemelding fra Partene 6. august 2008.

Gjennomføringen av transaksjonen er betinget av at av alle nødvendige offentlige tillatelser er gitt.

Vedlegg 1: Pressemelding

Bakgrunnen for transaksjonen er at Hafslund-konsernet ønsker å trekke seg ut av markedet for alarmsystemer til privatkunder da dette ligger utenfor Hafslunds primære satsingsområder, samtidig som Hafslund-konsernet ønsker å prioritere sine primære satsingsområder, herunder særlig utvikling av fornybar energi og infrastruktur. Salget er ut fra dette naturlig for Hafslund ASA. På samme tid er virksomheten innenfor Securitas Directs kjernevirksomhet, og sammenslåing av de to virksomhetene vil gi grunnlag for betydelige effektivitetsgevinster. Effektivitetsgevinstene vil bli nærmere beskrevet i punkt 9 nedenfor.

4 Foretakenes struktur og virksomhetsområder

4.1 Erverver

4.1.1 Securitas Direct AS

Securitas Direct AS eies 100 % av Securitas Direct AB, som igjen er kontrollert av EQT V Ltd., et investeringsfond innen EQT-gruppen ("EQT"), etablert på Guernsey.

Securitas Direct tilbyr sikkerhetsløsninger i form av kontaktalarm, innbruddsalarm og røykvarsling til norske bolighus samt små og middels store bedrifter ("SMB"). [REDACTED]

Selskapets hovedkontor er i Oslo. Selskapet har ingen datterselskaper. I 2007 hadde selskapet en omsetning på NOK 280 millioner og 140 ansatte.

Securitas Direct tilbyr i hovedsak to forskjellige produktpakker til privatkunder. Den ene kan karakteriseres som en "grunnpakke" og inkluderer trådløs alarm med innebygd sirene, oppringer og GSM-sender, betjeningspanel med kontaktalarm og leser for nøkkelenheten, magnetkontakt til hoveddør, bevegelsesdetektor og alarmmerker.¹ Den andre er en tilsvarende alarmpakke, men hvor alarmenheten i tillegg har innebygd kameradetektor, som ved utløsning av alarmen tar en bildesekvens. For begge produkt-

¹ Trådløse alarmer ble tidligere markedsført av selskapet Securitas Aroundio AS. Dette selskapet ble slått sammen med Securitas Direct 31. juli 2007.

I tillegg til salgskanalene beskrevet ovenfor har Securitas Direct inngått samarbeidsavtaler med [REDACTED]

4.1.2 Securitas Direct AB

Securitas Direct AS er et heleid datterselskap av Securitas Direct AB. Securitas Direct AB er et svensk selskap som yter sikkerhetstjenester i form av alarmovervåkning til privatpersoner og SMB. I tillegg til Norge har selskapet virksomhet i hele Skandinavia, Finland, Belgia, Frankrike, Nederland, Spania og Portugal, og en samlet kundeportefølje på om lag 1.000.000 kunder. Selskapet hadde i 2007 omsetning på SEK 3.816 millioner og et driftsresultat på SEK 275 millioner.

Selskapet var tidligere en del av Securitas-konsernet. Det ble notert på Stockholm Børs i september 2006. EQT V Ltd. overtok kontrollen i selskapet i mars 2008, [REDACTED]

[REDACTED] Det er varslet at Securitas Direct AB vil bli tatt av børs 15. august d.å.

Securitas Direct AB har gjennom en lisensavtale inngått med Securitas-konsernet beholdt rettighetene til å benytte firmanavnet samt logoen frem til 2010, til tross for at det ikke er noen eiermessig sammenheng mellom Securitas Direct og Securitas-konsernet.

4.1.3 EQT-gruppen

[REDACTED]

Vedlegg 3: [REDACTED]

Ett av EQTs porteføljeselskaper, det danske serviceselskapet ISS Holding A/S, er aktiv innen samme virksomhetsområde som Partene. Selskapet er kontrollert av EQT-gruppen i fellesskap med Goldman Sachs Capital Partners.⁴

ISS Holding AS er eierselskapet i ISS-konsernet, [REDACTED]
[REDACTED] Konsernet tilbyr tjenester innen renhold, kontorstøtte, eiendoms-

³ Ervervet ble klarert av EU-kommisjonen i sak COMP/M.4986 -EQT V / SECURITAS DIRECT

⁴ Ervervet ble klarert av EU-kommisjonen i sak COMP/M.3736 -EQT / GSCP / ISS / JV

tjenester, catering og sikkerhetstjenester, sistnevnte i form av adgangskontroll, resepsjonsbetjening, parkeringsvakter, butikkvakter, annet betjent vakthold og installasjon av alarmer med overvåkning og utrykning. Konsernet hadde i 2007 en omsetning på verdensbasis på DKK 63.9 milliarder.

ISS-konsernet tilbyr alarmtjenester i Finland og Hellas.

EQT-gruppen har ingen kontrollerende interesser i andre selskaper som tilbyr alarmtjenester

Konsernet er aktivt i Norge gjennom selskapet ISS Facility Services AS ("ISS"), som leverer tjenester til offentlig og privat sektor innen forretningsområdene Renhold, Catering, Eiendom og Kontorstøtte. ISS har flere datterselskaper, hvorav Personal Service og Sikkerhet AS tilbyr sikkerhetstjenester. Dette forretningsområdet tilbyr imidlertid ikke alarmtjenester, og ISS-konsernets og Partenes virksomhet er følgelig ikke overlappende.

