

Fullstendig melding av foretakssammenslutning

jf. konkurranseloven § 18 tredje ledd (før lovendring i kraft per 1. januar 2014)

mellom

Assa Abloy Norge AS

og

Safeguard Group AS

Oslo, 13. januar 2014

Konfidensielt

Inneholder forretningshemmeligheter

Ref.: #4528183

Advokatfirmaet BA-HR DA

Tjuvholmen allé 16, Postboks 1524 Vika, NO-0117 Oslo, Tel: +47 21 00 00 50 Fax: +47 21 00 00 51
www.bahr.no Org.nr: NO 947 589 997

Innhold

1.	Sammendrag av meldingen.....	3
2.	Melder.....	5
3.	Øvrige involverte foretak.....	5
4.	Transaksjonen	5
4.1	Om gjennomføring av transaksjonen	5
4.2	Forretningsmessig rasjonale	5
4.3	Konkurransetilsynets saksbehandling.....	6
5.	Foretakenes struktur og virksomhetsområder	6
5.1	Assa Abloy-konsernet	6
5.1.1	Assa Abloy Norge	6
5.1.2	Låsgruppen AS	7
5.1.3	Trio Ving AS	8
5.1.4	Andre selskaper i Assa Abloy-konsernet aktive i Norge.....	9
5.2	SGG-konsernet.....	10
5.2.1	SGG	10
5.2.2	Låsservice.....	11
5.2.3	Hydrea.....	12
6.	Omsetning	12
7.	Markeder som berøres av foretakssammenslutningen.....	12
7.1	Innledning	12
7.2	Markedene for lås og sikkerhet	12
7.2.1	Utviklingstrekk.....	12
7.2.2	Overordnet markedsstruktur	13
7.3	Berørte markeder	16
7.4	Låsesmedtjenester.....	17
7.4.1	Oversikt over totalmarkedet	17
7.4.2	Aktørbildet i totalmarkedet.....	19
7.4.3	Etableringsmuligheter	20
7.4.4	Markedenes geografiske utstrekning.....	22
7.4.5	Bergen.....	22
7.4.6	Stavanger	24
7.4.7	Oslo-regionen og det sentrale Østlandet.....	25
7.4.8	Vertikale virkninger	25
7.5	Elektronisk adgangskontroll	27
7.6	Andre virksomhetsområder i SGG	28
7.6.1	Områdesikring	28
7.6.2	Dører	28
8.	Viktigste kunder, konkurrenter og leverandører	28
9.	Effektivitetsgevinster	28
10.	Årsberetninger og årsregnskap	29
11.	Andre opplysninger	29
12.	Offentlighet.....	29

1. Sammendrag av meldingen

Meldingen gjelder Assa Abloy Norge AS' (Assa Abloy) oppkjøp av Safeguard Group AS (SGG). Assa Abloy er en global tilbyder av sikkerhetsprodukter, herunder låssystemer, beslag og løsninger for elektronisk adgangskontroll. I Norge tilbys Assa Abloy lås- og sikkerhetsprodukter gjennom datterselskapet TrioVing, mens datterselskapet Låsgruppen, med avdelinger flere steder i Norge, tilbyr låsesmedtjenester. Kundene av låsesmedtjenester er sluttbrukere, blant annet entreprenører, byggherrer, gårdeiere, bedrifter og privatkunder. SGG tilbyr også låsesmedtjenester. TrioVing har bygget opp detaljkonseptet TrioVing Sikkerhetssenter (TVSS), der både Låsgruppens og SGGs låsesmedvirksomheter inngår.

Partene har overlappende virksomhet innen låsesmedtjenester. I regionene Bergen, Stavanger og Oslo er det direkte overlappende virksomhet, da begge parter har etablert virksomhet i disse områdene. I tillegg er Assa Abloys virksomhet innen leveranser av lås- og sikkerhetsprodukter vertikalt berørt, ettersom TrioVing er leverandør av slike produkter mens SGG er kjøper og benytter dem i leveranser til sine kunder.

Markedene for lås og sikkerhetsprodukter er i rask endring. Kundene i markedet etterspør i økende grad sikkerhetsprodukter basert på elektronisk styring, og legger mindre vekt på mekaniske sikkerhetsløsninger som låssylindre. Det medfører at konkurranseflatene mellom de tradisjonelle låsesmedvirksomhetene på den ene siden og aktører som leverer løsninger innen elektronisk adgangskontroll (f.eks. elektromontører eller sikkerhetsselskaper som Nokas) på den andre er økende. Markedet for tradisjonelle låsesmedtjenester er også preget av økende konkurranse. Partene møter sterk konkurranse fra internasjonale aktører som Kaba, som i 2011 kjøpte den norske aktøren MøllerUndall og har både egen låsesmedvirksomhet og mange tilknyttede forhandlere, og Dorma som de senere årene har etablert en betydelig posisjon som leverandør av låssystemer og har stadig flere tilknyttede forhandlere.

Foretakssammenslutningen vil ikke lede til eller forsterke noen vesentlig konkurransebegrensning. Innen låsesmedmarkedet har transaksjonen primært virkning i de regionale markedene der både SGG og Låsgruppen har avdelinger. I alle disse områdene vil det imidlertid fortsatt være sterk konkurranse fra andre låsesmeder, både låsesmeder som forhandler andre leverandørers produkter og andre TVSSer. Transaksjonen påvirker ikke TrioVings markedsposisjon som leverandør til låsesmeder, da SGGs avdelinger som TVSS over lang tid har hatt TrioVing og andre selskaper i Assa Abloy konsernet som hovedleverandør. Det anslås at selskaper i Assa Abloy konsernet står for [REDACTED] av vareleveransene til SGGs låsesmedvirksomhet.

I Bergen har partene en samlet markedsandel i låsesmedmarkedet på [REDACTED] gjennom Låsgruppens og SGGs respektive avdelinger. I Bergensregionen er det flere sterke konkurrenter til partenes avdelinger; Kaba har en låsesmedavdeling i Bergen, Hole Lås forhandler Dormas låsprodukter, Heikki Bruvik forhandler produkter fra østerrikske Evva og Bergen Låsservice er et TVSS. Alle disse vil sammen med flere mindre aktører yte partene betydelig konkurranse i tiden fremover. I Stavangerregionen, der partenes markedsandel er [REDACTED], vil det også være sterk konkurranse, fremst fra Kaba-partneren Marvik og fra et annet TVSS, Sikring & Låsservice, eid av byggevarekjeden Optimera. I tillegg er det en

rekke mindre aktører i regionen. I Osloregionen er partenes samlede markedsandel [REDACTED]
[REDACTED] Det er en rekke konkurrenter etablert i regionen, både Kabapartnere (og Kaba direkte), Dormapartnere, TVSSer og andre konkurrerende låsesmeder. Låsesmedmarkedet er for øvrig preget av lave etableringsbarrierer, og en ser stadig at nye aktører etablerer seg i markedet.

Transaksjonen leder ikke til noen merkbare vertikale virkninger eller utestengende effekter. SGG er som nevnt allerede tilknyttet TrioVing som TVSS, og kjøper inn produkter [REDACTED]
[REDACTED] fra TrioVing. Transaksjonen påvirker derfor ikke konkurrerende leverandørers avsetningsmuligheter. Transaksjonen gir heller ikke Assa Abloy noe motiv til å stenge andre låsesmeder ute fra markedet. [REDACTED]

2. Melder

Foretaksopplysninger:

Navn: Assa Abloy Norge AS
Org.nr.: 979 207 476
Adresse: Postboks 510, 1522 Moss

Melders representant:

Navn: Advokatfirmaet BA-HR DA
Kontaktperson: Helene Holth Skatvedt / Harald K. Selte
Saksansvarlig advokat: Beret Sundet
Adresse: Postboks 1524 Vika, 0117 Oslo
Telefon: 21 00 00 50
E-post: heska@bahr.no / hks@bahr.no

3. Øvrige involverte foretak

Navn: Safeguard Group AS
Org.nr.: 998 825 180
Adresse: c/o Låsservice AS, Sandbrekkevegen 96, 5225 Nesttun

4. Transaksjonen

4.1 Om gjennomføring av transaksjonen

Assa Abloy Norge AS ("Assa Abloy") erverver 100 % av aksjene i Safeguard Group AS ("SGG") fra Raa Invest AS og Eikeland Holding AS i henhold til aksjekjøpsavtale av 19. desember 2013. Kopi av aksjekjøpsavtalen med vedlegg finnes i vedlegg 1.

Transaksjonen innebærer at Assa Abloy erverver kontroll over SGG og de to datterselskapene Låsservice AS ("Låsservice") og Hydrea AS ("Hydrea"), jf. konkurranseloven § 17. Transaksjonen vil ikke gjennomføres før Konkurransetilsynet har avsluttet sin saksbehandling.

SGGs datterselskap Sandbrekkeveien AS, Kvalmarka 22 AS, Hafstadveien 35 AS, Tvetenveien 164 AS og Mercurveien 6 AS er ikke en del av transaksjonen og forblir i selgernes eierskap.

4.2 Forretningsmessig rasjonale

Assa Abloy er en ledende leverandør av sikkerhetsprodukter til det norske markedet. Selskapet er gjennom datterselskapet TrioVing aktiv som leverandør av lås- og sikkerhetsprodukter til blant annet låsesmeder i Norge, herunder låssystemer, låskasser, adgangs-kontrollsystemer og tilhørende produkter. Assa Abloy har også en posisjon i låsesmed-markedet, både gjennom detaljistkonseptet TrioVing Sikkerhetssenter ("TVSS") og gjennom den heleide låsesmedvirksomheten i Låsgruppen (som også er TVSS). Som leverandør av sikkerhetsprodukter er det viktig for Assa Abloy å sikre god og relevant kompetanse i alle ledd frem til sluttbruker for å sikre at produkter som leveres er tilpasset sluttbrukerens

behov og fungerer optimalt. Oppbygningen av TVSS-kjeden er en viktig del av dette arbeidet, og TrioVing arbeider med å utvikle kompetansen hos forhandlerne, blant annet gjennom TrioVings Sikkerhetsskole.

