THOMMESSEN

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

Sendes kun pr. e-post til: post@konkurransetilsynet.no

Vår referanse: 11159179/1
Ansvarlig advokat: Eivind Vesterkjær

Oslo, 9. oktober 2017

# MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING – POLYGON AS OG SKADEGRUPPEN AS

## 1 INNLEDNING OG OPPSUMMERING

Denne meldingen inngis til Konkurransetilsynet i henhold til konkurranseloven § 18 jf. § 18 a på vegne av Polygon AS ("**Polygon**") i forbindelse med at Polygon erverver enekontroll over Skadegruppen AS ("**Skadegruppen**") gjennom foretakssammenslutningen beskrevet i punkt 3 nedenfor.

**Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse**, herunder vil den ikke skape eller styrke en dominerende stilling. Den vil derimot føre til skjerpet konkurranse i markedet for skadesanering og gjenoppbygging etter skader ved at det skapes en mer effektiv aktør med enda bedre forutsetninger for produktutvikling, profesjonalisering og realisering av effektivitetsgevinster enn hva partene kunne ha oppnådd enkeltvis.

**Kundene har kjøpermakt**. Partenes tjenester kjøpes i hovedsak av forsikringsselskaper på basis av parallelle rammeavtaler med en rekke ulike tilbydere. Innbydelse til å gi tilbud på rammeavtaler skjer gjennom forsikringsselskapenes prekvalifiseringsrunder, flere forsikringsselskaper velger å gå bredt ut og kunngjør anbudskonkurranser i anbudsportalen Mercell. Kundene er sterke og sofistikerte kjøpere, og de fleste bestiller den altoverveiende andel av de løpende tjenestene via to aktørportaler som tilbydere med rammeavtale får tilgang til. For større oppdrag benytter kundene som regel takstmenn for å velge ut leverandørene av sanerings- og gjenoppbyggingstjenester. Nye aktører får raskt rammeavtaler med forsikringsselskapene og tilgang til portalene, og for oppdrag hvor takstmenn er involvert erfarer partene at personlige erfaringer og preferanser er viktigere enn størrelse ved valg av leverandør.

**Transaksjonen vil ikke medføre ikke-koordinerte virkninger**. I tillegg til at kundenes kjøpermakt effektivt vil forhindre ethvert forsøk på utøvelse av markedsmakt, er partenes

markedsandel for lav til at ikke-koordinerte virkninger vil kunne oppstå, uansett hvordan det geografiske markedet avgrenses.

- På landsbasis står Polygon og Skadegruppens egenomsetning for til sammen ca. [redacted] av det totale salget av sanerings- og gjenoppbyggingstjenester etter bygningsskader forårsaket av brann, vann og miljø. I de seks fylkene hvor både Polygon og Skadegruppen er til stede med egne avdelinger varierer deres samlede markedsandel fra ca. [redacted] Kjøpermakt, konkurrentenes mobilitet og muligheten for nyetableringer vil effektivt forhindre utøvelse av markedsmakt, uavhengig av leverandørens markedsandelen.

- Det er ikke grunnlag for å hensynta omsetningen til Polygons åtte franchisetakere og Skadegruppens medlemmer i konkurranseanalysen.

  - [redacted] Dette tilsier at det konkurranserettslig ikke er grunnlag for å allokere franchisetakernes omsetning og markedsandeler til Polygon.

  - Det er så løs tilknytning mellom Skadegruppens 15 kjedemedlemmer og Skadegruppen sentralt at det ikke er konkurranserettslig grunnlag for å hensynta kjedemedlemmenes omsetning og markedsandeler i konkurranseanalysen. Kjedemedlemmene kontrollerer selv de sentrale konkurranseparameterne, og Polygon vil etter transaksjonen ha begrensede muligheter og ingen insentiver til å påvirke deres markedsopptreden.

- Dersom omsetningen til Polygons franchisetakere likevel hensyntas, vil partenes samlede markedsandel på landsbasis være [redacted] og dersom også kjedemedlemmene i Skadegruppen inkluderes øker markedsandelen til [redacted] I de 16 fylkene hvor begge partene er tilstede med enten egne avdelinger eller franchisetakere eller medlemmer, er deres samlede markedsandel mellom ca. [redacted] dersom man inkluderer omsetningen til Polygons franchisetakere og ca. [redacted] dersom også kjedemedlemmene i Skadegruppen hensyntas.

**Transaksjonen vil ikke medføre koordinerte virkninger**. I tillegg til at kundenes profesjonelle styring av leverandører og oppdrag ville ha vanskeliggjort ethvert forsøk på koordinering, er tilbyderne av skadesanerings- og gjenoppbyggingstjenester så ulike at koordinering uansett ikke er gjennomførbart, blant annet av følgende grunner:

- Mens Polygon og Skadegruppen baserer sin virksomhet på en kombinasjon av egne avdelinger og henholdsvis franchisetakere og kjedemedlemmer, er noen av de øvrige leverandørene (for eksempel Recover Nordic AS og SSG Norge AS) vertikalt integrerte aktører som eier alle avdelinger selv.

- Noen av aktørene har virksomhet i store deler av landet, mens andre er sterke i mer avgrensede regioner.

- I tillegg til tradisjonelle skade- og gjenoppbyggingsfirmaer som for eksempel Polygon og Skadegruppen preges markedet av nyetablerte aktører (eksempelvis Kaph Entreprenør), tilbudssubstitusjon fra byggebransjen (eksempelvis Frøiland Bygg) og nye aktører som har brutt ut fra eksisterende leverandører (eksempelvis Skadealliansen). Et slikt aktørbilde gjør koordinering usannsynlig.

**Partene er ikke hverandres nærmeste konkurrenter.** Polygon og Skadegruppen tilbyr begge skadesanering og gjenoppbygging etter skader. Polygon har imidlertid sin tradisjonelle styrke innen skadesanering, mens Skadegruppen har en sterkere profil innen gjenoppbygging.

**Det er svært lave etableringshindringer** i markedet for skadesanering og gjenoppbygging etter skade. Det kreves ingen spesielle tillatelser, og det er mange eksempler på at nye aktører etablerer seg eller at entreprenører og tømrerbedrifter utvider virksomheten til også å omfatte skadesanering og gjenoppbygging etter skade. En annen vanlig vei inn i markedet er at eksisterende aktørers franchisetakere, medlemmer eller ansatte bryter ut og etablerer en ny aktør eller kjede.

På denne bakgrunn er det ikke grunnlag for inngrep mot transaksjonen.

## 2 KONTAKTINFORMASJON

### 2.1 Melder

| | |
|---|---|
| Navn: | Polygon AS |
| Organisasjonsnummer: | 915 229 115 |
| Adresse: | Enebakkveien 307, 1188 Oslo |
| Postadresse: | Enebakkveien 307, 1188 Oslo |
| Telefonnummer: | 22 28 31 10 |
| | |
| Kontaktpersoner: | Advokatfirmaet Thommessen AS<br>v/advokat Eivind Vesterkjær og<br>advokatfullmektig Miriam Eriksen |
| Adresse: | Haakon VIIs gate 10, 0161 Oslo |
| Postadresse: | Postboks 1484 Vika, 0116 Oslo |
| Telefonnummer: | 23 11 11 23 / 23 11 10 17 |
| E-postadresse: | eve@thommessen.no / mer@thommessen.no |

### 2.2 Øvrig involvert foretak

| | |
|---|---|
| Navn: | Skadegruppen AS |
| Organisasjonsnummer: | 943 578 524 |
| Adresse: | Johan Berentsens Vei 111, 5163 Laksevåg |
| Telefonnummer: | 55 90 05 00 |
| | |
| Kontaktpersoner: | Advokatfirmaet Wiersholm AS<br>v/advokat Håkon Cosma Størdal og<br>advokatfullmektig Harald Nordhus |
| Adresse: | Dokkveien 1, 0250 Oslo |
| Postadresse: | Postboks 1400 Vika, 0115 Oslo |
| Telefonnummer: | 21 02 11 08 / 21 02 11 06 |
| E-postadresse: | hcst@wiersholm.no / hnor@wiersholm.no |

## 3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Polygon AS ("Polygon") har ved avtale av 26. september 2017 ("Aksjekjøpsavtalen") ervervet 100 % av aksjene i Skadegruppen AS ("Skadegruppen") fra Coor Service Management AS ("Coor"). Den planlagte foretakssammenslutningen innebærer at Polygon på varig basis overtar kontroll over Skadegruppen.