4.2 Hafslund Sikkerhet Privat AS og Hafslund Boligteknikk AS (målselskapene)

Hafslund Sikkerhet og Hafslund Boligteknikk eies 100 % av Hafslund Marked, og er en del av Hafslund-konsernet ("Hafslund").

Hafslund Sikkerhet leverer sikkerhetsutstyr og sikkerhetstjenester rettet mot boligalarmmarkedet i Norge. Selskapet har hovedkontor i Oslo, samt en rekke avdelingskontorer rundt omkring i Norge; Agder, Akershus, Buskerud, Hedmark/Oppland, Vestfold og Østfold.

Vedlegg 4: Oversikt over Hafslund Sikkerhets geografiske dekningsområde.

Grunnlaget for dagens virksomhet ble dannet i 2001 etter at Hafslund kjøpte Vekterselskapet AS. Hafslund Sikkerhet ble etablert i 2002, [REDACTED]

Hafslund Sikkerhet hadde i 2007 NOK 260 millioner i salgsinntekter og NOK 24,8 millioner i driftsresultat. Hafslund Sikkerhet har i dag omlag 155 ansatte.

Alarmtjenestene som tilbys av Hafslund Sikkerhet har mange likhetstrekk med alarmtjenestene som tilbys av Securitas Direct. Hafslund Sikkerhets alarmsystemer er tilknyttet en døgnbemannet alarmsentral. Dersom en alarm utløses vil alarmsentralen først kontakte kunden for å kontrollere om det er kunden selv som har utløst alarmen. Dersom dette ikke er tilfelle, eventuelt at kunden er utilgjengelig, vil vekter bli sendt til kundens bolig.

En viktig forskjell mellom tjenestetilbudene er at Hafslund Sikkerhet utelukkende tilbyr boligalarmer. Alarmtjenester til SMB og andre bedrifter tilbys av Hafslund Infratek ASA, gjennom dets datterselskap Hafslund Sikkerhet Teknisk AS. Hafslund Infratek ASA er et børsnotert selskap, hvor Hafslund ASA eier 64,63 % av aksjene. Selskapene i Hafslund Infratek-gruppen berøres ikke av foreliggende transaksjon.

Hafslund Sikkerhets standardprodukt er alarmsystemer bestående av trådløs alarm med brannvarsler, samt tilhørende innbruddsdetektorer, betjeningspanel, fjernkontroll, GSM-sender samt skilter og oblater. Hafslund tilbyr grunnpakker med ulikt antall komponenter, avhengig av størrelsen på kundens bolig. Alarmsystemer med fotoovervåking tilbys ikke per i dag.

Hafslund Sikkerhet har i tillegg til administrasjonen fire divisjoner, henholdsvis Produkt, Salg, Drift og Boligteknikk.

Produktdivisjonen, som har [REDACTED] ansatte, samarbeider med leverandører om testing, utvikling og design av alarmer og tilhørende produkter. Frem til i dag har Electronic Lines vært Hafslund Sikkerhets leverandør av alarmprodukter. Det siste året har imidlertid Hafslund Sikkerhet arbeidet med å gå over til Bosch som leverandør av alarmsystemer.

Divisjonen Salg forestår markedsføring og salg både i form av telefonsalg og dørsalg. Divisjonen har [REDACTED] ansatte samt om lag [REDACTED] selgere med provisjonsbasert lønn. Hafslund Sikkerhet har i tillegg samarbeidsavtale med [REDACTED]

Alarmene overvåkes fra Hafslund Sikkerhets alarmsentral på Alnabru i Oslo, som tilhører divisjonen Drift. Alarmsentralen ble bygget i 2004 og er FG-godkjent. Sentralen mottar om lag [REDACTED] brann- og innbruddsalarmer i måneden, men har kapasitet til å betjene inntil [REDACTED] alarmer. Per i dag arbeider ca. [REDACTED] personer ved alarmsentralen.

Hafslund Sikkerhet har ikke egne vektere, men kjøper majoriteten av de nødvendige vektertjenester fra Infratek Vakt AS ("Infratek Vakt"). Denne virksomheten inngår ikke som del av den virksomhet som overdras ved transaksjonen. I tillegg til den vekterkapasiteten som kjøpes fra Infratek Vakt, kjøpes en andel av vektertjenestene fra Securitas AS (om lag 10 %).

Divisjonen Boligteknikk, som består av Hafslund Boligteknikk forestår levering, montering og service av boligalarmer og sikkerhetsutstyr. Til tross for at Hafslund Boligteknikk er et eget selskap, er dette sammen med Hafslund Sikkerhet drevet som én enhet.

Hafslund Boligteknikk har hovedkontor i Oslo, og 18 avdelingskontorer fordelt på landets største byer sør for Steinkjer. Hafslund Boligteknikk har i dag [REDACTED] ansatte.

Hafslund Boligteknikk omsatte i 2007 for NOK 35,8 millioner og hadde et negativt driftsresultat på NOK 8,2 millioner.

5 Omsetning og driftsresultat

Tabellen nedenfor viser konsernomsetning og resultat i Norge for alle involverte foretak for 2007 i MNOK.