SGG består av låsesmedvirksomheter i flere regioner som er viktige distributører for Assa Abloys og TrioVings distribusjon av lås, beslag og sikkerhetsprodukter til norske kunder. Samtlige av låsesmedvirksomhetene i SGG har i lang tid vært medlemmer i TVSS-kjeden og har basert sine låsesmedtjenester på leveranser av TrioVings produkter, herunder lås, beslag og elektronisk adgangskontroll. TrioVing og andre selskaper i Assa Abloy konsernet er også [redacted] til SGGs låsesmedvirksomheter. [redacted]

4.3 Konkurransetilsynets saksbehandling

Foretakssammenslutningen ble meldt Konkurransetilsynet ved alminnelig melding 20. desember 2013. Konkurransetilsynet påla levering av fullstendig melding 30. desember 2013. Konkurransetilsynet har per telefon opplyst at melder etter tilsynets oppfatning kan velge mellom å levere "fullstendig melding" etter konkurranseloven slik den var før lovendringene trådte i kraft 1. januar 2014, eller sende "melding" etter konkurranseloven slik den nå er.

Denne meldingen er inngitt som "fullstendig melding" etter konkurranseloven § 18 tredje ledd før lovendringen og § 4 i forskrift om melding av foretakssammenslutninger av 28. april 2004 nr. 673. Ettersom Konkurransetilsynets saksbehandling ble iverksatt før lovendringene trådte i kraft og partene er pålagt levering av fullstendig melding før lovendringen trådte i kraft, legger melder til grunn at prosessreglene slik de var før ikrafttredelse av lovendringen 1. januar 2014 vil være gjeldende for Konkurransetilsynets saksbehandling.

5. Foretakenes struktur og virksomhetsområder

5.1 Assa Abloy-konsernet

5.1.1 Assa Abloy Norge

Assa Abloy Norge AS er et rent holdingselskap uten egen omsetning og er heleid av det svenske selskapet Assa Abloy AB. Assa Abloy AB er notert på Stockholmsbørsen og har ingen kontrollerende eier. Assa Abloy-konsernet består av selskaper i mer enn 70 land, og hadde i 2012 ca. 43 000 ansatte og en omsetning på om lag SEK 47 milliard. Nærmere beskrivelse av konsernet finnes på www.assaabloy.com. En oversikt over konsernets juridiske struktur per juni 2013 fremgår av vedlegg 2.

Assa Abloy-konsernets omsetning til norske kunder var i 2012 MSEK 1221, tilsvarende MNOK 1052.¹

5.1.2 Låsgruppen AS

Låsgruppen er et heleid datterselskap av Assa Abloy Norge AS.

Låsgruppen tilbyr sikring av dører, porter og vinduer, og leverer, monterer og yter service og vedlikehold av lås- og beslagsprodukter (komplette låssystemer samt enkeltprodukter som låskasser, dørvridere, dørlukkere mv.), adgangskontroll og andre elektromekaniske produkter (alarm, dørautomatikk mv.) til sluttbrukere og entreprenører. Tjenestespekteret spenner fra enkle låsesmedoppdrag til privatpersoner til større prosjektoppdrag. Låsgruppens avdelinger er autorisert TVSS og medlem av foreningen Norske Låsesmeder. I tillegg har Låsgruppen butikkutsalgsom betjener håndverkere, vaktmestre og lignende samt privatpersoner.

Låsgruppen har avdelinger flere steder i Norge, med hovedtyngde på Østlandet (Drammen, Fredrikstad, Gjøvik, Halden, Hamar, Kongsvinger, Lillehammer, Moss, Oslo, Sandefjord, Stavanger, Tromsø og Trondheim). Låsgruppen overtok i 2013 enekontroll over Låsgruppen Wilhelm Nielsen AS ("LWN") i Bergen etter utfisjonering av proffpartnervirksomheten, jf. melding sendt Konkurransetilsynet 23. juli 2013. LWN er nå et heleid datterselskap av Låsgruppen.

Låsgruppens omsetning i 2012 var [REDACTED], inkl. LWNs omsetning.² I 2012 var omsetningen i avdelinger med overlapp mot SGGs låsesmedvirksomhet følgende: Oslo/Drammen [REDACTED] (Oslo [REDACTED], Drammen [REDACTED]), Stavanger [REDACTED] LWNs låsesmedvirksomhet i Bergen hadde en omsetning på [REDACTED] i 2012.

Låsgruppens omsetning kan fordeles på følgende segmenter:

- Design og produksjon av låssystemer, levering og installasjon av lås og beslag, adgangskontroll mv. (prosjektleveranser, mindre låsesmedoppdrag mv.) [REDACTED]
- Service, vedlikehold, driftsavtaler mv.: [REDACTED]
- Butikk salg (direktesalg til håndverkere, vaktmestre, forbrukere mv.): [REDACTED]

Av totalomsetningen anslås [REDACTED] % relatert til elektronisk adgangskontroll i 2012. Denne omsetningen kommer i hovedsak inn under låsesmedvirksomheten og service/vedlikehold i punktene over. Låsgruppen har ingen omsetning til OEM-markedet⁴ av betydning.

¹ Tall hentet fra Assa Abloy Abs årsrapport for 2012.

² Utfisjonert virksomhet fra LWN er ikke med i dette tallet.

³ Jf. forrige fotnote.

⁴ Dvs. bulkleveranser av lås og beslag til aktører som inkorporerer disse i sluttprodukter, f.eks. dør- og vindusprodusenter.

Omsetningsfordelingen ovenfor gjelder Låsgruppens avdelinger samlet, og er beskrivende og dekkende for de fleste av disse avdelingene med enkelte lokale avvik. Tall for den enkelte avdeling er ikke tilgjengelig med unntak for LWN. Heller ikke er det tilgjengelig informasjon om omsetning fordelt på større prosjektleveranser og mindre leveranser og oppdrag.

LWNs omsetning kan fordeles på følgende segmenter (2012):

- Levering, installasjon, service og vedlikehold, mekaniske systemer: [REDACTED];
- Elektronisk adgangskontroll: [REDACTED];
- Butikksalg: [REDACTED] herav [REDACTED] til profesjonelle kunder (håndverkere mv.);
- OEM-produkter (bulksalg til dør- og vindusprodusenter): [REDACTED];
- Andre produkter og tjenester:
 - Leveranser av tekniske hjelpemidler for bevegelseshemmede til NAV [REDACTED];
 - Diverse produkter (brann- og medisinskap, sikkerhetsskap, sykesignalanlegg mv.) ca. [REDACTED]

For mer informasjon om virksomheten, se www.lasgruppen.no.

5.1.3 Trio Ving AS

TrioVing AS ("TrioVing") er et heleid datterselskap av Assa Abloy Norge AS og leverandør av låser, låssystemer, beslag, adgangssystemer, dørautomatikk og elektromekaniske låser mv. til det norske markedet. Produktene benyttes primært til sikring og styring av dører, porter og vinduer. Produktene som tilbys av TrioVing produseres dels av selskapet selv og importeres dels fra andre selskaper i Assa Abloy-konsernet. En liten andel kjøpes også fra eksterne leverandører. TrioVing hadde en samlet omsetning i Norge på [REDACTED] i 2013⁵, hvorav [REDACTED] var internt salg til Låsgruppen.⁶

For en nærmere beskrivelse av produktene som tilbys av TrioVing, se selskapets nettsider: <http://www.trioving.no/xp/pub/hoved/prod/prodspekter/index.html>.

TrioVing tilbyr produkter gjennom ulike salgskanaler, der de viktigste er:

Salg til låsesmeder: Salg til låsesmeder utgjør hovedtyngden av TrioVings virksomhet, med en omsetning på [REDACTED] i 2013. Salget skjer i all hovedsak direkte til låsesmedene, og ikke gjennom grossist. TrioVing har utviklet TrioVing Sikkerhetssenter (TVSS) som et konsept for selvstendige låsesmeder. For å være TVSS, stilles det krav til bl.a. faglig kompetanse, sikkerhet, økonomi, forretningsmessig drift og produktsortiment. TVSSene er

⁵ Omsetningstall oppgitt her er basert på tall fra intern konsernrapportering. [REDACTED]

⁶ Inkludert Låsgruppen Wilhelm Nielsen.

tilknyttet TrioVing gjennom en samarbeidsavtale. Gjeldende standardavtale for tilknytning er vedlagt som vedlegg 3. Avtalen regulerer relasjonen mellom TVSS'ene og TrioVing, herunder TVSS'enes bruk av varemerker, og partenes rettigheter og plikter for øvrig. Det er totalt 68 TVSSer, se vedlegg 4 for en oversikt.

Av salget på [redacted] til låsesmeder i 2013 var [redacted] salg til låsesmeder i TVSS-kjeden, herunder [redacted] til Låsgruppen og [redacted] til SGG.⁷ Resterende omsetning er salg til øvrige låsesmeder.

Salg til industrikunder (OEM-markedet): TrioVing selger produkter til industrikunder, i hovedsak dør- og vindusprodusenter, som integrerer disse i sluttproduktene. Dette er typisk standardiserte lås- og beslagsprodukter som leveres i "bulk" i store volumer. TrioVings omsetning i OEM-markedet i 2013 var [redacted]. Salg direkte til industrikundene utgjorde [redacted] av dette, mens det øvrige går via industrigrossister eller via låsesmed, der låsesmeden fungerer som grossist. I tillegg til dette har også Assa Abloy-selskaper utenfor Norge direkte salg til industrikunder i Norge (primært dør- og vindusprodusenter), som i 2012 utgjorde [redacted].