Det foreligger en meldepliktig foretakssammenslutning i relasjon til konkurranseloven § 18 jf. § 17 ettersom hvert av de involverte foretakene har en omsetning som overstiger NOK 100 millioner og de til sammen har en omsetning på mer enn NOK 1 milliard i Norge.

Aksjekjøpsavtalen er vedlagt meldingen som vedlegg 9.

Transaksjonen planlegges gjennomført så snart Konkurransetilsynets godkjennelse foreligger.

Når det gjelder den strategiske og økonomiske begrunnelsen for transaksjonen viser vi til avsnitt 8 nedenfor.

## 4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

### 4.1 Polygon AS

Polygon AS ("Polygon") er et heleid datterselskap av Polygon International AB. Konsernet opererer globalt. Mesteparten av selskapets inntekter blir generert i Europa, og selskapet har for øvrig lokal tilstedeværelse i USA og Singapore.

Konsernet har ca. 2 900 fulltidsansatte i 13 land, og hadde en omsetning i 2016 på EUR 485 millioner (ca. NOK 4,5 milliarder). I Norge har Polygon 227 ansatte og hadde i 2016 en omsetning på ca. NOK 317 millioner.

Polygon driver virksomhet innen skadesanering og gjenoppbygging av eiendom. Selskapet forhindrer, begrenser og gjenoppretter vannskader, brannskader, og miljøskader. Polygon leverer tjenester innen sanering og restaurering hovedsakelig til forsikringsselskaper, men også til eiendomsforvaltningsselskaper, offentlig eiendom og industrivirksomheter.

Virksomheten i Norge drives gjennom syv egeneide avdelinger som inkluderer avdelingen i Tromsø som ble ervervet 25. september 2017[1]. I tillegg har Polygon for tiden åtte franchisetakere med virksomhet på til sammen 38 lokasjoner.

Vedlegg 1: Oversikt over Polygons egeneide virksomheter og franchisetilknyttede bedrifter (navn og adresse)

Polygon er medlem av bransjeorganisasjonen NHO Service.

For mer informasjon om Polygon se www.polygongroup.com.

### 4.2 Triton

Polygon-konsernet er et av porteføljeselskapene til Triton Group, og ble ervervet av investeringsfondet Triton III i september 2010.

Triton har kontorer i Tyskland, Sverige, UK, Jersey, Kina, Luxembourg og New York. Gruppen består av flere fond, som investerer i mellomstore virksomheter, hovedsakelig i Nord-Europa, Italia og Spania. Triton fokuserer i hovedsak på virksomhet innenfor de tre sektorene industri, forretningstjenester og forbrukere/helse.

[1] Østfold (Halden, Fredrikstad, Spydeberg), Oslo (Ryen), Bærum (Sandvika), Stavanger (Sandnes, Bryne, Strand og Forsand og Egersund), Bergen (Åsane og Fjøsanger) og Ålesund (Førde, Florø, Ørsta og Ålesund). I tillegg den nylig ervervede avdelingen i Tromsø (Alta, Harstad, Finnsnes, Narvik, Tromsø og Vadsø).

Investorer i Triton-fondene omfatter blant annet private pensjonsfond, forsikringsselskaper og banker. Fondenes investeringer blir overvåket av det enkelte fonds General Partner.

Fondene i Triton-gruppen har i dag 29 forskjellige porteføljeselskaper med til sammen ca. 75 000 ansatte og en samlet omsetning på ca. EUR 13,4 milliarder.

For mer informasjon om Triton se http://www.triton-partners.com og http://www.triton-partners.com/investments/private-equity/polygon.

Ingen av Tritons porteføljeselskaper er aktive innen virksomhet som konkurrerer med Skadegruppen eller dens medlemsbedrifter eller i markeder som leverer varer eller tjenester i noe omfang til noen av de markeder hvor Skadegruppen eller dens medlemsbedrifter er aktive, eller kjøper varer eller tjenester i noe omfang fra aktører i disse markedene.

Nedenfor er en oversikt over fondene og porteføljeselskaper.

**Triton Fund II**

- Alimak Hek: Dette børsnoterte selskapet er aktivt innen området for vertikale tilgangsløsninger (produksjon, salg og utleie av byggeheiser, industrilifter, arbeidsplattformer til masteklatring, transportplattformer og undergrunnsmateriell).

  www.alimakhek.com

- OptiGroup: Selskapet er aktivt innen markedene for grafisk papir, kontorpapir, innpakkingsprodukter og forbruksvarer (selskapet er eid i fellesskap av Triton og en annen finansiell investor).

  www.optigroup.com

**Triton Fund III**

- Ambea: Dette børsnoterte selskapet er leverandør av helse- og omsorgstjenester i Sverige, Finland og Norge. Selskapet er eid i fellesskap av Triton og en annen finansiell investor).

  www.ambea.com

- Mehiläinen: Selskapet er leverandør av helsetjenester i Finland.

  https://www.mehilainen.fi/en

- Dywidag Systems International: Selskapet utvikler, produserer og leverer individuelle komponenter og integrerte systemer basert på spenningsteknologi for en rekke applikasjoner innen byggevirksomhet og gruvedrift.

  www.dywidag-systems.com

  European Directories: Selskapet tilbyr lokale kommersielle søk for forbrukere og funksjoner som genererer respons fra potensielle kunder til annonsører. Dette gjøres gjennom en rekke forskjellige produkter, bl.a. online og på mobil.

  http://www.europeandirectories.com/home.html

- Infratek: Selskapet utfører service og vedlikehold av kritisk infrastruktur i områdene for kraftforsyning, jernbanesystemer, fiberoptisk nettverk, distriktsoppvarming, belysning og tekniske høysikkerhetsløsninger.

  www.infratekgroup.com

- Kährs: Selskapet ble grunnlagt etter sammenslåing av Bauwerk, Kährs og Marty i 1999. Kährs' designer, utvikler, produserer, markedsfører og selger tregulv over hele verden.

  www.kahrs.com

- Logstor: Selskapet er en global produsent og distributør av forhåndsisolerte rør for gass og væsker for distriktsoppvarming/kjøling, og for olje og gass.

  www.logstor.com

- Nordic Tankers: Nordic Tankers er en shipping-gruppe med fokus på levering av tjenester over hele verden med tankskip som tåler krapp sjø.

  www.nordictankers.com

- Orion Engineered Carbons: Det børsnoterte selskapet er en ledende leverandør av svarte karbonpigmenter og svart gummi som brukes i maling/overflatebehandling, plastprodukter, trykksverte, dekk til kjøretøy og mekaniske gummiprodukter osv.

  www.orioncarbons.com

- Ovako: Selskapet produserer "low-alloy" og karbonstål i form av bjelker, rør og ringer, til rullende tunge kjøretøy, selvkjørende/automatisk bevegelige maskiner og teknisk industri hovedsakelig i de nordiske land og Europa.

  www.ovako.com

- Polygon: Selskapet leverer en bred portefølje av tjenester til skadeopprettelse og midlertidig fuktregulering. Det fokuserer på forsikringsselskaper, eiendomsselskaper, offentlige eiendommer og industriforetak.