Navn	Omsetning	Driftsresultat
Securitas Direct AS	280	- 8
EQT-gruppen		
Hafslund Sikkerhet Privat AS	260	24,8
Hafslund Boligteknikk AS	35,8	- 8,2

6 Markeder som berøres av foretakssammenslutningen

6.1 Innledning

De involverte foretakene har drift av alarmsystemer som hovedvirksomhet, og tilbyr kombinerte innbrudds- og brannalarmer med installering, vedlikehold, døgnbemannet vaktservice og vektertjenester tilknyttet kunder i Norge. Mens Securitas Direct tilbyr innbruddsalarmer til både privatkunder samt små og mellomstore bedrifter, tilbyr Hafslund Sikkerhet alarmsystemer utelukkende til privatkunder.

6.2 Det relevante produktmarkedet

Alarmentjenester som tilbys i Norge i dag er i stor grad bygget opp rundt en modell basert på den verdikjede som er skissert i vedlegg 5.

Vedlegg 5: Plansje som viser verdikjeden for Securitas Directs tjenestetilbud.

Verdikjeden illustrerer hvordan det produktet kundene mottar består av et fysisk kjerneprodukt, alarmer, med en rekke tilhørende tilleggstenester, som i all hovedsak ikke er tilgjengelig som separate tjenester fra alarmleverandørene. Dette dreier seg om:

- Utleie og salg av alarmer samt abonnementsordninger for innbruddsalarm
- Formidling av vektertjenester
- Formidling av nødmeldinger til brannstasjonene i tilfelle brann
- Formidling av teknisk assistanse i forbindelse med montering og vedlikehold av alarmer
- Callsenter-tjenester/betjening av alarmsentral

EU-kommisjonen har i tidligere lagt til grunn at markedet for elektronisk vaktutstyr kan segmenteres slik at installasjon og service/vedlikehold av innbruddsalarmer danner et eget marked, adskilt fra markedet for alarmovervåkning og utrykning.⁵ Denne markedsavgrensningen knyttet seg til markeder hvor det var vanlig at privatkunder kjøpte alarm og installasjon fra selskaper som tilbød tekniske tjenester, og deretter inngikk avtale om overvåkning med et annet selskap. Det kan imidlertid reises spørsmål ved om denne markedsavgrensningen er dekkende i nærværende tilfelle. Etter melderens oppfatning er det uvanlig at norske alarmkunder selv besørger installasjon av alarmsystemer for deretter å ta kontakt med en alarmleverandør eller en annen aktør for kjøp av overvåkningstjenester. Det vises her til at samtlige landsdekkende tilbydere av sikkerhetstjenester tilbyr komplette pakker med alarm, installasjon, overvåkning og utrykning. Melder er ikke kjent med at noen av disse aktørene tilbyr overvåkning som en individuell tjeneste.

Fordi de enkelte tjenestene kun tilbys som en del av en alarmtjeneste, og ikke separat, danner virksomheten ikke et naturlig utgangspunkt for adskilte tjenestemarkeder.

På bakgrunn av det ovenfor nevnte, og med hensyn til tilbud og etterspørsel i de ulike leddene i verdikjeden for innbruddsalarm, er det melderens syn at samtlige tjenester en alarmkunde mottar, må anses som bestanddeler av ett og samme produkt. Følgelig er den snevrest mulige avgrensning av det relevante markedet et overordnet marked for elektroniske alarmtjenester.

I tillegg til alarmsystemene som er beskrevet ovenfor finnes det også en annen type alarmsystem til boliger og fritidsboliger som er i ferd med å bli mer vanlig. Dette er trådløse eller kablede alarmsystemer som ikke har et abonnement eller overvåkning tilknyttet, men som varsler boligeieren via analog telefonlinje/ISDN-linje eller GSM-nettet dersom alarmen utløses. Enkelte av disse alarmsystemene har støtte for kamerafunksjoner, i tillegg til at det ofte er mulig å kontrollere strømmen i boligen via mobil eller internett. Disse alarmsystemene er imidlertid utviklet for å kunne dekke flere ulike behov hos kunden, og betjenes uten tilknyttede tjenester.

I utgangspunktet er det stor grad av likhet mellom tjenestene, teknologien og markedsføringen av alarmsystemer til både privatkunder og bedriftskunder, dog slik at alarmselskapenes ressursbruk er ulik dersom det foretas en sammenligning av privatkunder, SMB-kunder og større bedriftskunder. For det første er privatkunder som kundegruppe mer ressurskrevende i form av salgspersonell og kundeservice, mens større bedrifter gjennomgående krever mer avanserte tekniske løsninger med større grad av integrering og hyppigere vakt hold. Størrelsen og kompleksiteten på alarmanleggene eskalerer som hovedregel parallelt med størrelsen på bedriften, gjerne slik at store bedrifter, eventuelt bedrifter med høyt sikkerhetsbehov, krever spesialtilpassede alarmanlegg i kombinasjon med andre sikkerhetsløsninger, for eksempel adgangskontroll og kameraovervåkning. Økt grad av teknisk kompleksitet medfører at både selgere og installatører må ha høyere

⁵ Sak COMP/M.4986 – EQT V/ Securitas Direct. Se også sak COMP/M.4986 – Group 4 Falck / Securicor

kompetanse for å kunne skreddersy og montere alarmanlegg tilpasset den enkelte bedrifts behov, sammenlignet med personell som betjener privatkunder.