Prosjektsalg: I tillegg til salg gjennom låsesmeder tilbyr TrioVing produkter og tjenester direkte til entreprenører og byggherrer. Salget er begrenset til større prosjekter og leveranser. Total omsetning var [redacted] i 2013. Av dette er det meste av omsetningen knyttet til Osloregionen. I tillegg er det omsetning knyttet til [redacted] der TrioVing leverer over hele landet, [redacted]. Omsetning knyttet til denne avtalen var i 2012 [redacted].

Grossistomsetning: TrioVing hadde i 2013 en grossistomsetning på [redacted] for "Gjør det selv"-produkter ("GDS").

I tillegg til disse produktområdene har TrioVing internt salg til Assa Abloy Hospitality AS [redacted] eksport [redacted] samt en kompetansevirksomhet gjennom TrioVings Sikkerhetsskole i Moss, primært rettet mot låsesmeder.

5.1.4 Andre selskaper i Assa Abloy-konsernet aktive i Norge

Assa Abloy Norge AS har i tillegg til Låsgruppen og TrioVing, følgende datterselskaper i Norge:

Assa Abloy Hospitality AS (tidligere navn på selskapet er VingCard Elsafe AS) er en global tilbyder av sikkerhetsprodukter til hotell- og hospitalitysektoren. De viktigste produktene

⁷ Omsetningstallene for Låsgruppen og SGG er helårsomsetning for selskaper i de respektive gruppene, inkludert selskaper som er kjøpt opp i 2013.

er VingCard, som er elektroniske adgangssystemer for hoteller og overnattingssteder, Elsafe, som er elektroniske safer for plassering i hotellrom og liknende samt PolarBar, som er minibarløsninger for hoteller. Selskapets omsetning skjer i all hovedsak i det globale markedet, og kun ca. [REDACTED] av omsetningen på [REDACTED] i 2012 var til kunder i Norge. For nærmere informasjon om virksomheten, se www.vingcardelsafe.com.

Assa Abloy Entrance Systems Norge AS tilbyr adgangssystemer, dørautomatikk og portløsninger til profesjonelle kunder under varemerkene Crawford, Besam og Megadoor. Omsetningen i 2012 var på [REDACTED]. For nærmere opplysninger om selskapet, se alminnelig melding vedrørende Assa Abloy Entrance Systems Norway AS kjøp av Monterings-Service AS av 31. januar 2013.

Monterings-Service AS er et heleid datterselskap av Assa Abloy Entrance Systems Norge AS, og er aktiv innen de samme markeder. Selskapets omsetning i 2012 var [REDACTED].

Assa Abloy Norge Eiendom AS utgjør eiendomsforvaltningen for Assa Abloy Norge AS og har kun konserninterne kunder.

Assa Abloy-selskapet HID Global, som ikke er direkte etablert i Norge, hadde i 2012 omsetning til direkte kunder i Norge for [REDACTED]. Selskapets salg til kunder i Norge er særlig relatert til ulike komponenter til identifikasjonsløsninger [REDACTED] blant annet basert på RFID-teknologi. De viktigste kundene i Norge i 2013 var [REDACTED]. Se www.hidglobal.com for nærmere informasjon.

5.2 SGG-konsernet

5.2.1 SGG

SGG er et privateid morselskap i SGG-konsernet. SGG har ingen egen omsetning. SGG er før gjennomføring eid av Raa Invest AS og Eikeland Holding AS med 50 % eierandel hver. Hydrea og Låsservice er heleide datterselskap av SGG. SGG investerer i selskaper som eier eiendom og i selskaper som driver låsesmedvirksomhet.

Eiendomsselskapene Sandbrekkeveien AS, Kvalmarka 22 AS, Hafstadveien 35 AS, Tvetenveien 164 AS og Mercurveien 6 AS er som nevnt ikke en del av transaksjonen og forblir i selgers eierskap.

Virksomheten som overtas i forbindelse med foretakssammenslutningen er SGGs låsesmedvirksomhet. Virksomheten har tradisjonelt hatt hovedtyngde på Vestlandet med avdelinger i Bergen, Haugesund og Førde i tillegg til Harstad, men har den senere tid vokst, og omfatter nå også virksomhet i Oslo og Stavanger.

Samtlige av SGGs låsesmedvirksomheter har i lang tid vært autoriserte TrioVing Sikkerhetssentre og medlemmer av TrioVings TVSS-kjede, og tilbyr i hovedsak låssystemer og løsninger fra Assa Abloy-konsernet. TVSS Samarbeidsavtale for SGGs låsesmedvirksomheter er vedlagt i vedlegg 5. SGG anslår at [REDACTED] av leveransen til låsesmedvirksomheten er leveranser fra Assa Abloy-konsernet.

5.2.2 Låsservice

Låsesmedvirksomheten i SGG er organisert gjennom Låsservice (org. nr. 931 054 600). I desember 2013 ble selskapene Mellon Vest AS (Stavanger), Eiendomssikring AS (Oslo) og AS Låssystemer (Oslo) innfusjonert i Låsservice, og i august 2013 ble Låsservice Nor AS (Harstad) innfusjonert.

Hovedvirksomheten til Låsservice er utvikling, salg og installering av tradisjonelle låsesmedtjenester og elektronisk adgangskontroll til bedrifter og privatpersoner. Låsservice leverer lås og beslag, samt dørlukkere, slag- og skyvedørsautomatikk, port-telefon, postkasser, adgangskontroll, installasjons- og serviceavtaler. Låsservice tilbyr nøkkelservice herunder spesialnøkler, samt egenproduksjon av låssystemer og etterlevering av andre systemer. Låsservice har ingen omsetning av betydning til OEM-markedet.

Låsservice har hovedkontor i Bergen med avdelinger og butikkutsalg⁹ følgende steder:

- Låsservices avdeling i Bergen betjener Bergensområdet og hadde i 2012 en omsetning på [REDACTED]
- Låsservices avdeling i Haugesund driver hovedsakelig med låsesmedvirksomhet og hadde i 2012 en omsetning på ca. [REDACTED]
- Låsservice har en avdeling i Førde med en omsetning på [REDACTED]
- Låsservice har en mindre avdeling i Harstad. Omsetningen var i 2012 MNOK 13,4. Denne avdelingen het tidligere Låsservice Nor AS, men dette selskapet er slettet 6. august 2013 etter fusjon med Låsservice AS.
- Låsservices avdeling i Stavanger ble overtatt i mars 2013 ved erverv av Mellon Vest AS, (jf. melding sendt Konkurransetilsynet 6. mars 2013). Mellon Vest AS ble innfusjonert i Låsservice 12. desember 2013. Avdelingen i Stavanger har i tillegg til låsesmedvirksomheten også en betydelig omsetning innen salg og leveranser av dører (brannører mv.). Av en omsetning i 2012 på MNOK 43,4, utgjorde ca. [REDACTED] salg og leveranser av dører.
- Låsservice har to avdelinger i Oslo etter oppkjøp og innfusjonering av AS Låssystemer og Eiendomssikring AS i 2013 (jf. melding sendt Konkurransetilsynet 8. september 2013). Disse avdelingene hadde hhv. MNOK 10,3 og MNOK 31,2 i omsetning i 2012. Begge avdelinger driver tradisjonell låsesmedvirksomhet, men med

⁹ Butikkutsalg står for inntil [REDACTED] av omsetningen.

noe ulikt fokus. Eiendomssikring satser særlig på kunder med høye sikkerhetskrav, mens Låssystemer er mer orientert mot mindre prosjekter.

Mer informasjon om Låsservices virksomhet finnes på www.laasservice.no.

5.2.3 Hydrea

Hydrea leverer komplette spesialtilpassede løsninger innen fysisk områdesikring for mennesker og biler, blant annet gjerder, porter, personsperre for bygg, ISPS sikring for havneområder og av industriområder. Hydrea er lokalisert i Haugesund og hadde i 2012 omsetning på MNOK 23,8. Mer informasjon finnes på selskapets hjemmeside www.hydrea.no.

Selskapet Safeguard Control AS er også omfattet av foretakssammenslutningen, og er aktiv i samme marked som Hydrea. Selskapets omsetning i 2012 var NOK 48 500. Safeguard Control er planlagt innfusjonert i Hydrea.

6. Omsetning

Partenes omsetning fremgår av avsnitt 4 ovenfor.

7. Markeder som berøres av foretakssammenslutningen

7.1 Innledning

Partene er aktive innen markedene for lås og sikkerhet. Assa Abloy har et bredt spekter av sikkerhetsprodukter og leverer disse både til egen detaljvirksomhet og til andre aktører som tilbyr tjenester til sluttbrukere. SGG er primært aktiv i detaljleddet som låsesmed og forhandler av produkter fra Assa Abloy.

I det følgende drøftes markedene for lås og sikkerhet nærmere, før konkurransesituasjonen i de markedene der det er overlapp mellom partene drøftes mer i detalj.

7.2 Markedene for lås og sikkerhet

7.2.1 Utviklingstrekk

Markedene for lås og sikkerhet er for tiden i betydelig utvikling. Tradisjonelt er mekaniske låssystemer med sylindrelåser benyttet i sikringen av offentlige og private bygg. Der elektronisk adgangskontroll benyttes har dører normalt vært utstyrt med låssylindre i tillegg til den elektroniske kontrollen, som et alternativ eller back up-løsning. Dette er i endring. I mange tilfeller foregår sikring av dører nå uten at det installeres en tradisjonell låssylinder i døren. Sikkerheten ivaretas stadig oftere alene gjennom elektronisk adgangskontroll og elektromekaniske løsninger. Som en konsekvens av dette har TrioVing sett en vesentlig nedgang i omsetningen av tradisjonelle mekaniske produkter, mens omsetningen av elektromekaniske produkter øker. F.eks. har mekaniske produkter

Samtidig har andelen elektromekanisk utviklingen avspeiles også på etterspørselssiden ved at kunder som innhenter tilbud på større prosjekter, i større grad etterspør sikringssystemer uten, eller med minimal bruk av tradisjonelle mekaniske låser.¹⁰ Dette innebærer at konkurranseflaten mot aktører som primært tilbyr elektronisk adgangskontroll (f.eks. Siemens, Bravida og Stanley Security) er økende, da disse er mindre avhengig av mekaniske låssystemer som komplement til de elektroniske systemene.