  www.polygongroup.com

- TALIS: Selskapet er aktivt innen utvikling, produksjon og distribusjon av ventiler og andre produkter og utstyr til vannindustrien (vannproduksjon, overføring, distribusjon og spillvann/-kloakksystemer).

  www.talis-group.com

- Seves: Seves er en global markedsleder for høyspent elektrisk glass og porselensisolasjonsmateriale og glassblokker for bygg og hjemmeinnredning.

  www.seves.com

**Triton Fund IV**

- Befesa: Selskapet er en europeisk markedsleder i nisjegjenvinningsmarkeder (stålstøv og saltslagg/aluminium gjenvinning).

  www.befesa.com

- Aventics: Selskapet er ledende spesialist i trykkluftprodukter med global plattform. Relevante sektorer for selskapet er industrielle pressluftmaskiner, trucker, maritime produkter og tannhjul.

  http://www.aventics.com/en/homepage/

- EQOS Energie: Selskapet er ledende internasjonal leverandør av tjenester for hele livssyklusen av nettverksinfrastruktur på områdene energi, trafikk, telekommunikasjon og industrivirksomhet.

  http://www.eqos-energie.com/en/

- Cubility: Selskapet leverer patentbeskyttet teknologi for effektiv og sikker behandling av boreslam i landbasert og offshore olje- og gassindustri – utvikler av "MudCube".

  http://www.cubility.com/

- Flokk (tidligere Scandinavian Business Seating, SBS): Flokk er en ledende kontorstolfabrikant i Europa med fokus på ergonomiske svingstoler og møteromstoler for kontorbruk.

  www.flokk.com

- Arvos: ARVOS Group er et ledende globalt selskap innen industrielt utstyr og tjenesteleveranser.

  www.arvos-group.com

- Kelvion: Selskapet er en ledende produsent av varmeveksleprodukter og systemer for en lang rekke løsninger globalt.

  www.kelvion.com

- Enexio: Selskapet leverer alle typer kjøleløsninger for effektiv kraftproduksjon samtidig med forsikringer om økonomisk kjølevannssystem.

  http://www.enexio.com/

- Assemblin: Selskapet er en ledende leverandør av installasjonsløsninger av elektriske apparater, varme, rørlegging og ventilasjon i Sverige, Norge og Finland.

  https://www.assemblin.com/

- Leadec and Veltec: Selskapet er tidligere kjent som Voith Industrial Services, og tilbyr et stort omfang av tjenester til industrien, herunder vedlikehold, automasjon og teknisk rensning, videreutvikling og snuoperasjoner. Selskapet støtter produksjonsrelaterte prosesser og bidrar til optimalisering av disse.

https://www.leadec-services.com/en/

https://www.veltec-services.com/en/

- FläktGroup: DencoHappel og Fläkt Woods slår seg sammen om å skape en markedsleder innen løsninger for energieffektiv innendørs luftteknologi. FläktGroup er den nye europeiske markedsleder for energieffektive løsninger for innendørs luftteknologi (Indoor Air Technology Solutions), som leverer til sine kunder den høyeste standard og beste kvalitet for å bedre luftforhold og komfort innendørs.

  http://flaktgroup.com/

- DeepOcean: DeepOcean opererer en flåte på 20 skip og 40 ROVs og 16 grøftegravermaskiner (trenching assets execute projects) for å utføre prosjekter i olje- og gass og fornybar-markedene. Selskapet leverer full-administrerte prosjekttjenester både som ledende EPCI hovedleverandør og som oppnevnt underleverandør for enkeltstående arbeider på større installasjonsprosjekter.

  https://deepoceangroup.com/

- WernerCo: WernerCo er en ledende internasjonal produsent og leverandør av en lang rekke forskjellige typer klatreutstyr, fallbeskyttelsesprodukter og produkter for lettere tilgjengelighet, og, det siste nye, lagringsutstyr for materiell på arbeidsplass-, truck og lastebil.

  http://www.wernerworldwide.com/

**Triton Smaller Mid-Cap Fund (TSM)**

- AKEAB: Selskapet er et entreprenørselskap som opererer i det sydlige Sverige innen bygg- og kabelarbeid.

  www.akeab.se

- Univativ Group: Selskapet er en ledende leverandør av spesialiserte personelltjenester, som opererer under merkenavnene "univativ" and "provativ". Univativ spesialiserer seg på å tilby plassering av unge profesjonelle arbeidstakere, med 14 filialer i Tyskland og Sveits. Provativ er en leverandør av personelltjenester som spesialiserer seg på plassering av erfarne freelance IT-eksperter, med to filialer i Tyskland.

  www.univativ.com / www.provativ.de

### 4.3 Skadegruppen AS

Skadegruppen AS er sentralledd i Skadegruppen-kjeden. Kjeden ble dannet i 2004 av flere gründerbedrifter. Skadegruppen AS har i dag 230 ansatte fordelt på fem regioner med totalt 30 avdelinger, hvorav 15 er egeneide avdelinger, mens de resterende 15 er eiet av 10 selvstendige eiere og knyttet til Skadegruppen gjennom en medlemsavtale.

Vedlegg 2: Oversikt over Skadegruppens egeneide avdelinger og tilknyttede medlemsbedrifter (navn og adresse)

Skadegruppen driver i hovedsak virksomhet innen serviceområdene brannskader, vann- og muggskader, interiør- og annen miljøservice og gjenoppbygging. Skadegruppens kunder er forsikringsselskaper, privatpersoner, bedrifter og det offentlige.

Skadegruppen har rammeavtaler med norske forsikringsselskaper og medlemmene i Skadegruppen utfører arbeid på de betingelsene og til de prisene som er satt i Skadegruppens rammeavtaler, men medlemsbedriftene fakturerer kundene direkte. Det enkelte medlem er tilknyttet Skadegruppen gjennom en medlemsavtale. Medlemmene driver vanligvis annen virksomhet ved siden av skadesanering og gjenoppbygging, og rapporterer i utgangspunktet ikke til Skadegruppen AS. Det er således svært løse bindinger mellom Skadegruppen og deres medlemmer, se videre redegjørelse i avsnitt 4.5.

Skadegruppen AS er eid av Coor Service Management AS, som er eid av det svenske børsnoterte Coor Service Management AB. (http://www.coor.com/).

Skadegruppen er medlem av bransjeorganisasjonen NHO Service.

For mer informasjon om Skadegruppen AS se http://skadegruppen.no/.

## 4.4 Det er ikke konkurranserettslig grunnlag for å hensynta omsetningen og markedsandelene til Polygons franchisetakere i konkurranseanalysen

### *4.4.1 Innledning*

Polygon har som nevnt ovenfor syv egeneide avdelinger (inkludert den nylig ervervede avdelingen i Troms) og åtte franchisetakere som er tilstede på til sammen 38 lokasjoner.

[redacted] Av to kontrakter som er utløpt i 2017 har én franchisetaker valgt å fornye, mens den andre valgte å forlate kjeden. Vi vedlegger til illustrasjon en av Polygons franchisekontrakter.

Vedlegg 3: Franchiseavtale med Polygon Hamar v/Bravo Skadebegrensning AS ("Bravo")

Nedenfor vil vi redegjøre nærmere for hvorfor det ikke er konkurranserettslig grunnlag for å hensynta franchisetakernes omsetning og markedsandeler i konkurranseanalysen

### *4.4.2 [redacted] av de åtte franchisekontraktene utløper i [redacted]*

I vedlegget nedenfor følger en oversikt over Polygons franchisetakere og en oversikt over når kontraktene utløper. [redacted] franchisetakerne vil kontrakten utløpe enten i [redacted]

Vedlegg 4: Oversikt over franchisetakerne og når de respektive kontraktene utløper

[redacted]

Historisk er det flere eksempler på at grupper av franchisetakere eller kjedemedlemmer bryter ut fra en eksisterende kjede fordi de blir kjøpt opp av en konkurrent eller fordi de beslutter å knytte seg til en annen eksisterende kjede eller etablere en ny kjede:

- Polygons franchisetaker i Sunnfjord, Serfix, forlot Polygon-kjeden 1. mai 2017 da franchisekontrakten utløp, og solgte sin virksomhet til konkurrenten Recover.