Alarmsystemer som selges til privatboliger og SMB er i all hovedsak standardløsninger bestående av et fast antall komponenter som inngår i en grunnpakke til en forhåndsbestemt pris, men hvor kunden kan supplere grunnpakken med ekstra enkeltkomponenter mot et tillegg i prisen. Når det gjelder alarmløsninger til SMB spesielt er løsningene som benyttes svært lik løsningene som tilbys til privatkunder, med unntak av at alarmsystemene for SMB-kunder fortrinnsvis er trådbundne.

Alarmer til SMB er sammensatt for bruk i ulike typer bedrifter og næringsvirksomheter, blant annet butikker, kontorer, serviceinstitusjoner, verksteder og utstillingsområder og disse består ofte av flere seksjoner sammenlignet med bolighus. Trådbundne alarmer er i slike miljøer mer driftsikre fordi de er mindre sensitive for forstyrrelser/ytre påvirkning. I likhet med alarmsystemer til privatboliger kreves det ingen særskilt offentlig godkjenning, sertifisering eller fagbrev for å montere disse. Montørene får intern opplæring. Det er derfor vanlig blant de av aktørene som tilbyr alarmanlegg til både privatkunder og næringsbygg at samme installatører besørger monteringen. Monteringen tar imidlertid noe lengre tid ved montering av trådbundne anlegg sammenlignet med trådløse.

De ovenfor nevnte karakteristika ved markedet synes å indikere at kompliserte og enkle alarmløsninger til henholdsvis store bedrifter og private hjem er i ulike markeder, noe som understøttes av det forhold at tre av de fire største aktørene på markedet, herunder Hafslund Sikkerhet, Securitas Direct og Sector, utelukkende tilbyr alarmsystemer med et begrenset antall seksjoner, og ikke alarmsystemer til større bedrifter.

Basert på graden av likhet mellom alarmsystemer til boliger og SMB er det etter melderens syn nærliggende å slutte at disse tilhører samme produktmarked. Melder mener derfor at det minste aktuelle produktmarkedet er alarmsystemer til boliger og SMB. Videre er alarmsystemer med SMS-varsling til eier over GSM-nettet også et nært substitutt for mange kunder, og må derfor sannsynligvis inkluderes i det relevante markedet. Melder har imidlertid ikke tatt endelig stilling til markedsavgrensningen da transaksjonen, uavhengig av markedets nærmere omfang, ikke vil føre til noen vesentlig begrensning av konkurransen i markedet.

6.3 Markedets geografiske dimensjon

Etter melderens syn er det relevante geografiske markedet nasjonalt. Begge de involverte partene, samt flere øvrige aktører slik beskrevet i punkt 7 nedenfor, tilbyr alarmtjenester på nasjonalt plan⁶. Til dette kommer at tjenestene som inngår i verdikjeden i all hovedsak er av nasjonal karakter. Overvåkning av alarmene foregår fra selskapenes alarmstasjoner hvor en rekke funksjoner er sentraliserte. Uavhengig av hvor i landet en

⁶ Merk at Hafslund per i dag ikke tilbyr alarmtjenester nord for Steinkjer, jf. vedlegg 4.

alarm utløses vil dette registreres hos en alarmsentral med ansvar for å kontakte kunden og eventuelt sende ut vektere.

I den grad vekterne som rykker ut ikke er ansatt hos alarmleverandøren bygger dette på avtaler inngått med nasjonale vekternettverk, slik inngått av både Hafslund Sikkerhet og Securitas Direct. I tillegg til den koordinering som foregår via alarmsentralene har selskapene også sentralisert kunde- og partnerservice, slik at alle henvendelser fra både kunder og installatører betjenes av selskapenes nasjonale kundesenter.

Salg av alarmsystemer foregår dels på nasjonalt nivå og dels på lokalt nivå. Securitas Direct har basert salg av alarmer på en kombinasjon av salg gjennom de lokale partnerne samt eget nasjonalt salgsapparat. Hafslund Sikkerhet på den annen side, som ikke samarbeider med lokale partnere, har et salgsteam som dekker alle deler av landet hvor Hafslund tilbyr alarmtjenester. Uavhengig av hvordan de enkelte selskapene har innrettet sin aktive salgsvirksomhet, har samtlige av de landsdekkende alarmtilbyderne i Norge i stor grad lagt opp til markedsføring via Internett, hvor kunden oppfordres til å bestille alarmsystemer og/eller å be om å bli kontakert av selskapet for nærmere informasjon. Totalt sett foregår markedsføringen snarere på nasjonalt nivå fremfor lokalt, noe som understrekes av at prisfastsettelsen skjer på nasjonalt nivå og i svært begrenset grad varierer etter kundens bosted.