I private hjem har låssylindre stått sterkt for sikring av inngangsdør, men også dette er i endring. F.eks. har TrioVing lansert en nøkkelfri lås (Yale Doorman) i det norske markedet som siden lansering i 2012

Konsekvensen av denne utviklingen er at konkurransen mellom de ulike segmentene i sikkerhetsbransjen tetner. Låsesmedenes spesialkompetanse har vært utvikling og bygging av låssystemer basert på mekaniske sylindre. Denne kunnskapen blir mindre essensiell når kunder oppfatter nøkkelfrie løsninger for adgangskontroll som et sterkere substitutt enn tidligere.

7.2.2 Overordnet markedsstruktur

Markedene for lås og sikkerhet kan på et overordnet plan deles i ett leverandørledd og ett detaljistledd, selv om flere aktører i større eller mindre grad er vertikalt integrert. I motsetning til andre land er det ikke noe eget grossistledd i Norge; leveranser går i hovedsak direkte fra leverandør til detaljist. For eksempel leverer TrioVing normalt direkte til aktørene i detaljistleddet.¹¹

Innen et totalmarked for lås og sikkerhet inngår tradisjonelle mekaniske og elektromekaniske lås og beslagsprodukter, dørautomatikk og elektronisk adgangskontroll. Som beskrevet ovenfor er de tradisjonelle skillelinjene mellom markedssegmentene i ferd med å utviskes. Sikring av bygg og boliger gjøres med løsninger uten tradisjonelle låssylindre, aktører som Dorma, som tradisjonelt har vært leverandør av dørautomatikk, har etablert seg som en viktig konkurrent innen leveranser av låssylindre og tilhørende produkter og med et nettverk av forhandlere i store deler av landet, mens tradisjonelle elektromontører, som Bravida, har opprettet egen låsesmedvirksomhet.

¹⁰ Dette gjelder f.eks. konkurranser om levering til Studentsamskipnaden i Oslo og til Sjøfartsdirektoratets nybygg i Haugesund.

¹¹ Merk at det innen GDS-segmentet (gjør det selv) forekommer leveranser via grossist.

Melder har ikke data som viser størrelsen på totalmarkedet for lås og sikkerhet i Norge¹², men basert på melders beste markedskunnskap er melders samlede markedsandel innen markedet for lås og sikkerhet i Norge, som beskrevet ovenfor, i størrelsesorden [REDACTED]

Innen tradisjonelle lås- og beslagsprodukter er de viktigste leverandørene i Norge tillegg til TrioVing de internasjonale aktørene Kaba MøllerUndall AS ("Kaba"), og Dorma Norge AS ("Dorma").¹³ Begge disse satser på oppbygning av forhandlernet gjennom kompetansekonseptene Kaba-partner og Dormapartner Pro. Kaba har også flere egneide låsesmedvirksomheter. I andre segmenter gjør andre aktører seg gjeldende. Innen dørautomatikk og dørlukkere er f.eks. de klart største aktørene i markedet Dorma og Geze (dekker anslagsvis 80-90 % i dette segmentet), mens markedene for elektronisk adgangskontroll preges av konkurranse mellom aktører med ulik bransjetilknytning, som aktører innen vakt og sikkerhet og elektromontører, så vel som aktører tradisjonelt tilknyttet lås og sikkerhet.

Om en ser på leverandører av tradisjonelle mekaniske låssystemer, er som nevnt TrioVing, Kaba og Dorma de største aktørene i Norge. I tillegg til disse er det flere mindre aktører i markedet, særlig Evva, men også mindre aktører som Ellefsen Sikkerhet AS, Cisa og Norwaylocks AS. Basert på melders beste markedserfaring har aktørene i markedet følgende omsetning innen leveranser av låssylindre (leverandøromsetning):

Produsent/leverandør	Estimert omsetning 2013, TNOK	Estimert Markedsandel
TrioVing	[REDACTED]	[REDACTED]
Kaba	[REDACTED]	[REDACTED]
Dorma	[REDACTED]	[REDACTED]
Evva/Sikkerhet og design	[REDACTED]	[REDACTED]
Ellefsen Sikkerhet	[REDACTED]	[REDACTED]
Cisa	[REDACTED]	[REDACTED]
Andre	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt	[REDACTED]	[REDACTED]

Innen et "snevert" marked for mekaniske låssystemer har konkurransen tiltatt vesentlig over de siste årene. Dette skyldes både en jevn vekst for Kaba, Dormas etablering i markedet og betydningen av andre mindre leverandører som Evva. Da Konkurransetilsynet grep inn mot

¹² Det er ingen tilgjengelig statistikk eller uavhengige aktører som utarbeider markedsoversikter eller liknende, med unntak for enkelte totaltall utarbeidet av Prognosesenteret.

¹³ Merk at Dorma er en betydelig leverandør av dørlukkere og dørautomatikk, også til låsesmeder som er tilknyttet en av de andre leverandørene.

TrioVings rabattsystemer i april 2004, ble TrioVings markedsandel (inkludert omsetningen gjennom TrioVings forhandlere) beregnet av tilsynet til å være [REDACTED] i et marked der elektronisk adgangskontroll ble holdt utenom.¹⁴ Som det fremgår av tabellen over, er andelen i dag betydelig lavere, selv i et snevert marked for mekaniske låssystemer.

Som nevnt over er aktørbildet et annet om en ser på elektronisk adgangskontroll. I dette markedssegmentet er det en rekke internasjonale leverandører og aktører som tilbyr løsninger til kunder i Norge. Basert på melders beste anslag er følgende leverandører av hardware og software de største til det norske markedet:

Produsent/leverandør	Estimert omsetning 2013, TNOK	Estimert Markedsandel
Lenel (gjennom bl.a. Caverion, Stanley Security ¹⁵ , Infratek, Nokas, BOS) ¹⁶	[REDACTED]	[REDACTED]
TrioVing ¹⁷	[REDACTED]	[REDACTED]
G4S Technology (Stanley Security, Infratek, Nokas)	[REDACTED]	[REDACTED]
Bravida	[REDACTED]	[REDACTED]
Andre	[REDACTED]	[REDACTED]
UTC Fire & Security (tidligere GE Security) ¹⁸	[REDACTED]	[REDACTED]
Kaba	[REDACTED]	[REDACTED]
Salto	[REDACTED]	[REDACTED]
Siemens	[REDACTED]	[REDACTED]
RCO Security	[REDACTED]	[REDACTED]
Bosch	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt¹⁹	[REDACTED]	[REDACTED]

Merk at SGG ikke er aktiv som leverandør til det norske markedet, men som låsesmed/detaljist som kjøper produkter fra leverandører i Norge. Transaksjonen gir derfor

¹⁴ V2004-28, avsnitt 5.1.

¹⁵ Tidligere Niscayah.

¹⁶ Som det fremgår av avsnitt 5.1.4 ovenfor har Assa Abloy-selskapet HID Global også direkte salg av enkeltkomponenter, [REDACTED] til aktører i Norge. Disse inngår typisk som komponenter i løsninger levert av andre, som f.eks. Lenel.

¹⁷ Merk at Assa Abloy-selskapet HID Global, etablert i USA, er underleverandør av kortlesere til bl.a. Lenel.

¹⁸ Merk at UTC Fire & Security også eier leverandøren Lenel.

¹⁹ Prognosesenteret anslår markedet for elektronisk adgangskontroll til å være i størrelsesorden NOK 291 millioner i Norge i 2013.

ingen direkte endring i markedsstrukturen i leverandørmarkedene. Det skjer heller ingen indirekte endring i markedsstrukturen, ettersom SGG i all hovedsak kjøper sine innsatsfaktorer fra TrioVing og er langvarig medlem i TrioVings TVSS-kjede. Foretakssammenslutningen gir derfor heller ingen virkning på andre leverandørers avsetningsmuligheter i markedet.

7.3 Berørte markeder

Som det fremgår av gjennomgangen ovenfor, er melder av den oppfatning at markedene for lås og sikkerhet blir stadig mer sammenvevet. [REDACTED]

[REDACTED] Etter melders syn er markedene stadig mer integrert og det er naturlig å se på virkningene i et totalmarked for lås og sikkerhet. Melder er derfor tvilende til at det skal avgrenses separate markeder for mer tradisjonelle låsesmedtjenester med mekaniske og el-mekaniske produkter på den ene siden og for elektronisk adgangskontroll mv. på den andre, slik tilsynet har gjort i tidligere praksis (se bl.a. V2004-28). I tråd med melders tidligere meldinger om foretakssammenslutninger vil melder likevel drøfte virkningene innen de enkelte markedssegmenter av foretakssammenslutningen separat, da foretakssammenslutningen uansett ikke leder til noen vesentlig begrensning av konkurransen.

SGG har som beskrevet ovenfor sin hovedvirksomhet innen tradisjonell låsesmedvirksomhet, med virksomhet i Bergen, Førde, Harstad, Haugesund, Oslo og Stavanger. Assa Abloy har også virksomhet innen dette produktområdet gjennom Låsgruppens avdelinger og gjennom TrioVing, som har noe direktesalg til prosjektkunder.