- Skadegruppen ble etablert i 2004 ved at en rekke gründerbedrifter valgte å danne en kjede som skulle være landsdekkende, som raskt fikk et betydelig volum.

- Skadealliansen, som er en av Polygons hovedkonkurrenter på Vestlandet, ble etablert i 2016 ved at et flertall av Skadegruppens ansatte på Vestlandet forlot kjeden og dannet en ny kjede, se nedenfor i avsnitt 6.2.4. Skadealliansen tok raskt betydelige markedsandeler på Vestlandet.

[redacted] Dette tilsier at franchisetakernes omsetning og markedsandel ikke bør tilordnes til Polygon i konkurranseanalysen.

## 4.5 Det er ikke konkurranserettslig grunnlag for å hensynta omsetningen og markedsandelene til de medlemseide bedriftene tilknyttet Skadegruppen i konkurranseanalysen

### *4.5.1 Rettslige utgangspunkter*

Det alminnelige utgangspunktet er at markedsandeler skal beregnes og allokeres i samsvar med det enkelte foretaks eget salg og omsetning. Men det kan undertiden foreligge et særlig tilknytningsforhold mellom uavhengig foretak som tilsier at dette utgangspunktet må fravikes. Terskelen er høy og det skal normalt noe mer til enn at partene har et løpende kontraktsforhold om kjøp eller salg av varer og/eller tjenester. Det er ikke nødvendigvis slik at et kjedemedlems markedsandel automatisk skal tilordnes kjedens sentralledd (kjedeeier) i kraft av kjedekontrakten. Det vil måtte foretas en konkret vurdering i det enkelte tilfellet.

Det relevante vurderingstemaet er hvorvidt kjedens sentralledd etter å ha redusert eget volum og/eller hevet prisen, kan forhindre salg fra et medlem. Dette er et spørsmål om medlemmet gjennom sentralleddets utøvelse av kontroll kan benyttes i sistnevntes forsøk på utøvelse av markedsmakt. Hvis ikke sentralleddet har mulighet eller insentiver til å kontrollere medlemmets salg, vil det heller ikke foreligge noe grunnlag for å fravike hovedregelen om at markedsandeler skal tilordnes medlemmet, se f.eks. Alistair Lindsay (2017) side 220 følgende, med videre henvisninger.

Spørsmålet om allokering av markedsandeler under franchisekontrakter har vært behandlet av Europakommisjonen i flere saker. I både sak IV/M.1133-BASS PLC/SAISON HOLDINGS B.V. (premiss 12) og COMP/M.1596-ACCOR/BLACKSTONE/COLONY/VIVENDI (premiss 27) synes Kommisjonen å akseptere at franchisetakers omsetning ikke skal allokeres til franchisegiver, forutsatt at franchisetaker har tilstrekkelig grad av finansiell og operasjonell frihet bl.a. hva gjelder egen prissetting.

Tilsvarende følger av COMP/M.6058-BANK OF SCOLAND/BARCLAYS BANK/KEW GREEN HOTELS, hvor markedsandelen ble allokert til franchisetaker, se fotnote 9 i beslutningen. I den aktuelle saken ville kjøper (som var en franchisetaker) få en markedsandel på 0 % hvis andelen skulle tilordnes franchisegiver.

Skadegruppens medlemmer har løsere bindinger til Skadegruppen AS enn en franchisetaker normalt har til franchisegiver. Tilknytningen mellom Skadegruppen AS og medlemmene er derfor av en slik art at det ikke er konkurranserettslig grunnlag for å hensynta medlemmenes omsetning og markedsandel i konkurranseanalysen.

### *4.5.2 Skadegruppen har ikke muligheter eller insentiver til å benytte medlemmer som redskap i utøvelse av markedsmakt*

Skadegruppen har som nevnt 15 kjedemedlemmer (som eies av totalt 10 selvstendige eiere) og 15 egeneide avdelinger.[2] Kjedemedlemmene i Skadegruppen er lokale håndverkere som driver med skadesanering og gjenoppbygging, men også annen virksomhet.[3]

Skadegruppen har i hovedsak medlemmer i Nord-Norge, men også enkelte medlemmer i Vest-Agder og Midt-Norge. Tilknytningen mellom Skadegruppen og medlemmene er så løs at det ikke er konkurranserettslig grunnlag for å hensynta medlemmene i konkurranseanalysen. Medlemmene kontrollerer selv de sentrale konkurranseparametere. Skadegruppen vil etter transaksjonen ha begrensede muligheter og ingen insentiver til å påvirke kjedemedlemmenes markedsopptreden. Nedenfor vil vi redegjøre nærmere for dette.

Vi vedlegger til illustrasjon eksempel på standard medlemsavtale for tilknytning til Skadegruppen.

Vedlegg 5: Skadegruppens standard medlemsavtale

De ti avtalene mellom kjedemedlemmene og Skadegruppen er i all hovedsak like. [redacted]

Det følger av avtalene at partene i avtaleperioden har et forpliktende samarbeid innenfor området for skadesanering og gjenoppbygging. [redacted]

[redacted]

Medlemmenes omsetning regnes ikke med i Skadegruppens årsregnskap.

[redacted]

[2] Omsetningen for 2016 reflekterer 14 medlemmer, ettersom Skade Takst Bygg AS ble medlem av Skadegruppen i januar 2017. Skade Takst Bygg AS hadde i overkant av én millioner kroner i omsetning i 2016.

[3] Omsetningen som ikke ligger innenfor skadesanering og gjenoppbygging er ikke inkludert ved beregning av markedsandeler i avsnitt 6 nedenfor.

[4] [redacted]

[redacted]

Medlemmene har også en betydelig grad av autonomi knyttet til kvaliteten på tjenestene som leveres. [redacted]

Medlemmene i Skadegruppen står altså fritt til å bestemme over alle sentrale konkurranseparametere. De kan også forlate kjeden på relativt kort varsel. Det følger av dette at Polygon etter transaksjonen vil ha begrensede muligheter og ingen insentiver til å påvirke medlemmenes markedsopptreden, og medlemmenes markedsandeler kan derfor ikke tillegges Skadegruppen i konkurranseanalysen.

### 4.6 Oppsummering

Basert på foranstående er det ikke grunnlag for å hensynta omsetningen og markedsandelene til Polygons franchisetakere eller de medlemseide bedriftene tilknyttet Skadegruppen i vurderingen av den meldte foretakssammenslutningen.

[redacted]

Den omsetning som genereres av medlemmene i Skadegruppen kan heller ikke hensyntas i konkurranseanalysen. [redacted] Polygon vil derfor etter transaksjonen ha begrensede muligheter og ingen insentiver til å påvirke kjedemedlemmenes markedsopptreden.

## 5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR

| Navn | Omsetning (i NOK 1000) | Driftsresultat (i NOK 1000) |
|---|---|---|
| **Triton (inklusive Polygon)** | [redacted] | Informasjon om dette er ikke tilgjengelig. Driftsresultatet i Polygon AS i 2016 var NOK 10 717 |
| **Skadegruppen** | 354 720 | - 7 234 |

# 6 BESKRIVELSE AV RELEVANTE MARKEDER

## 6.1 Innledning

Foretakssammenslutningen innebærer at Polygon erverver enekontroll i Skadegruppen. Både Polygon og Skadegruppen driver virksomhet innen skadesanering og gjenoppbygging etter skader, og det er derfor et overlapp mellom partenes virksomhet i Norge.