Til tross for at enkelte ledd i verdikjeden, slik som installering og vedlikehold av alarmer, har til dels lokal karakter, kan dette etter melderens syn ikke medføre at markedet for elektroniske alarmtjenester anses for å være snevrere enn nasjonalt. Dette er også i tråd med EU-kommisjonens praksis. Vi peker særlig på at EU-kommisjonen i saken COMP/M.4986 – EQT V/ Securitas Direct viste til at den foretatte markedsundersøkelsen entydig gav uttrykk for at markedet var nasjonalt.⁷ Det ble lagt vekt på eksistensen av nasjonale regelverk og standarder og nasjonale preferanser som følge av kjennskap til de enkelte aktørene i hvert land. Det kan i tillegg nevnes at det innenfor det norske markedet ikke er vesentlige språkforskjeller, til forskjell fra enkelte andre nasjonale markeder.

6.4 Oppsummering berørte markeder

Etter Securitas Directs syn er det berørte produktmarkedet i nærværende sak er salg/utleie av elektroniske alarmsystemer til privat- og SMB-kunder i Norge, inkludert drift og overvåkingstjenester. Som nevnt ovenfor må alarmsystemer med direkte melding til bruker over GSM-nettet sannsynligvis også inkluderes i det relevante markedet.

⁷ Punkt 17. Som nevnt ovenfor i punkt 6.2 delte EU-kommisjonen salg av alarmtjenester inn i to separate produktmarkeder, men kom til at begge markedene var nasjonale.

7 Konkurransmessige konsekvenser av transaksjonen: Ingen vesentlig konkurransebegrensning

7.1 Innledende kommentarer

Partene har som det fremgår av punkt 6 ovenfor overlappende virksomhet hva gjelder utleie/salg og drift av alarmsystemer til privatboliger i Norge.

7.2 Partens markedsandeler

Markedsandeler for utleie/salg og drift av alarmsystemer kan beregnes både basert på antall kunder (installerte alarmer/kundeportefølje) og basert på nysalg, det vil si antall nye kunder som inngår avtale om kjøp av alarmtjenester per år.

På grunnlag av blant annet statistikk utarbeidet av Statens institutt for forbruksforskning og Statistisk Sentralbyrå legger Securitas Direct til grunn at om lag [REDACTED] norske husstander, herunder eneboliger, leiligheter og fritidsboliger, har installert alarmsystemer med tilknyttet overvåkning. Dette gir en penetreringsprosent i privatsegmentet på om lag [REDACTED]. Securitas Direct legger videre ut fra egne analyser av markedet til grunn at [REDACTED] SMB har installert alarmsystemer med tilknyttet overvåking. I tillegg antar melder at det er ca. [REDACTED] installerte systemer med melding direkte til bruker over GSM-nettet.

Gjennom transaksjonen vil Securitas Direct AS følgelig få en samlet markedsandel i det relevante markedet anslått til ca. [REDACTED] om systemer med direkte melding til bruker regnes med i markedet og ca. [REDACTED] om kun bolig- og SMB-alarmer med oppkobling til alarmstasjon er det relevante markedet. Securitas Directs andel av SMB-segmentet, anslått til ca. [REDACTED], endres ikke gjennom transaksjonen.

Markedsandelen påvirkes løpende av nysalg og tap av kunder ("churn"). I 2007 hadde Securitas Direct en gjennomsnittlig churn på [REDACTED], mens Hafslund Sikkerhets tilsvarende andel var [REDACTED].

7.3 En rekke aktuelle og potensielle konkurrenter

Foretakssammenslutningen vil ikke føre til noen vesentlig konkurransebegrensning, da Securitas Direct verken før eller etter transaksjonen vil være i stand til å utøve markeds-makt. Dette skyldes først og fremst at Securitas Direct og Hafslund Sikkerhet møter konkurranse fra en rekke aktuelle og potensielle konkurrenter som tilbyr alarmsystemer.

Det er i dag fire landsdekkende aktører i tillegg til Securitas Direct og Hafslund Sikkerhet som tilbyr alarmtjenester til privat- og SMB-kunder, henholdsvis G4S Security Services AS, Sector Alarm AS, Vakt Service AS og Hafslund Infratek ASA. I tillegg til disse har Lyse, som hittil har vært en regional aktør, uttalt at de vil tilby alarmtjenester gjennom å integrere alarmtilbudet i "Altibox-konseptet" gjennom

samarbeidspartnere i 2009. Dessuten tilbyr Niscayah (tidligere kjent som Securitas Systems) sikkerhetsløsninger, særlig mot bedriftsmarkedet. Videre møter Partene også konkurranse fra en rekke mindre, i hovedsak regionale, aktører. Securitas Direct anslår at det totalt er om lag 300 aktører på markedet i dag som tilbyr elektronisk overvåkning. Partenes hovedkonkurrenter vil bli nærmere beskrevet i det følgende.

7.3.1 Landsdekkende aktører

Securitas Direct AS har ikke konkret kunnskap om virksomheten hos sine konkurrenter utover det som fremkommer av opplysninger disse eller andre har offentliggjort, men bygger på disse så langt en ikke har grunn til å tvile på dem.

- G4S Security Services AS

G4S Security Services AS (tidligere Falck Norge AS) ("G4S") er en totalleverandør av sikkerhetstjenester til enkeltpersoner og næringslivet, herunder innbruddsalarm (design, installasjon, vedlikehold og overvåkning), adgangskontroll, TV-overvåkning og biometri. G4S tilhører det internasjonale G4S-konsernet, som er verdens største sikkerhetsselskap, og som sysselsetter mer enn 400.000 medarbeidere i over 100 land. G4S-konsernet hadde i 2007 en global omsetning på NOK 50 milliarder.