Alle avdelingene i SGG inngår i TVSS-kjeden. Assa Abloy-konsernet er også klart viktigste leverandør til låsesmedvirksomheten i SGG; Assa Abloy-konsernet står for [REDACTED] av leveransene til Låsservice.

Selv om det produktmessig kan anses å være overlapp mellom SGG og Assa Abloys låsesmedvirksomhet i Låsgruppen og direkte fra TrioVing, vil transaksjonen ikke ha noen merkbare negative virkninger på konkurransen i noe marked. I de områdene der det er overlapp mellom virksomhetene i SGG og Assa Abloys eksisterende låsesmedvirksomhet er det flere konkurrenter etablert, både låsesmeder tilknyttet andre leverandører og andre låsesmeder som primært tilbyr produkter fra TrioVing. SGGs låsesmedvirksomhet inngår dessuten allerede i TrioVings TVSS-kjede, og leverer [REDACTED] produkter fra Assa Abloy-konsernet. Foretakssammenslutningen får dermed ingen virkning for styrkeforholdet mellom leverandørene av lås og beslag i Norge.

I tillegg er det et visst overlapp innen elektronisk adgangskontroll. Som beskrevet i tidligere meldinger har Assa Abloy-konsernet en begrenset markedsposisjon innen løsninger for elektronisk adgangskontroll. I dette markedet møter tradisjonelle låsesmeder sterk konkurranse fra aktører innen alarm og sikkerhet (f.eks. Stanley Security, G4S/Nokas og Infratek), så vel som fra elektroinstallatører som Caverion og Bravida.

I tillegg til låsesmedtjenester og elektronisk adgangskontroll har SGG gjennom Hydrea virksomhet innen områdesikring, og gjennom Låsservices avdeling i Stavanger virksomhet

innen leveranse av dører. Innen områdesikring er det formelt sett overlapp ettersom Assa Abloy-selskapet Monterings-Service har en liten omsetning på dette området.

De berørte markedene drøftes videre i det følgende.

Det er som nevnt ovenfor ingen overlapp innen markedet for leveranser av lås og sikkerhetsprodukter (oppstrømsmarkedet). SGGs låsesmedvirksomhet er ikke vertikalt integrert før foretakssammenslutningen. Markedet for leveranser av produkter er imidlertid vertikalt berørt, og eventuelle vertikale virkninger drøftes derfor også i det følgende.

7.4 Låsesmedtjenester

7.4.1 Oversikt over totalmarkedet

Partene har primært overlapp innen tradisjonelle låsesmedtjenester.

Låsesmedtjenester inkluderer design, tilpassing, leveranser og montering av låssystemer og beslag og tilhørende utstyr til ulike sluttbrukere. Kundene inkluderer entreprenører, bygg-herrer, gårdeiere, bedrifter, håndverkere og privatpersoner. Låsesmedene står normalt selv for design og tilpasning av låssystemer ut fra kundenes behov. Låsesmeder kan også være underleverandør av låssystemer til leverandører av sikkerhetsløsninger, som også kan omfatte elektronisk adgangskontroll mv.

Låsesmedmarkedet kan som drøftet ovenfor deles i ulike segmenter. For det første kan det skilles mellom tradisjonelle mekaniske og el-mekaniske produkter på den ene siden og elektronisk adgangskontroll på den andre. De mekaniske og el-mekaniske produktene tilbys i all hovedsak av låsesmeder. For elektronisk adgangskontroll er konkurransen langt bredere, og låsesmedene konkurrerer for slike produkter med aktører i andre bransjer, særlig aktører innen vakt og sikkerhet og de store elektroinstallatørene. Låsesmeder er også ofte underleverandør av mekaniske låsprodukter til aktører som leverer elektronisk adgangskontroll, selv om det, som nevnt ovenfor er en tendens mot at nøkkelfrie løsninger benyttes i større grad.

Låsesmedtjenester kan videre segmenteres i større prosjekter (nybygg, rehabiliteringer og liknende), mindre leveranser, løpende service, vedlikehold og etterleveranser og butikk-omsetning, der kundene primært er håndverkere, vaktmestre o.l. De fleste låsesmeder er imidlertid aktive og tilbyr tjenester innen alle segmenter, slik at det etter melderens syn ikke er naturlig å definere separate markeder for de enkelte tjenestene eller etter prosjektenes størrelse.

Låsesmedtjenester tilbys i hovedsak i et regionalt område. Innen større prosjektleveranser, f.eks. store nybygg og rehabiliteringer, forekommer det imidlertid at tjenester tilbys over større avstander. I enkelte tilfeller ønsker også kunder å forholde seg til en leverandør som kan dekke et større område, noe som kan medføre at tjenester utføres utenfor det området en låsesmed normalt dekker. I slike tilfeller vil den som står som leverandør overfor kunden ofte kjøpe tjenester av lokalt etablerte aktører som underleverandør. F.eks. benytter TrioVing dels lokale underleverandører (f.eks. Låsgruppens lokale

avdelinger) for å levere tjenester til [REDACTED] (jf. punkt 5.1.3 ovenfor).

Låsesmedmarkedet preges på nasjonalt plan av konkurranse mellom låsesmeder tilknyttet de ulike leverandørene. De største leverandørene i Norge er TrioVing og de internasjonale leverandørene Kaba og Dorma. De fleste låsesmedene i markedet er knyttet til én av disse, f.eks. som TVSS, Kaba-partner eller Dormapartner Pro.²⁰ Innen tradisjonelle låsesmedmarkedene har konkurransen mellom låsesmeder tilknyttet de enkelte leverandørene vært stadig økende de siste 10-15 årene.

Sluttbrukerne i markedet er byggherrer, entreprenører, eiendomsaktører, vaktmestre, bedrifter og institusjoner samt privatkunder som har behov for sikring av bygninger og lokaler. En vesentlig del av markedet er som nevnt prosjektmarkedet, der låsesmeder konkurrerer om levering av nytt låssystem og adgangskontrollsystem. Prosjektene er av varierende størrelse fra mindre kontor- og boligbygg til store sykehusprosjekter og liknende. Ved prosjektleveranser vil kunden typisk kunne innhente anbud og tilbud fra flere leverandører. I slike konkurranser kan konkurransen skje både mellom leverandører av ulike låssystemer (og adgangsløsninger) og mellom leverandører som har samme hovedleverandør av låssystemer. Det vil da være både intramerke- og intermerkekonkurranse, dvs. både konkurranse mellom låsesmeder som benytter samme leverandør av låssystemer og tilhørende løsninger og mellom låsesmeder som forhandler ulike leverandørers produkter.

Låsesmeder som benytter samme leverandør av låssystemer vil imidlertid typisk være mindre differensiert i tilbudet, da de normalt vil være basert på samme låssystem med tilbehør.²¹ Etter TrioVings vurdering er det derfor konkurransen mellom forhandlerne av løsninger fra ulike leverandører som er drivende for konkurransen over tid, ikke mellom forhandlere av de samme låssystemene. Dette er også i tråd med Konkurransetilsynets vurderinger i V2004-28, der Konkurransetilsynet konkluderte med at "*lite meningsfylt å foreta helt separate konkurranseanalyser ut fra nivå i verdikjeden*".²² Uansett kan det påpekes at foretakssammenslutningen ikke har noen innvirkning på *intramerkekonkurranse*. Det dessuten fortsatt vil være konkurrerende forhandlere av TrioVing-produkter som ikke er eid av Assa Abloy i alle regioner hvor det er overlappende virksomhet mellom partene, slik at det fortsatt vil være fungerende *intramerkekonkurranse* i disse regionene.

²⁰ Merk at Dorma jf. ovenfor er en betydelig leverandør av dørlukkere og dørautomatikk, også til låsesmeder som primært er tilknyttet en av de andre leverandørene av låssystemer.

²¹ Som en følge av Konkurransetilsynets vedtak V2004-28 ble det i TrioVing utarbeidet interne retningslinjer for ytelse av særskilte prosjektrabatter (jf. retningslinjer oversendt Konkurransetilsynet per e-post 26. mai 2004).

²² V2004-28, avsnitt 4.1.

7.4.2 Aktørbildet i totalmarkedet

Melder leverer produkter til låsesmeder gjennom TrioVing. Som nevnt ovenfor leverer TrioVing til markedet gjennom låsesmeder tilknyttet TVSS-kjeden og til låsesmeder som ikke er medlem i TVSS-kjeden, både lisensierte og ulisensierte.

Sikkerhetssentrene (TVSS'ene) utgjør den klart viktigste omsetningskanalen for TrioVing. Det er i alt 68 TVSS'er, inkludert alle avdelinger i Låsgruppen så vel som i SGG. Medlemsmassen er stabil, og det har de senere årene ikke vært noen inn eller utmeldinger fra kjeden, ut over at enkelte medlemmer har opprettet eller nedlagt avdelinger av sin virksomhet. TrioVing følger opp kjeden gjennom en kjedesjef og 5 regionansvarlige. I tillegg til TVSS'ene, leverer TrioVing til enkelte frittstående låsesmeder samt til låsesmeder med hovedtilknytning til annen leverandør.²⁴ TrioVings prosjektavdeling leverer i hovedsak til kunder på det sentrale Østlandet.

Den største konkurrenten til Assa Abloy og TrioVing i Norge er som nevnt ovenfor Kaba. Kaba leverer et bredt spekter av produkter innen lås, sikkerhet, beslag og elektronisk adgangskontroll. Kaba er både leverandør til tilknyttede forhandlere og partnere (Kaba-partnere og Kaba-forhandlere), og har egeneide låsesmedvirksomheter over hele Norge som tilbyr et fullt spekter av tradisjonelle låsesmedtjenester.²⁵ Kaba har hatt jevn vekst de siste 10-15 årene, og har tatt stadig større markedsandeler. Selskapet ble i 2011 kjøpt opp av den sveitsiske Kaba, som er en global leverandør av lås- og sikkerhetsprodukter. Informasjon om virksomheten finnes på www.kaba.no.