Det er ikke noen annen overlappende virksomhet mellom Polygon eller Triton-gruppens øvrige porteføljeselskaper, og Skadegruppen.

Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse, herunder vil den ikke skape eller styrke en dominerende stilling i noe relevant marked, jf. konkurranseloven § 16.

Skadesanerings- og gjenoppbyggingsmarkedet består av et stort antall aktører og er i stadig utvikling, i tillegg til at kundene har en spesielt sterk kjøpermakt. I det følgende vil vi først gi en generell beskrivelse av markedet for skadesanering og gjenoppbygging (avsnitt 6.2), og deretter avgrense det relevante produktmarkedet og det relevante geografiske markedet (avsnittene 6.3 og 6.4).

## 6.2 Generelt om skadesanering og gjenoppbygging

### *6.2.1 Overordnet*

Ved brannskader, vannskader og andre miljøskader som fjerning av asbest (asbestsanering) og forurensning av olje hos private, bedrifter eller det offentlige, vil en skade- og gjenoppbyggingsbedrift bli tilkalt og engasjert. Slike bedrifter er spesialiserte på å begrense og forebygge skader med akutt behov for forebygging og et potensielt stort skadeomfang. Bedriftene har nødvendig utstyr som muliggjør ulike typer saneringsarbeid, og de rykker raskt ut til skadestedet. Når saneringsarbeidet er tilstrekkelig gjennomført vil skaden på eiendommen bli gjenoppbygget og reparert.

### *6.2.2 Bransjerapport 2016*

NHO Service har utarbeidet en årsrapport for skadesaneringsmarkedet i 2016 basert på blant annet innrapporterte tall fra medlemmene og data fra Finans Norge om utbetalinger fra forsikringsselskapene. Endelig versjon av rapporten forventes å bli publisert senhøst/vinter 2017. I påvente av endelig versjon vedlegges til Konkurransetilsynets orientering det foreliggende utkastet til rapport, heretter omtalt som "rapporten" eller "NHO Årsrapport 2016".

Vedlegg 6: Årsrapport Skadesanering 2016 (NHO Service, utkast 6. oktober 2017)

I meldingen har partene i likhet med rapporten tatt utgangspunkt i omsetning og ikke antall skader når de beregner markedsandeler for seg og konkurrentene. Det er ikke mulig for partene å estimere antall skader per aktør når de estimerer markedsandeler på landsbasis og regionalt, og vi vil derfor i meldingen kun oppgi markedsandeler på bakgrunn av omsetning.[5]

[5] Vi påpeker i den forbindelse at det på grunn av den store variasjonen i skader og inntjening på bakgrunn av disse, vil være unøyaktig å beregne markedsandeler på bakgrunn av antall skader.

### *6.2.3 Kundestyrt marked*

#### 6.2.3.1 Innledning

Markedet for skadesanering og gjenoppbygging er utpreget kundestyrt. Kundene er i hovedsak få og store forsikringsselskaper, som i egenskap av å ha forsikret den aktuelle eiendommen har den primære økonomiske interessen i skadesaneringen og gjenoppbyggingen av eiendommen etter skaden. Polygon anslår at over 80 % av deres omsetning kommer fra forsikringsselskaper, og Skadegruppen anslår at opp mot 90 % av deres omsetning kommer fra forsikringsselskaper[6]. De fleste bedriftene som tilbyr skadesanering og gjenoppbygging har inngått ulike typer rammeavtaler eller prisavtaler med forsikringsselskapene som utgangspunkt for å bli tildelt oppdrag.

Det finnes i dag over 30 forsikringsselskaper i Norge. De fleste av disse er organisert i Finans Norge.[7] Saneringsbransjen samarbeider med Finans Norge om områder der partene har felles interesser.[8]

De fire største kundene for sanerings- og gjenoppbyggingsselskapene er Gjensidige Forsikring ASA ("Gjensidige") med 25,3 % markedsandel, If Skadeforsikring NUF ("If") med 21,9 % markedsandel, Tryg Forsikring A/S ("Tryg") med 13,4 % markedsandel og SpareBank1 Skadeforsikring AS "Sparebank 1" med 10 % markedsandel.[9] Disse står sammenlagt for omtrent 70 % av totalt salg av forsikringer i Norge.[10] Andre kunder er Storebrand, DNB Bank ASA ("DNB"), Codan, Frende, Vardia, Eika, KLP, Jernbanepersonalet, Knif, Nemi, Crawford og noen flere. Polygon har rammeavtale med de fleste av disse aktørene.

Forsikringsselskapene forsikrer både privatpersoners og bedrifters eiendommer. Omtrent to tredeler av omsetningen til saneringsselskapene gjelder sanering og gjenoppbygging av skader på privateide eiendommer, mens en tredel gjelder næringslivets eiendommer (bedrifter med forsikring, industri og eiendomsservice uten forsikring og offentlig sektor).[11]

[redacted]

Rammeavtalene inneholder prislister for de ulike typene av oppdrag og de forskjellige delene av jobben. Det vil si at forsikringsselskapene har full oversikt over de priser som er fremforhandlet med de forskjellige leverandørene når de skal velge leverandør for det spesifikke oppdraget. Vilkårene er altså avtalt før skaden skjer. Etter hva partene er kjent med, er prisene i forsikringsselskapenes rammeavtaler normalt de samme over hele landet, med det unntak at kjøregodtgjørelse kan variere.

[redacted] Det vil si at

[6] De resterende 20 % kommer typisk fra oljesanering, asbestsanering og ventilasjonsrens, hvor kunden kontakter saneringsselskapet direkte. Kundene kan i så fall være bedrifter, boligsameier og borettslag, privatpersoner og offentlige oppdragsgivere.
[7] NHO Årsrapport 2016, side 20.
[8] Dette gjelder for eksempel Standardiseringer, statistikk, kompetanse og opplæring og faglig utvikling.
[9] Rapport fra Finans Norge, side 7. Se: https://www.finansnorge.no/siteassets/statistikk/statistikk-og-nokkeltall-for-skadeforsikring-2016.pdf.
[10] Data hentet fra Finans Norge.
[11] NHO Årsrapport 2016, side 11.

forsikringsselskapene som utgangspunkt står fritt til å velge leverandører for det enkelte oppdrag. [redacted]

Vedlegg 7: Eksempel på rammeavtale mellom Polygon og et forsikringsselskap

#### 6.2.3.2 Prosessen ved valg av leverandør

Forsikringsselskapenes valg av leverandør gjøres i stor grad ved bruk av nettportalene In4mo (https://www.in4mo.com/nb/) eller Scalepoint (https://web.scalepoint.com/nb/), som er nettportaler som knytter sammen forsikringsselskapene og skade- og gjenoppbyggingsselskapene. In4mo og Scalepoint er digitale verktøy som er utviklet av og for forsikringsbransjen. Bruken av disse portalene innebærer at skadeoppdrag tildeles basert på forhåndsdefinerte kriterier som avstand, pris og kvalitet. In4mo og Scalepoint er uavhengige tredjepartsleverandører.[12] In4mo ble etablert først og benyttes av de fleste forsikringsselskapene med unntak av Storebrand som benytter seg av Scalepoint. Det er i utgangspunktet ikke store forskjeller mellom disse to portalene.

For å få tilgang til én eller begge av disse nettportalene må aktører inngå rammeavtale med et forsikringsselskap. Etter at slik avtale er inngått vil de få en brukerprofil og bli godkjent av forsikringsselskapet i nettportalen. Tilgang til nettportalene er gratis for leverandøren.