G4S antas å ha om lag [REDACTED] alarmkunder i Norge. G4S hadde i 2006 en omsetning på NOK 372 millioner og 395 ansatte.

G4S tilbyr alarmkundene overvåkning via selskapets døgnbemannede vaktentral og vektertjeneste.

G4S standardprodukt i forbrukersegmentet er trådløse alarmsystemer, bestående av innbrudds- og brannalarm samt vanddetektor. Alarmsystemene leveres av Electronics Line.

G4S alarmtjeneste er i all hovedsak organisert på tilsvarende måte som alarmtjenesten til Securitas Direct og Hafslund Sikkerhet, med ett viktig unntak. Fordi G4S, som den eneste av de landsdekkende aktørene, har inngått samarbeidsavtaler med det lokale brannvesenet i noen av landets kommuner,⁸ har selskapet mulighet til å rekvirere brannvesenet direkte dersom kundenes alarmer utløses.⁹ Av andre samarbeidsavtaler har G4S avtale med Gjensidige om gunstige priser til Gjensidiges medlemmer.

⁸ G4S har per i dag inngått samarbeidsavtaler med brannvesenet i følgende steder: Asker/Bærum, Drammen (Søndre Buskerud), Follo, Gjøvik, Gran/Lunner, Haugesund, Kongsberg, Kristiansand, Lillehammer, Nedre Romerike, Oslo, Ringsaker, Stavanger (Sør-Rogaland), Telemark, Tromsø, Trondheim, Vestfold, Østre og Vestre Toten, Østfold og Ålesund.

⁹ Utrykning av brannvesenet forutsetter at kunden har tegnet et abonnement som dekker slik utrykning.

- Sector Alarm AS

Sector Alarm AS ("Sector") ble etablert i 1995 og er i dag er et av Nordens største alarmselskaper, med virksomhet i Sverige, Storbritannia og Spania i tillegg til i Norge. Selskapet er spesialisert på boligalarmer, og tilbyr utelukkende sikkerhetstjenester til privatkunder. Sector har anslagsvis [REDACTED] alarmkunder totalt og anslagsvis [REDACTED] alarmkunder i Norge.

Sectors virksomhet er organisert med hovedkontor i Oslo og 19 avdelingskontorer rundt om i landet.¹⁰ Alarmentjenestene som tilbys er basert på selskapets egne vektere, montører, selgere, administrasjon og alarmsentral. Selskapet har 170 ansatte. Sector kjøper også sine vektertjenester fra Securitas AS.

Selskapets standardprodukt er trådløse innbruddsalarmer som inkluderer brannvarsler. Som tilleggstjenester tilbys også vannvarsling og glassbruddssikring. I likhet med Securitas Direct, Hafslund Sikkerhet og G4S er avtalene mellom kundene og selskapet uten bindingstid.

Sector har i de senere år vunnet stadig større markedsandeler, og har blant annet markert seg i flere viktige norske forbrukerrettede kåringer.

- Vakt Service AS

Vakt Service AS ("Vakt Service") er et norsk sikkerhetsselskap etablert i 1987, med hovedkontor i Tønsberg.

Selskapet har over 1.500 ansatte fordelt på 25 avdelinger i hele landet. Selskapet er per i dag Skandinavias tredje største sikkerhetsselskap, med over 60.000 kunder, og Norges nest største totalleverandør av sikkerhetssystemer. Selskapet har de senere år hatt betydelig vekst, både organisk og gjennom en rekke oppkjøp.

Vakt Service tilbyr alarmsystemer til privatboliger, fritidshus og bedrifter over hele landet, og antas å ha om lag [REDACTED] kunder i Norge. Selskapet har egen døgnbemannet alarmstasjon og både stasjonære og mobile vektere.

- Hafslund Infratek ASA

Hafslund Infratek ASA (Hafslund Infratek) er et børsnotert selskap og en selvstendig totalleverandør innen utbygging og drifting av infrastruktur og tekniske tjenester i Norge. Hafslund-konsernet eier 64,63 % av aksjene i selskapet, mens de resterende 35,37 % eies av en rekke mindre aksjonærer.

¹⁰ Asker/Bærum, Arendal, Bergen, Bodø, Drammen, Follo, Halden, Kristiansand, Kristiansund, Larvik/Sandefjord, Moss, Oslo, Romerike, Sarpsborg/Fredrikstad, Skien/Porsgrunn, Stavanger, Tromsø, Trondheim og Tønsberg/Horten.

Hafslund Infratek tilbyr alarmtjenester til bedriftskunder, særlig SMB-kunder, gjennom datterselskapet Hafslund Sikkerhet Teknikk AS. Sistnevnte selskap tilbyr tekniske sikkerhetsløsninger som alarm og TV-overvåkning, adgangskontroll, integrerte sikkerhetsløsninger, ID-kort, elektronisk varesikring og drifting av anlegg (ASP) til bedriftsmarkedet. Selskapet har også et begrenset antall privatkunder. Hafslund Infrateks virksomhet berøres ikke av transaksjonen, og på bakgrunn av selskapets alarmtilbud vil Hafslund Infratek bestå som en av Securitas Directs viktige konkurrenter særlig med hensyn til SMB.