Dorma er en annen betydelig konkurrent innen lås og beslag. Dorma er global leverandør av dørautomatikk, dørlukkere og sikkerhetsprodukter. I Norge har Dorma tradisjonelt levert dørautomatikk og dørlukkere. Dorma har imidlertid for noen år siden utvidet virksomheten til også å omfatte leveranser av et fullt spekter av lås og beslag til låsesmeder i Norge. Selskapet har hatt en betydelig vekst på dette området de senere årene og har fått stadig flere tilknyttede låsesmeder som primært leverer lås og beslag fra Dorma. Særlig har Dorma lyktes i å knytte til seg en rekke nyetablerte låsesmedbedrifter de senere årene, som gir grunnlag for ytterligere vekst i årene som kommer (jf. punkt 7.4.3 nedenfor om etableringsmuligheter). Dorma har etter melderens erfaring satset særlig på prosjektmarkedet, og vunnet flere større konkurranser om å levere til større prosjekter, men har

²³ Vedtaket er utløpt.

²⁴ Sistnevnte kan f.eks. skyldes at låsesmeden gjør vedlikehold eller etterleveranser på systemer opprinnelig levert av TrioVing eller at låsesmeden kjøper enkeltprodukter fra TrioVing (f.eks. låskasser) som inkorporeres i et tilbud basert på hovedleveranser fra en annen leverandør.

²⁵ Kaba har ifølge selskapets nettsider avdelinger i Drammen, Oslo (2 avdelinger), Bærum, Hamar, Gjøvik, Lillehammer, Sandefjord, Skien, Haugesund, Bergen, Trondheim og Tromsø.

som nevnt også kommet sterkere inn i det tradisjonelle låsesmedmarkedet ved representasjon gjennom mange låsesmeder, særlig nystartede.²⁶

I tillegg til de nevnte leverandørene er det enkelte låsesmeder som importerer egne løsninger. Særlig ser en konkurranse fra låssystemer fra den østerrikske produsenten Evva, som leveres av låsesmeder som Sikkerhet og Design AS i Oslo, Heikki Bruvik AS i Bergen og Lås og Prosjekt AS i Bærum.

7.4.3 Etableringsmuligheter

Melder vurderer etableringsmulighetene i bransjen som gode. Over de senere årene har en sett en rekke etableringer av nye låsesmedbedrifter over hele Norge.

Det kreves begrensede investeringer for å etablere seg som låsesmedvirksomhet. En ser videre en rekke aktører fra svært små til store, noe som tilsier at liten skala i en oppstartsperiode ikke er et hinder for etablering. Tilgang til levering av produkter fra de sentrale leverandørene er heller ikke til hinder for etablering, ettersom det er flere aktører som konkurrerer om å levere låssystemer og andre produkter til nyetablerte aktører. Blant annet er flere aktører de senere årene etablert med utgangspunkt i leveranser av lås og beslag fra Dorma. [REDACTED]

Det stilles ingen formelle krav til å kalle seg låsesmed, og inntil få år siden var det heller ingen formell utdanning / fagbrev for bransjen. Medlemskap i Foreningen Norske Låsesmeder krever enten fagbrev eller realkompetanse dokumentert gjennom prøve, men er ikke noe krav for å opptre som låsesmed. Kundene stiller normalt heller ikke krav om medlemskap i foreningen. Foreningen tillater både individuelt medlemskap og firmamedlemskap, og mange nyetablerte låsesmeder har kun individuelt medlemskap. Selv om det ikke er noe formalkrav til å opptre som låsesmed i markedet er kompetanse innen faget likevel av betydning for å kunne etablere seg, og en ser ofte at nye aktører i markedet er etablert av tidligere ansatte i andre låsesmedbedrifter. Dette hindrer imidlertid ikke at det stadig forekommer etablering i markedet og at nyetablerte aktører i markedet vokser over tid.

I tabellen nedenfor gis det en oversikt over nyetableringer i markedet siden 2008. Som det fremgår av listen skjer det jevnlig etablering av nye bedrifter, og mange aktører lykkes også i å oppnå god vekst relativt raskt.

²⁶ Se <http://www.dorma.com/no/> for mer informasjon om Dormas produkter og tjenester innen lås og beslag.

Navn	Sted	Hoved-leverandør lås	År	Omsetning 2012
Hole Lås AS	Bergen	Dorma	2008	16,7
Drammen Låsservice AS	Drammen	Dorma	2008	3,0
Bodø Sikkerhet og Lås AS	Bodø	Kaba	2008	12,3
Låsesmeden Finnsnes AS	Finnsnes	Kaba	2008	6,8
Bygg & Boligsikring AS	Oslo	Dorma	2009	8,9
Lås & Prosjekt AS	Bærum	Evva	2009	5,9
Bravida, avdeling lås og beslag	Oslo, Fredrikstad, Bergen, Trondh.	Kaba, Dorma	ca. 2009	n/a
Lås 24 AS	Bergen	Dorma	2010	2,8
Hemer Lås & Dørtelefon AS	Oslo	Dorma	2011	4,7
Sikkerhetsteknikk AS	Oslo	Dorma	2011	3,7
Lås & Dørteknikk AS	Ås	Dorma	2011	1,1
ProffPartner Security, ny avdeling Lørenskog	Lørenskog	TrioVing	2011	n/a
CC Lås og Graving AS	Drammen	Kaba	2011	3,0
Sikringscompagniet Limited	Lillestrøm	Kaba	2012	n/a
Installatøren Østfold AS*	Fredrikstad	Dorma	2012	n/a
LochTech AS	Alta	Kaba	2012	n/a
GS Låsteknikk AS	Skarnes	Dorma	2013	n/a
Oslo Låsservice AS	Oslo	Dorma	2013	n/a
Låsmester Vest AS	Egersund	ukjent	2013	n/a

* ny avdeling for lås og beslag, se <http://installatoren.as/avdelinger/las-og-beslag/>

Kilder: Proff, selskapenes nettsider, bransjeerfaring

Som det fremgår av oversikten, har mange av de nye aktørene Dorma som hovedleverandør av låssystemer. Dette tilsier at Dormas posisjon som leverandør av låssystemer (som erfart av melder) er voksende, og vil fortsette å vokse over tid. Mange nye låsesmeder er også tilknyttet Kaba som leverandør.

Som påpekt ovenfor skjer det en utvikling i markedet gjennom en stadig mer sammensmelting av markedene for mekaniske låssystemer og elektronisk adgangskontroll. De fleste låsesmeder i markedet tilbyr også slike systemer, og utviklingen er etter melderens vurdering derfor ikke til hinder for nyetablering i markedet. Tabellen ovenfor viser også at etableringstakten ikke synes å gå ned, til tross for denne utviklingen.

Forskning og utvikling i bransjen for øvrig skjer i hovedsak på produsent- og leverandørleddet, og påvirker i liten grad etableringsmulighetene for nye låsesmeder. Kundene i markedet er videre i stor grad profesjonelle kunder, som kjøper inn låsesmedtjenester etter anbud eller tilbud. Tilgang til kunder vil derfor ikke innebære noe

vesentlig problem for en ny aktør i markedet. Endelig er det melderens erfaring at selv om leverandørene i markedet har veletablerte varemerker, er dette til lite hinder for nyetablering. Dormas inntreden som leverandør av låssystemer er eksempel på at det er mulig å etablere seg i et nytt segment av leverandørmarkedet med utgangspunkt i et etablert varemerke. I låsesmedmarkedet benytter låsesmedene i hovedsak eget navn kombinert med hovedleverandørens varemerke. Varemerke og varemerkekjennskap utgjør derfor ikke noen etableringshindring av betydning.

Av denne grunn er det melderens vurdering at etableringsbarrierene i markedet for låsesmedtjenester er små, noe de mange eksemplene på nyetablering tydelig viser.

7.4.4 Markedenes geografiske utstrekning

Det er etter melderens syn ikke nødvendig å ta stilling til markedets geografiske avgrensning. I tråd med tilsynets tidligere praksis drøftes i det følgende konkurransesituasjonen og virkninger på konkurransen innen låsesmedtjenester i de regionale/lokale områdene der det er overlappende virksomhet mellom partene. Dette gjelder områdene Bergen, Stavanger og Oslo. Dette vil vise at selv innen de minst tenkelige avgrensede markedene (regionalt/lokalt) vil ikke foretakssammenslutningen lede til noen konkurransemessige problemer.

SGG har også virksomhet i Harstad, Førde og Haugesund. Dette er områder der Assa Abloy-konsernet ikke er etablert med låsesmedvirksomhet før foretakssammenslutningen.²⁷ Det er derfor ingen overlappende virksomhet i disse områdene, og disse drøftes derfor ikke videre.²⁸

7.4.5 Bergen

Både Låsgruppen (LWN) og Låsservice har én avdeling i Bergen.²⁹ Som nevnt ovenfor er det derfor overlapp mellom partenes virksomhet i låsesmedmarkedet i Bergen.

Låsesmedmarkedet i Stor-Bergen er preget av sterk konkurranse mellom låsesmeder tilknyttet ulike leverandører:

²⁷ Det er ingen andre TVSS'er i Harstad eller Førde. Nærmeste TVSS til SGGs avdeling i Harstad er Hålogaland Lås og Sikkerhet AS i Narvik (ca. 115 km unna), mens nærmeste TVSS til avdelingen i Førde er Stryn Låsservice AS (ca. 120 km unna). I Haugesund er det én annen TVSS, nemlig en avdeling av Sikring & Låsservice AS, som også er etablert i Stavanger. Ytterligere informasjon om medlemmer av TVSS-kjeden finnes på: <http://www.trioving.no/no/site/trioving/Om-TrioVing/finn-forhandler/>.