Når en skade skjer, blir den meldt til det forsikringsselskapet som har forsikret den aktuelle eiendommen. Forsikringsselskapet rapporterer inn skaden i nettportalen selskapet benytter seg av. Enkelte forsikringsselskaper (for eksempel If) har en delvis manuell utvelgelse av saneringsselskap for det aktuelle oppdraget, ved at portalen foreslår tre saneringsselsaper, og forsikringsselskapet ved ansvarlig saksbehandler velger en av disse aktørene og ber denne om å dra til skadestedet. Andre aktører (Gjensidige) har også et helautomatisk system som plukker ut én aktuell leverandør basert på forhåndsdefinerte kriterier (pris, avstand, kvalitet og kundetilfredshet). Nettportalene bidrar altså til at forsikringsselskapene manuelt eller automatisert velger det saneringsselskapet som får oppdraget med å sanere og eventuelt gjenoppbygge den enkelte skaden på bakgrunn av kriterier som avstand, pris og kvalitet. På grunnlag av tilgjengelig informasjon i nettportalen om leverandørenes lokasjon i forhold til skadestedet, og "rating" gitt på bakgrunn av kvalitet på tidligere oppdrag og prisene som er avtalt på forhånd, velger forsikringsselskapet en aktuell leverandør for oppdraget. Etter utført oppdrag vil forsikringsselskapet rangere ("rate") saneringsselskapet på bakgrunn av jobben som er gjort. Ratingen skjer på bakgrunn av faktorer som pris, registrerte avvik og kundetilfredshet mv.

På grunn av det vanligvis akutte behovet for skadebegrensning er det for mange av forsikringsselskapene naturlig at avstanden er det viktigste kriteriet ved valget av leverandør. In4mo og Scalepoint er bygget opp slik at det er de registrerte adressene til

[12] In4mo er eid av CAB hvor If har 6% eierinteresse.

saneringsselskapenes lokasjoner som er utgangspunktet for vurderingen av lengden mellom saneringsselskapet og skadestedet.

Det er vanligvis et skadesaneringsselskap som først blir kontaktet av forsikringsselskapene og rykker ut til skadestedet. Dersom brannvesen eller politi har blitt kontaktet er det ikke uvanlig at disse kontakter et sanerings- og gjenoppbyggingsselskap direkte, og før forsikringsselskapene har blitt kontaktet.[13] I disse tilfellene er det selskapet som raskest besvarer henvendelsen og kan rykke ut til skaden som begynner skadeforebyggingsarbeidet. Når forsikringsselskapet er blitt involvert er det ikke uvanlig at de velger et annet selskap som tar over det videre sanerings- og gjenoppbyggingsarbeidet.

Dersom skaden fremstår som stor eller kompleks vil forsikringsselskapet engasjere og sende en intern eller ekstern takstmann til skadestedet. Takstmannen fungerer da som en agent for forsikringsselskapene. Takstmannen vil vurdere skaden og være den som på vegne av forsikringsselskapet velger hvilken leverandør som skal utføre det videre sanerings- og gjenoppbyggingsarbeidet. I disse tilfellene blir ikke In4mo brukt som et fordelingssystem, men mer som et rapporteringssystem. Partenes erfaring er at det er vanlig praksis i bransjen at takstmennene velger å bruke lokale/kjente aktører.

Partene anslår at de fleste forsikringsselskapene engasjerer takstmann når skadestørrelsen er på NOK 75 000 til NOK 150 000.[14] Et gjennomsnittsoppdrag ligger mellom 40 000 og 45 000. Det betyr at de fleste oppdragene fordeles gjennom In4mo eller Scalepoint.

#### 6.2.3.3 Forsikringsselskapene avgjør markedsandeler

Markedet for sanerings- og gjenoppbyggingstjenester er sterkt kundestyrt. Leverandørene er avhengige av å få tildelt oppdrag fra forsikringsselskapene eller av takstmenn engasjert av forsikringsselskapene. Forsikringsselskapene har rammeavtaler med forskjellige sanerings- og gjenoppbyggingsselskaper, byggmesterfirmaer og entreprenører som sikrer bredde, risikospredning og fleksibilitet for forsikringsselskapene og konkurransepress mellom de forskjellige leverandørene. Partene og andre aktører i sanerings- og gjenoppbyggingsmarkedet har således begrenset påvirkning på hvor mange og hvilke oppdrag de får.

De større leverandørene møter også betydelig konkurransepress fra mindre regionale og lokale aktører. Partene erfarer at også at disse aktørene får oppdrag fra forsikringsselskapene, både mindre oppdrag gjennom nettportalene og større oppdrag ved bruk av ekstern takstmann. De lokale/regionale aktørene nyter godt av å være kjent for forsikringsselskapenes lokale avdelinger og lokale takstmenn. De mindre aktørene bidrar derfor til et like stort konkurransepress som de større aktørene i de markedsområdene hvor de er tilstede.

[redacted] Forsikringsselskapene kan derfor enkelt flytte volum fra en leverandør til en annen, og dette styres enkelt gjennom leverandørvelgeren i tildelingsportalene. Prisene er definert i rammeavtalene, og det er derfor ikke leverandørene som dikterer prisene i markedet, men forsikringsselskapene. Som nevnt ovenfor er det partenes erfaring at prisene i rammeavtalene vanligvis er de samme over hele landet, noe som underbygger forsikringsselskapene forhandlingsmakt.

[13] Se http://www.rvr.no/.
[14] Summen kan variere mellom forsikringsselskapene.

Leverandørene innen skadesanering og gjenoppbygging er avhengige av at forsikringsselskapene gir dem oppdrag. Partene og andre aktører i sanerings- og gjenoppbyggingsmarkedet har begrenset påvirkning på hvor mange og hvilke oppdrag de får. Dette styres av forsikringsselskapene.

### *6.2.4 Nyetableringer og bevegelse mellom eksisterende aktører– enkelt å etablere seg i markedet*

Det er få og lave etableringshindringer i bransjen for skadesanering og gjenoppbygging. Dette reflekteres ved at også små aktører (for eksempel lokale byggmestere og mindre entreprenører) konkurrerer effektivt i bransjen.

Det finnes ikke i dag noen etablert fagutdanning for skadesanerere. Når en bedrift skal etablere seg innen sanerings- og gjenoppbyggingsbransjen bør den for det første inngå rammeavtale med forsikringsselskaper for å få tilstrekkelig med oppdrag eller bli medlem i en allerede etablert kjede. Såfremt leverandørene har riktig fagkompetanse og utstyr er det ikke vanskelig å få fremforhandlet en lokal rammeavtale med forsikringsselskapene, og det er svært enkelt å tilknytte seg riktig fagkompetanse. Det er heller ikke betydelige kostnader knyttet til erverv av nødvendig utstyr. For det andre bør bedriften opprette adresse og bruker i nettportalene, som beskrevet ovenfor i avsnitt 6.2.3.2. [redacted]

Mange forsikringsselskaper legger ut en åpen tilbudsinnbydelse når de skal inngå rammeavtaler, slik at alle som vil delta kan levere tilbud. Via portaler som for eksempel Mercell[15] kan enhver som vil etablere seg følge med på innbydelser som legges ut, melde sin interesse og gi tilbud på rammeavtalen.

Det er mange eksempler på at bedrifter starter virksomhet innen skadesanering og gjenoppbygging. De vanligste veiene inn i dette markedet er at byggmestere og entreprenører utvider virksomheten til også å omfatte skadesanering og gjenoppbygging etter skade, og at bedrifter eller ansatte bryter ut av en kjede og starter en ny kjede. Eksempler på dette er:

- **Frøiland Bygg** har lenge drevet virksomhet innen nybygg, rehabilitering, oppussing og tilbygg, og opprettet i 2016 Frøiland Bygg Skade AS ("Frøiland") med virksomhet innen skadeservice.[16] I forbindelse med satsingen rekrutterte Frøiland ansatte fra konkurrenten Recover. Det nye selskapet tok raskt store markedsandeler på Sørlandet. I Sør-Norge mistet Skadegruppen relativt betydelig omsetning samme året som Frøiland ble etablert, og det er nærliggende å anta at dette hadde en sammenheng. Etter hva partene kunne observere var det ikke vanskelig for Frøiland å få lokale rammeavtaler da de ønsket å utvide virksomheten til også å omfatte skadesanering og gjenoppbygging etter skade.