Hafslund Infratek har anslagsvis [REDACTED] alarmkunder, og egen alarmsentral som betjener alle selskapets kunder innenfor alarmmottak, utrykninger, fjerndrifting av alarm og adgangskontrollanlegg, fjernovervåkning av ITV-anlegg, telefonsupport og vakttelefon-tjenester.

Gjennom datterselskapet Infratek Vakt AS tilbyr Hafslund Infratek mobile og stasjonære vaktholdstjenester til offentlige kunder og privat næringsliv. Selskapet er lokalisert med avdelingskontorer i Sør-Norge opp til og med Steinkjer. Infratek Vakt AS har 675 ansatte, hvorav [REDACTED] tilhører administrasjonen. Øvrig personell er vektere og ledere i selskapet som driver de ulike avdelingene.

7.3.2 Øvrige aktører

I tillegg til de ovenfor nevnte alarmtilbyderne finnes en rekke regionale og lokale aktører. Blant disse nevnes følgende:

- Lyse

Lyse er et industriselskap innenfor energi- og telekommunikasjon. I mai 2007 ervervet Lyse 90 % av aksjene i NorAlarm som innebærer en utvidelse av selskapets virksomhet innen tele- og infrastruktur.

NorAlarm er totalleverandør av sikkerhetsprodukter og tjenester til bedrifter, offentlig virksomhet og privatpersoner, og tilbyr innbrudds- og brannalarmer, vektertjenester og adgangskontrollsystemer til privatboliger, yrkesbygg og offentlige virksomheter. Selskapet har hovedkontorkontor og FG-godkjent alarmstasjon i Stavanger, og om lag 40 ansatte

NorAlarm har sitt kjerneområde i Rogaland, men tilbyr alarmtjenester over det sentrale øst- og sørlandsområdet gjennom samarbeid med lokale partnere. Per i dag har selskapet anslagsvis [REDACTED] alarmkunder, og selskapet tilbyr både kablede og trådløse bolig-alarmer til privatkunder, med eller uten integrert brannvarsling. NorAlarm var blant de første alarmselskaper i landet som kunne tilby sine privatkunder direkte brannvarsling til brannvesenet.

Tidligere har Lyse lansert "Altibox", som gjør at forbrukere gjennom fiberoptiske bredbåndløsninger kan motta interaktivt tv, internett og gratis tellerskritt gjennom én og samme fiberkabel. Per i dag benytter over 100.000 husstander seg av Altibox i Norge og Danmark. Lyse markedsfører nå også alarmtjenester i AltiBox-konseptet.

- Bergenshalvøens Kommunale Kraftselskap ("BKK")

BKK er det største kraftselskapet på Vestlandet, og det femte største kraftselskapet i Norge. BKK har produksjon, overføring og salg av elektrisk kraft som sin kjernevirksomhet, men har de siste årene satset på nye tjenester som telefoni, bredbånd og alarmtjenester.

BKK tilbyr trådløse standardpakker med FG-godkjente kombinerte innbrudds- og brannalarmer til private boliger. Selskapet antas å ha om lag [REDACTED] hustandssalarmkunder. Alarmene er levert av General Electrics, og antall komponenter kan endres i henhold til kundenes behov og boligens størrelse. BKK har egen vektertjeneste samt døgnbemannet vaktentral i Bergen.

- Lokale brannstasjoner

I enkelte områder i Norge har lokale brannstasjoner etablert alarmtjenester som inkluderer både brann- og tyverisikring. Disse aktørene opptrer dermed i direkte konkurranse med de rene kommersielle aktørene, og kan ha en betydelig markedsposisjon i sine områder. Blant brannstasjonene som tilbyr slike tjenester er Asker og Bærum brannvesen IKS, Nedre Romerike brannvesen IKS og Molde brannvesen.

7.4 Lave etableringsbarrierer

Mengden av lokale aktører viser at det er enkelt å etablere seg i markedet. Eksempler på slike er Hønefoss Vaktselskap, Tafjord Kraft og Nordstrand Vaktselskap i tillegg til de ovenfor nevnte lokale aktørene. De lave etableringsbarrierene skyldes bl.a. at alarmutstyret er hylleware og at det ikke er nødvendig med eget vekterkorps da vektertjenester kan kjøpes fra underleverandører. Kostnadene ved å etablere egen alarmsentral er også meget beskjedne.

7.5 Oppsummering: Ingen mulighet for utøvelse av markedsrett

En markedsandel på [REDACTED] medregnet anlegg med direkte varsling til bruker, eventuelt [REDACTED] om anlegg med oppkobling til alarmstasjon er et eget marked, vil i inneværende tilfelle ikke føre til en vesentlig begrensning av konkurransen i det berørte markedet, da det både i forkant og etterkant av transaksjonen finnes en rekke sterke konkurrenter aktiv på markedet, både i form av landsdekkende og lokale aktører. Alle de eksisterende konkurrentene antas dessuten å ha ledig kapasitet.

Markedet for alarmtjenester til bolig og SMB har i lengre tid vært preget av hard konkurranse, noe som blant annet har gitt seg utslag i utstrakt bruk av kampanjetilbud på kjøp og montering av alarmer, samtidig som abonnementsprisen har gått jevnlig nedover de siste fem år og bruk av bindingstid på abonnementene har opphørt. Dette gjør det enkelt for kundene å bytte leverandør.