²⁸ Låsgruppens avdeling i Stavanger har noe omsetning til kunder i Hagesundsområdet anslått til [redacted] årlig. Dette er i hovedsak omsetning knyttet til [redacted] og leveranser til kunder som har inngått nasjonal avtale med Låsgruppen, [redacted] Låsgruppen benytter dels lokale TrioVing Sikkerhetssentre som underleverandør til disse oppdragene.

- Kaba er den sterkeste konkurrenten i markedet til Låsservice og Låsgruppen (og andre TVSS'er) i området. Kaba er etablert med egen avdeling i Bergen og er den sterkeste konkurrenten til partenes virksomhet i området;
- Hole Lås AS er låsesmed som er Dormapartner Pro og leverer låssystemer fra Dorma.³⁰ Hole Lås har siden etablering i 2008 årlig hatt en betydelig vekst, og hadde i 2012 en omsetning på MNOK 16,7;
- Heikki Bruvik AS er også en betydelig konkurrent i Bergensområdet.³¹ Etter det melder kjenner til er ikke Bruvik tilknyttet noen enkeltleverandør av låssystemer som partner, men forhandler bl.a. låssystemer fra østerrikske Evva. Heikki Bruviks omsetning i 2012 var totalt MNOK 22,0.

I tillegg til partenes virksomheter er det dessuten ytterligere en TVSS i Bergen, Bergen Låsservice AS, med en omsetning i 2012 på MNOK 27,6.³² Infratek Sikkerhet AS er også til stede i Bergen. Melder anslår at deres omsetning innen låsesmedvirksomhet (inkludert elektronisk adgangskontroll) i Bergen var om lag MNOK [REDACTED] i 2012 av total omsetning på MNOK 165,7. I tillegg er det enkelte mindre aktører i regionen som tilbyr låsesmedtjenester.

Alle aktører er aktive i prosjektsegmentet så vel som i låsesmedmarkedet totalt. Basert på beste kjennskap til markedet anslår melder at Assa Abloy's samlede markedsandel i Bergensregionen blir om lag [REDACTED] etter foretakssammenslutningen, se vedlegg 6 for detaljer om beregningen av markedsandel.³³ Det skjer imidlertid ingen endring i konsentrasjon når en ser på de ulike leverandørenes markedsposisjon i Bergensområdet. Både Dorma og Kaba er godt representert i regionen, i tillegg til Heikki Bruvik, og alle har styrke, kompetanse og kapasitet til å konkurrere hardt om alle oppdrag. I tillegg finnes det en TVSS i Bergen som ikke er eid av Assa Abloy. Låsgruppen og SGG vil derfor møte konkurranse både fra låsesmeder tilknyttet andre leverandører og fra en annen leverandør av TrioVing-systemer. Til sammen er det dermed fire konkurrenter til partene i området, hver med markedsandel mellom 8 til 18 %. Det vil derfor være sterk konkurranse i Bergensregionen også etter gjennomføring av foretakssammenslutningen. Transaksjonen vil derfor ikke medføre noen vesentlig begrensning av konkurransen i regionen.

³⁰ <http://www.holelas.no/?PageID=6>.

³¹ <http://www.heikki-bruvik.no/>.

³² Se http://www.bnl.as/bnl_ny/. Bergen Låsservice AS må ikke forveksles med Låsservice AS.

³³ Markedsandeler er beregnet for total omsetning fratrukket kjente virksomhetsområder som faller utenfor tradisjonelle låsesmedtjenester. Merk likevel at elektronisk adgangskontroll ikke er trukket fra. Dette skyldes at melder ikke har informasjon om konkurrenters omsetning for slike produkter, og at dette derfor ikke har vært mulig å trekke ut. Omsetning innen elektronisk adgangskontroll er derfor heller ikke trukket fra i partenes omsetning når markedsandel er beregnet.

7.4.6 Stavanger

Låsgruppen har én avdeling i Stavanger, mens SGG har virksomhet i Stavanger gjennom Låsservices avdeling (nylig innfusjonerte Mellon Vest). Låsservices avdeling i Stavanger er TVSS.

Den viktigste konkurrenten i markedet er Marvik Service AS, som er Kaba-partner og tilbyr et fullt spekter av låsesmedtjenester.³⁴ Marvik Service hadde i 2012 en omsetning på MNOK 34,1. I tillegg er det ytterligere en TVSS i Stavanger; Sikring & Låsservice AS MNOK 35,7. Sikring & Låsservice er eid av byggevarekjeden Optimera AS, og har avdeling i Stavanger og Haugesund.³⁵

I tillegg til de nevnte er det en rekke mindre aktører i regionen som konkurrerer om større og mindre oppdrag. Disse er bl.a. T.Stueland Lås AS (Bryne, selger primært Kaba), Jæren Lås, Låsesmedmester Hveding AS (Sola), Brann & Rømningsteknikk AS (Kleppe). I tillegg er en ny aktør Låsmester Vest AS i Egersund, etablert av erfaren låsesmed i 2013. [REDACTED]

Basert på melderens beste kjennskap til aktørenes omsetning, anslås partenes samlede markedsandel i Stavangerområdet å være [REDACTED] jf. vedlegg 6. Om en ser på leverandørene av de ulike låssystemene skjer det imidlertid ingen konsentrasjonsøkning. Låsservice i Stavanger er allerede TVSS med TrioVing som klart største leverandør. Kaba er fortsatt godt representert i markedet med Marvik Service. Det er også ytterligere én forhandler av TrioVing-systemer i markedet, Sikring & Låsservice, som har en betydelig posisjon i markedet. Partene har dermed to konkurrenter i regionen med over 20 % markedsandel, i tillegg til flere mindre aktører. Videre pekes det på at det er lave etableringsbarrierer i markedet, noe f.eks. Hole Lås i Bergen og de mange etableringene i landet for øvrig er eksempel på. Låsmester Vests etablering i 2013 er også et slikt eksempel. I et marked som Stavangerregionen, der det til enhver tid er mange prosjekter å konkurrere om, vil det være fullt mulig for en ny aktør å etablere seg.

Basert på ovenstående er det melderens oppfatning at det er sterk konkurranse i Stavanger-markedet, og at denne ikke svekkes som følge av foretakssammenslutningen. Det pekes i den sammenhengen på at Låsservices virksomhet i Stavanger allerede er medlem av TVSS-kjeden og får [REDACTED] leveranser fra TrioVing. Det skjer dermed ingen endring i aktørbildet eller leverandørenes posisjon i markedet. Videre pekes det på at Kaba er representert med en av de største aktørene i markedet som Kaba-partner, at det er ytterligere én TVSS i markedet (Sikring & Låsservice) som ikke er direkte kontrollert av Assa Abloy og at det i tillegg er mange mindre aktører etablert i regionen.

³⁴ <http://www.marvik.no/firmainfo.shtml>.

³⁵ TrioVing hadde også direkteleveranser [REDACTED] i Stavangerregionen, som i 2012 utgjorde [REDACTED] TrioVing benytter dels lokale låsesmeder til utførelsen av slike oppdrag, slik at denne omsetningen ikke nødvendigvis kommer i tillegg til omsetningen til aktørene etablert lokalt.

7.4.7 Oslo-regionen og det sentrale Østlandet

Assa Abloy er representert med låsesmedvirksomhet på det sentrale Østlandet gjennom Låsgruppens avdelinger i Oslo og Drammen samt TrioVings prosjektavdeling i Oslo. I tillegg er det en rekke medlemmer av TVSS-kjeden i Osloområdet og på det sentrale Østlandet. SGGs to avdelinger i Oslo er blant disse.

Den største konkurrenten er Kaba, som selv har flere avdelinger i osloområdet og Drammen. Det er også flere Kaba-partnere i Osloområdet. Det er også låsesmeder i osloområdet som i hovedsak leverer låssystemer fra Dorma, som særlig satser på prosjekt-segmentet. I tillegg er det flere frittstående aktører i osloområdet, herunder Sikkerhet & Design, som tilbyr låssystemer fra Evva.

I tabellen i vedlegg 7 gis det en oversikt over aktører etablert i osloområdet og det sentrale Østlandet. Omsetningstallene er hentet fra tall rapportert til Brønnøysund. Enkelte aktører dekker større områder enn osloområdet eller annen virksomhet, og det er derfor gjort visse korreksjoner i tallene, jf. kommentarer til kolonnene.³⁶ Som det fremgår av oversikten er Assa Abloys direkte markedsandel i osloregionen før foretakssammenslutningen [REDACTED]³⁷ mens SGGs markedsandel er ca. [REDACTED]. Øvrige TrioVing-tilknyttede låsesmeder utgjør totalt [REDACTED]. Kaba med tilknyttede partnere og forhandlere har [REDACTED] av markedet. Den resterende delen av markedet deles mellom Dorma-tilknyttede låsesmeder og uavhengige forhandlere. Det er verdt å merke seg at Dorma har fått flere nye låsesmeder tilknyttet de senere årene.

Foretakssammenslutningen påvirker ikke forholdet mellom de ulike kjedene på det sentrale Østlandet. SGGs virksomheter i Oslo er begge TVSSer. Gjennom transaksjonen øker Assa Abloys direkte engasjement i oslomarkedet fra [REDACTED] til [REDACTED]. Transaksjonen påvirker ikke konkurransen fra Kaba eller andre leverandører i markedet. Videre vil det fortsatt være mange låsesmeder som tilbyr låssystemer og andre løsninger fra TrioVing i konkurranse med de låsesmedene som er eid av Assa Abloy.

Transaksjonen vil derfor ikke lede til noen vesentlig konkurransebegrensning i Oslo-regionen.

7.4.8 Vertikale virkninger

Foretakssammenslutningen innebærer en vertikal integrasjon mellom Assa Abloys virksomhet på leverandørleddet med SGGs låsesmedvirksomhet.