- **Kaph Entreprenør AS** ("Kaph") ble etablert i 2015 for å drive virksomhet innen rehabilitering, som sanering og gjenoppbygging etter vann- og brannskader.[17] Bak selskapet står tidligere ledere og ansatte fra blant annet Frøiland Bygg og Recover. Kaph fokuserer på både bygg, rehabilitering og skade, og har fått lokale

[15] https://www.mercell.com/nb-no/62492657/markedets-ledende-anbudslosning-for-innkjopere-og-leverandorer.aspx.
[16] https://www.froilandbygg.no/.
[17] http://www.kaph-entreprenor.no/tjenester-/service-og-forsikring.

rammeavtaler i likhet med Frøiland Bygg. Kaph har også tatt markedsandeler hurtig, og de har allerede etablert flere avdelinger på øst-, sør- og Vestlandet.

- **Skadealliansen** ble etablert i 2016 ved at tidligere ansatte i Skadegruppen valgte å avslutte sitt arbeidsforhold for å etablere konkurrerende virksomhet. Hovedkontoret er i Bergen. Totalt 60 ansatte valgte å være med i det nyopprettede selskapet. Selskapet har ansatt en del flere etter oppstarten. Skadealliansen har foreløpig etablert lokasjoner i Sogn og Fjordane, Hordaland og Rogaland og blitt en betydelig aktør på Vestlandet. De har sin hovedvirksomhet innen bygg, rehabilitering og skade, og har fått lokale rammeavtaler.

- **Byggmester Rygg og Myrland** (som tidligere var Myrland og Rygg) er en mindre aktør i Rogaland, med hovedsete i Stavanger, som også har fokusert på skadevirksomhet. Bedriften ble startet av aktører som har bakgrunn fra skadesanering på Vestlandet og har det siste året ekspandert, både i antall ansatte og volum, og etablerer nye lokasjoner både mot Sørlandet og mot Vestlandet.

Det er etter partenes erfaringer sjeldent at aktører i saneringsbransjen går konkurs eller forsvinner fra markedet. Forflytninger internt i bransjen er imidlertid vanlig, i tillegg til at nye aktører kommer til. Bransjen er attraktiv fordi markedet er i utvikling og behovet for skadebegrensning, sanering og gjenoppbygging øker.

#### *6.2.5 Bransje i vekst*

Det følger av årsrapporten fra NHO Service at omsetningen fra de 13 selskapene som er organisert i 2016 var NOK 2,39 milliarder, mens omsetningen for de samme selskapene i 2015 var NOK 2,27 milliarder. Det har derfor vært en omsetningsvekst på ca. 5,5 % fra 2015 til 2016.[18]

Økningen antas å skyldes blant annet at antallet skader øker som følge av endrede klimatiske og meteorologiske forhold, samtidig som det er en vekst innen miljøsanering, for eksempel sanering etter oljeskader og utfasing av parafinovner og -tanker.

Selv om bransjen som helhet er i vekst hva gjelder antall skader og omsetning, opplever enkelte aktører redusert omsetning og tap. Skadegruppen har således betydelig lavere omsetning hittil i 2017 enn i 2016. Dette kommer dels av sterk konkurranse fra etablerte selskaper, men har antakelig størst sammenheng med den markedsdynamikken som blant annet ga seg utslag i at Skadealliansen, Frøiland og Kaph etablerte seg på markedet i 2015 og 2016.

### 6.3 Det relevante produktmarkedet: Skadesanering og gjenoppbygging

#### *6.3.1 Skadesanering, gjenoppbygging og tilgrensende tjenester*

Vi vil i det følgende beskrive og avgrense markedet for skadesanering og gjenoppbygging.

Det følger av årsrapporten fra NHO Service at "Saneringsbedriftene vasker, tørker, reparerer, oppbevarer og gjenoppbygger bygg og innbo som har blitt skadet".[19] Skadesanering og gjenoppbygging kan således anses som en del av det større bygge- og anleggsmarkedet. Skadesanering går ut på å hindre ytterligere skade (for eksempel stanse vanninntrengingen i bygget) og begrense den forvoldte skade (for eksempel fjerne

[18] NHO Service årsrapport 2016, side 2.
[19] NHO Service årsrapport 2016, side 2.

fuktskadede bygningsdeler og tørke bygget). Tildeling av den vesentlige andelen av slike oppdrag skjer som beskrevet ovenfor i punkt 6.2.3.2. Deretter blir skaden reparert. Dette gjenoppbyggingsarbeidet utføres enten av det samme selskapet som utførte saneringsoppdraget eller en annen aktør. Slike andre leverandører kan være alt fra lokale tømrerfirmaer til større entreprenørbedrifter. Tilbydersiden for denne delen av oppdraget består altså av langt flere aktører enn det innledende saneringsoppdraget. Også slike aktører er registrert i In4mo og Scalepoint, og tildeles oppdrag av forsikringsselskapene gjennom denne portalen på lignende måte som saneringsselskapene. Etter hva partene er kjent med, tilbyr alle saneringsselskaper også gjenoppbygging av skadene. Dette utføres enten ved bruk av egne ansatte tømrere og andre fagpersoner, eller ved innleie av tømrerbedrifter eller entreprenører som underleverandører.

I noen tilfeller betaler forsikringsselskapet ut et kontantbeløp til forsikringskunden i stedet for å sørge for at et skadesaneringsfirma eller annen aktør utbedrer skaden. Forsikringstakeren vil for det utbetalte beløpet selv kunne engasjere for eksempel et firma med kompetanse innen tømrerfaget og innredningsarbeider til å utføre gjenoppbyggingen og koordinere øvrige involverte fag og innkjøp av innredning etc.[20] Både mindre tømrerbedrifter, større entreprenørfirmaer og saneringsselskaper konkurrerer om disse oppdragene. Selv om forsikringskunden i slike tilfeller kan få råd fra forsikringsselskapet om valg av firma for utføring av gjenoppbyggingen, og noen ganger vil fortsette å benytte det samme saneringsselskapet som rykket ut innledningsvis, er disse innkjøpene i større grad styrt av forsikringstakerne selv, og ikke av forsikringsselskapene. Det er forskjellige grunner til at kundene velger kontantutbetalinger. Det kan for eksempel være at de ønsker en mer påkostet gjenoppbygging eller har prefererte leverandører. Polygon og Skadegruppen konkurrerer også om en del av disse oppdragene fra forsikringstakerne.

En del av oppdragene som Polygon og Skadegruppen konkurrerer om har et grensesnitt mot rengjøringsbransjen. Dette gjelder for eksempel i forbindelse med opprydding og vask etter oversvømmelse eller rengjøring av sot etter branner. Eksempler på konkurrenter for disse oppdragene er rengjøringsselskapet Elite. Dette selskapet eier Reco (en viktig konkurrent av Polygon og Skadegruppen innen skadesanering og gjenoppbygging), og tar enkelte saneringsoppdrag i konkurranse med saneringsselskapene. Et annet eksempel på det samme er ISS, som tidligere eide Recover (en annen viktig konkurrent av partene innenfor skadesanering og gjenoppbygging) og solgte det til Agilitas. Etter hva Polygon er kjent med foreligger det ikke tall som reflekterer omsetningen i dette tilstøtende virksomhetsområdet. Det er imidlertid ingen tvil om at rengjøringsbedrifter tar en del oppdrag i konkurranse med skadesanerings- og gjenoppbyggingsbedrifter.