Konkurransesituasjonen har også resultert i utvikling på produksiden, blant annet sett i form av Securitas Directs' lansering av innbruddalarmer med kamera. Den største teknologiske utviklingen i markedet de siste fem årene har skjedd gjennom fotodetektor som kan verifisere innbrudd eller brann. Samtidig har det vært en utvikling fra analog telefonlinje til GSM- og GPRS-overføring av alarmsignaler.

I tillegg til den konkurranse som er i markedet virker også konkurransen fra tilgrensende produktmarkeder disiplinerende på aktørene i markedet. Særlig vil uovervåkede alarmsystemer med GSM-varsling til kundene være en reell trussel mot de etablerte aktørene, særlig når det gjelder alarmsystemer til fritidsboliger. Fordi disse alarmsystemene ikke har et tilknyttet abonnement, vil den totale langsiktige kostnaden forbundet med installasjon og drift av disse systemene være mye lavere sammenlignet med overvåkede alarmsystemer.

Tilbydere av uovervåkede alarmsystemer vil uten store kostnader etablere seg som tilbydere av overvåkede alarmsystemer. Mengden av lokale tilbydere viser dette.

På bakgrunn av det ovenfor nevnte er det følgelig melderens syn at transaksjonen ikke vil resultere i at Securitas Direct vil bli i stand til å utøve noen form for markedsrett.

8 Kunder, konkurrenter og leverandører

Partenes fem viktigste konkurrenter og leverandører fremgår av tabellene nedenfor.

Hva gjelder Partenes fem viktigste kunder, selges alarmtjenestene til enkeltstående privat- og SMB-kunder, hvor ingen kan utpekes som særlige viktige. Partene har også avtaler med enkelte aktører og organisasjoner, som for eksempel forsikringsselskaper, om rabatter til kunder eller medlemmer, men disse aktørene er ikke å anse som kunder.

8.1 Viktigste leverandører

Securitas Direct

Viktigste leverandører	Produkt	Kontakt detaljer
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Securitas AS	Vektertjenester	[REDACTED]
Ulike lokale partnere	Montering og vedlikehold av alarmer	[REDACTED]
Ulike leverandører	It-lisenser	[REDACTED]
Telenor	Teletjenester	[REDACTED]

Hafslund Sikkerhet Privat og Hafslund Boligteknikk

Viktigste leverandører	Produkt/Tjeneste	Kontakt detaljer
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

8.2 Viktigste konkurrenter

Viktigste konkurrenter	Antatt markedsandel
G4S	[REDACTED]
Sector Alarm AS	[REDACTED]
Vakt Service	[REDACTED]
Lyse / Altibox	[REDACTED]
Hafslund Infratek	[REDACTED]
BKK	[REDACTED]
Andre	[REDACTED]

Som påpekt i punkt 7.3.1 har Securitas Direct ikke sikker kunnskap om de forskjellige konkurrentenes markedsandeler, og tallene er melderens beste estimat basert på anslag på aktørenes kundemasse og anslått totalmarked. I anslagene presentert ovenfor er ikke alarmsystemer med direkte melding til bruker medregnet. Melder har ikke informasjon om kontaktpersoner for konkurrentene. Oppkjøpet av Hafslund forventes ikke å ha merkbare markedsmessige konsekvenser for konkurrentene. Securitas Direct vil ikke være i en situasjon der konkurrenters tilgang til markedet kan svekkes eller hindres.

9 Effektivitetsgevinster

Securitas Direct legger til grunn at transaksjonen muliggjør betydelige effektivitetsgevinster ved en samordning av virksomhetene som gjør det mulig å unngå dobbeltfunksjoner/infrastruktur. En beskrivelse av effektivitetsgevinstene er gitt i vedlegg 6:

Vedlegg 6: Effektivitetsgevinster

10 Årsberetninger og årsregnskap

Årsberetninger og årsregnskap for de involverte partene er offentlig tilgjengelige gjennom Brønnøysundregistrene og er derfor ikke vedlagt.

11 Offentlighet

Meldingen inneholder konkurransesensitive forretningshemmeligheter som må unntas offentlighet. En utskrift av meldingen der forretningshemmeligheter som skal unntas offentlighet er merket med gul bakgrunn, er vedlagt som vedlegg 7. Vedleggene 2, 3, 4, 5 og 6 inneholder konkurransesensitive forretningshemmeligheter og må unntas offentlighet i sin helhet.

Vedlegg 7: Offentlig versjon av alminnelig melding.

Vi ber om å bli kontaktet før innsyn gis dersom Konkurransetilsynet vurderer å gi innsyn i opplysninger merket som forretningshemmeligheter i vedlegget.

* * * * *

Dersom Konkurransetilsynet ønsker ytterligere opplysninger, ber vi om at tilsynet tar kontakt med kontaktperson angitt i avsnitt 1 ovenfor. Vi ber om at eventuell skriftlig korrespondanse også sendes per faks eller e-post, jf. kontaktinformasjon i punkt 1 ovenfor.

Med vennlig hilsen
for BUGGE, ARENTZ-HANSEN & RASMUSSEN

Markus Heistad
Advokatfullmektig
Saksansvarlig advokat: Svein Gerhard Simonnæs

Vedlegg