³⁶ Merk at tallene kan inneholde tilbud av elektronisk adgangskontroll. Dette gjelder også Låsgruppens tall, der [REDACTED] av omsetningen er knyttet til elektronisk adgangskontroll. Da vi ikke har tilgang på informasjon for aktørenes omsetning innen elektronisk adgangskontroll er det ikke gjort forsøk på å korrigere tallene for dette, heller ikke for Låsgruppen.

³⁷ Etter en ny gjennomgang av aktørbildet i markedet er tallene noe revidert i forhold til tallene angitt i alminnelig melding.

Transaksjonen vil imidlertid ikke medføre noen vertikale virkninger som leder til utestengelse av aktører på noe ledd i verdikjeden, og derfor ikke til noen negative konsekvenser for konkurransen. Dette skyldes at foretakssammenslutningen ikke leder til noen endringer i melder og TrioVings muligheter eller incentiver til å stenge andre aktører ute fra markedet.

SGG er allerede før foretakssammenslutningen tett knyttet til TrioVing som følge av at alle avdelingene gjennom lang tid har vært tilknyttet TVSS-kjeden og [REDACTED] kjøper produkter fra TrioVing. Et tenkt forsøk på å stenge andre leverandører ute fra markedet gjennom å pålegge SGG å kjøpe inn produkter fra TrioVing vil derfor ikke lede til noen realitetsendring, og derfor ikke endre avsetningsmulighetene til Assa Abloys konkurrenter i leverandørleddet. Transaksjonen gir dermed ikke Assa Abloy noen endret mulighet til å stenge konkurrerende leverandører ut fra markedene ("customer foreclosure"), og gir heller ikke melder/TrioVing noen endrede incentiver i så henseende.

Konkurransen i leverandørmarkedet påvirkes av samme grunn ikke merkbart. SGG har allerede før foretakssammenslutningen i lang tid vært kjøper av TrioVings produkter. Transaksjonen påvirker dermed ikke aktørenes styrke i leverandørmarkedet og fører dermed ikke til noen indirekte strukturendringer i dette markedet.

Transaksjonen vil heller ikke gi melder noe mulighet eller incentiv til å stenge konkurrerende låsesmeder ute fra markedet ("input foreclosure"), verken nasjonalt eller i de berørte regionene. Salg til låsesmeder som ikke er eid av Assa Abloy-konsernet vil fortsatt utgjøre en betydelig del av TrioVings omsetning. I 2013 utgjorde salg fra TrioVing til partenes låsesmedvirksomhet [REDACTED] av salget til TVSS'ene totalt og [REDACTED] av TrioVings samlede salg til låsesmeder i Norge.³⁸ Et tenkt forsøk på å favorisere egneide TVSSer for å styrke posisjonen i låsesmedmarkedet vil dermed kunne sette en betydelig del av leverandørømssetningen i spill. Slik opptreden vil også være stikk i strid med TrioVings prinsipper likebehandling av låsesmedene. Forfordeling av andre TVSSer i et forsøk på å styrke posisjonen til den egneide virksomheten i låsesmedmarkedet vil derfor kunne være svært skadelig for virksomheten til TrioVing som leverandør, [REDACTED]

³⁸ Jf. avsnitt 5.1.3 ovenfor.

[REDACTED] Melder har derfor verken motiv eller mulighet til å stenge aktører ute fra forhandlermarkedet, og dette endres ikke av foretakssammenslutningen.

På denne bakgrunn er det melders vurdering at transaksjonen verken gir motiv eller mulighet til å stenge andre aktører ute fra verken leverandørmarkedet eller låsesmedmarkedet.

7.5 Elektronisk adgangskontroll

Partene tilbyr begge tjenester innen elektronisk adgangskontroll. Av Låsgruppens omsetning på MNOK 217,7 i 2012 var [REDACTED] knyttet til elektronisk adgangskontroll, dvs. [REDACTED]. I tillegg kommer LWNs omsetning innen elektronisk adgangskontroll på [REDACTED] totalt [REDACTED]. SGGs omsetning innen elektronisk adgangskontroll var i 2012 ca. [REDACTED].

Som drøftet flere steder ovenfor, konkurrerer låsesmeder med en rekke andre aktører innen elektronisk adgangskontroll, og konkurranseflatene blir stadig tettere. De største aktørene i dette segmentet er etter melders erfaring aktører innen alarm og sikkerhet og elektroinstallatører. De viktigste konkurrentene er Stanley Security AS⁴⁰, Nokas/G4S⁴¹, Infratek Sikkerhet AS⁴², Caverion⁴³ og Bravida⁴⁴ i tillegg til mange større og mindre aktører. En lokal aktør i Stavangerområdet er f.eks. Seca Solutions. Som beskrevet ovenfor er låsesmeder ofte underleverandør til montører av elektroniske adgangskontrollsystemer.

Ettersom alle de viktigste konkurrentene tilbyr tjenester nasjonalt legges det til grunn at markedet avgrenses nasjonalt. Det er etter melders erfaringer uansett ikke vesentlige lokale variasjoner i konkurransebildet.

Foretakssammenslutningen vil i liten grad påvirke konkurransen innen elektronisk adgangskontroll. Det vil etter foretakssammenslutningen fortsatt være intens konkurranse fra aktører, både fra andre bransjer som beskrevet over, og innen låsesmedbransjen (blant annet Kaba med partnere). Melder har ingen gode anslag på markedsstørrelse eller markedsandeler, men anslår på bakgrunn av generell markedskunnskap at partenes samlede markedsandel etter foretakssammenslutningen er [REDACTED]. Som beskrevet ovenfor er TrioVings posisjon som leverandør av adgangsløsninger [REDACTED] men likefult antatt å være [REDACTED]. På denne bakgrunn er det vår vurdering at konkurransen innen leveranser av elektronisk adgangskontroll er velfungerende, og at transaksjonen ikke leder til noen merkbar virkning på konkurransen i dette markedssegmentet.

⁴⁰ Tidligere Niscayah, se http://www.stanleysecuritysolutions.no/default_2956.aspx.

⁴¹ Se informasjon her: <http://www.g4s.no/nb-NO/What%20we%20do/Services/Technical%20services/>.

⁴² <http://www.infratek.no/tjenester/sikkerhet/adgangskontroll>.

⁴³ <http://www.caverion.no/nn/nor/fagomr%C3%A5der/sikkerhet>.

⁴⁴ <http://www.bravida.no/Teknikkomrader/Spesialomrader1/Sikkerhet/>.

7.6 Andre virksomhetsområder i SGG

7.6.1 Områdesikring

Hydrea leverer tjenester innen områdesikring til aktører over hele Norge. Hydrea hadde en omsetning på MNOK 23,8 i 2012. Tjenestene inkluderer gjerder, grinder, bommer, veisperringer og tilknyttede produkter og tjenester.

Assa Abloy har også en [redacted] omsetning innen områdesikring gjennom selskapet Monterings-Service AS. Selskapets omsetning innen områdesikring var i 2012 [redacted] primært salg av bommer og grinder mv. [redacted]

Hydrea leverer som nevnt til kunder over hele Norge, og konkurrentene er derfor spredt over hele Norge. Det er mange aktører etablert innen tjenester for områdesikring i Norge, de største er Systemsikring AS⁴⁵, ØstCom AS, Røa Gjerdefabrikk AS, Lauritsen Gjerdefabrikk AS, Boon Edam AS og Rosings Industrier. Dersom en ser mer regionalt på markedet vil det ikke være noen overlapp mellom Monterings-Service og Hydrea, idet Monterings-Service primært leverer til kunder i Oslo-regionen, mens Hydra er lokalisert i Rogaland.

Melder har ingen eksakt kunnskap om markedets størrelse, men basert på omsetningen til de 10 største aktørene i markedet, anslås Hydras markedsandel totalt til å være [redacted] mens Monterings-Service AS' markedsposisjon [redacted] På grunn av Monterings-Service AS' [redacted] skjer det ingen merkbar endring i markedsandelen.

7.6.2 Dører

SGGs avdeling i Stavanger har en omsetning på vel [redacted] knyttet til levering og montering av ulike typer dører, f.eks. branndører. Assa Abloy har ingen tilsvarende virksomhet, og det er dermed ikke noe overlapp på dette området

8. Viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

Partenes viktigste konkurrenter fremgår av avsnittene over. Partenes viktigste kunder og leverandører fremgår av vedlegg 8.

9. Effektivitetsgevinster

[redacted]

⁴⁵ Flere av disse er medlem av sammenslutningen OSN-Gruppen, se www.osn.no.

[Redacted]

For øvrig vises det til drøfting av det forretningsmessige rasjonalet i avsnitt 4.2 ovenfor.

10. Årsberetninger og årsregnskap

Årsberetninger og årsregnskap til samtlige involverte foretak er offentlig tilgjengelig gjennom Brønnøysundregisteret. Årsregnskaper for Assa Abloy Norge AS, TrioVing og Låsgruppen følger vedlagt som vedlegg 9. Årsregnskap for selskaper i SGG er vedlagt aksjekjøpsavtalen, se vedlegg 1.

11. Andre opplysninger

Transaksjonen er ikke meldepliktig til konkurransemyndigheter i andre jurisdiksjoner. Transaksjonen krever heller ikke konsesjon eller tillatelser etter annen norsk lovgivning enn konkurranselovgivningen.

12. Offentlighet

Denne meldingen inneholder konkurransesensitive forretningshemmeligheter, som skal unntas offentlighet. Slik informasjon er markert med gul bakgrunn i meldingen.

Med vennlig hilsen
for Advokatfirmaet BA-HR DA



Harald Kloumann Selte
Seniorøkonom
Saksansvarlig advokat: Beret Sundet