Ved vurderingen av størrelsen på det relevante produktmarkedet har Polygon tatt utgangspunkt i NHO-rapporten, som blant annet er basert på tall fra Finans Norge over utbetalinger fra forsikringsselskaper. Disse tallene viser at forsikringsselskapene i Norge i 2016 utbetalte ca. 8,9 milliarder i forbindelse med vann- og brannskader på eiendom. Disse utbetalingene omfatter ikke bare utbetalinger til leverandører av sanering- og gjenoppbyggingstjenester, men også utbetalinger i forbindelse med driftsavbrudd, industriskader (håndverkere og entreprenører), husleie- og innboerstatning og kontantutbetalinger. NHO Service har derfor redusert Finans Norges data for å hensynta at deler av disse utbetalingene ikke generer omsetning for sanerings- og gjenoppbyggingsselskapene, og har på den annen side supplert tallene med estimater for skade- og saneringstjenester som ikke betales direkte av forsikringsselskapene. Nedenfor

[20] Med mindre forsikringstaker organiserer eller utfører arbeidet selv.

følger en tabell som viser NHO Services anslag for totalmarkedet og hvordan det er bygget opp. Se også årsrapporten side 16-18.

| Adresserbart marked skadesanering og gjenoppbygging | Sum |
|---|---|
| Skadeselskapenes innrapporterte omsetning av skadesanering og gjenoppbygging[21] | 2 397 000 |
| Beregnet omsetning fra tømrerbedrifter og entreprenører[22] | 1 816 544 |
| Kontanterstatning til sanering av innbo[23] | 103 362 |
| **Totale utbetalinger fra forsikringsselskaper til sanerings- og gjenoppbyggingstjenester** | **4 316 905** |
| | |
| **Selvassurandørers estimerte kjøp av skadesanering og gjenoppbygging[24]** | 774 242 |
| | |
| **Total adresserbart marked for skadesanering og gjenoppbygging[25]** | **5 091 147** |

Tallene ovenfor reflekterer tall fra Finans Norge og NHOs estimater. Ved større skader hvor internasjonale forsikringsselskaper er involvert forekommer det at skadesanerings- og gjenoppbyggingsselskaper fra utlandet tar oppdrag i Norge, jf. nedenfor i punkt 6.4. Utbetalinger fra forsikringsselskaper som ikke er medlemmer i Finans Norge inngår ikke i Finans Norges tall eller NHOs estimater over markedets størrelse. Partene har ikke nærmere informasjon om omfanget av denne delen av markedet.

### 6.4 Det relevante geografiske markedet

Siden en viss grad av fysisk nærhet til skadestedet normalt er et vesentlig kriterium for å bli tildelt oppdrag er partene av den oppfatning at markedet for sanerings- og gjenoppbyggingstjenester sannsynligvis må anses som regionalt.

Vedlegget nedenfor viser hvor Polygon og Skadegruppen har egen virksomhet eller franchisetakere/medlemmer.

Vedlegg 8: Kart med oversikt over egeneide avdelinger og franchiseeide bedrifter/medlemmer for henholdsvis Polygon og Skadegruppen

Det er ikke praktisk mulig for partene å utarbeide en fullstendig oversikt over konkurrentenes avdelinger/depoter og medlemsbedrifter. Vi vil imidlertid i relasjon til beskrivelsen av konkurransesituasjonen i de ulike fylkene nedenfor redegjøre for hvilke konkurrenter som er etablert der.

Prinsipielt kan det avgrenses et eget geografisk marked rundt hvert enkelt skadested. Det lar seg av naturlige grunner ikke gjøre å gi en markedsbeskrivelse på basis av en slik inndeling. I stedet vil vi nedenfor først gi en overordnet beskrivelse av markedssituasjonen nasjonalt og

[21] NHO-rapporten side 4, tabell 1.
[22] Dette estimatet består av følgende delbeløp: NHO-rapporten side 16, tabell 9, linje 6 og linje 9 og side 17, tabell 10, linje 7.
[23] NHO-rapporten, side 16, tabell 9, linje 3.
[24] NHO-rapporten, side 18, tabell 11.
[25] NHO-rapporten, side 26 (Vedlegg 3), tabell 3.1, siste linje.

deretter på fylkesbasis i de fylkene hvor begge parter er tilstede eller representert med franchisetakere eller medlemmer. Partene har ikke grunnlag for å ta endelig stilling til utstrekningen av de ulike regionale markedene. Det er ikke uvanlig å kjøre inntil 50 kilometer for et oppdrag, og særlig i Nord-Norge er det etter partenes erfaring vanlig å kjøre betydelig lenger. Den fylkesvise inndeling som benyttes nedenfor antas imidlertid å gi et godt bilde av konkurransesituasjonen i de ulike delene av Norge.

For enkelte større oppdrag forekommer det som nevnt at internasjonale forsikringsselskap rekvirerer skadesaneringsselskaper fra utlandet til oppdrag i Norge. Eksempel på dette er oppdraget for Crawford i forbindelse med en brann i et fiskemottak i Vesterålen i 2017, hvor sanerings- og gjenoppbyggingsselskapet Arepa (https://www.arepa.com/) ble rekvirert fra Nederland i tillegg til ressurser fra Polygons tyske virksomhet.

Nedenfor følger en tabell med noen konkrete eksempler på hvor langt Polygon har forflyttet mannskaper og materiell for å utføre oppdrag:

| **År** | **Type oppdrag** | **Kunde** | **Depot** | **Skadested** | **Avstand** | **Størrelse** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **2017** | [redacted] | | | | | |
| **2017** | | | | | | |
| **2016** | | | | | | |
| **2017** | | | | | | |
| **2017** | | | | | | |
| **2017** | | | | | | |

Disse oppdragene viser at sanerings- og gjenoppbyggingsfirmaer etter omstendighetene kan forflytte seg relativt langt for å utføre oppdrag, dersom kundens ønsker det eller kapasitetssituasjonen i nærheten av skadestedet tilsier det. Likevel er det i de fleste tilfeller et sanerings- og gjenoppbyggingsfirma i relativ nærhet til skadestedet som får oppdraget, og det er etter partenes kjennskap ikke vanlig at et oppdrag ligger mer enn 50-100 km fra leverandørens nærmeste depot.

## 6.5 Beskrivelse av strukturen og aktørene i berørte markeder

### *6.5.1 Overordnet*

Tabellen nedenfor gir en oversikt over partenes omsetning i Norge i perioden juli 2016 til og med juni 2017, samt omsetningen til deres respektive franchisetakere og medlemmer.

[redacted]

[31] Se forrige fotnote.

Skadegruppen har ikke tilgang til rullerende 12 måneders tall for medlemsbedriftene, og derfor brukes omsetning fra 2016 for disse. Skadegruppen antar at medlemmenes omsetningen for rullerende 12 vil være en del lavere når de tar i betraktning markedsutviklingen fra januar til og med juni 2017, herunder at nye aktører har tatt markedsandeler.

Av de grunner vi har redegjort for i punkt 4.4 ovenfor er det ikke grunnlag for å hensynta Polygons franchisetakere og Skadegruppens medlemsbedrifter i konkurranseanalysen. For sammenhengens skyld oppgir vi likevel franchisetakernes og medlemsbedriftenes omsetning i tabellen nedenfor. I tabellene med oversikt over konkurrenter, kunder og leverandører fra og med punkt 6.5.2 til og med punkt 6.5.6.19 vil markedsandelene der partene har oppgitt hverandre som konkurrenter for ordens skyld inkludere også Polygons franchisetakere og Skadegruppens medlemmer.

| **Navn** | **Omsetning** (NOK i tusen) | **Markedsandel** |
|---|---|---|
| **Polygon - egeneid** | [redacted] | |
| **Skadegruppen - egeneid** | | |
| **Polygon + Skadegruppen** | | |
| **Polygons franchisetakere** | | |
| **Skadegruppens medlemsbedrifter** | | |
| **Franchisetakere + medlemsbedrifter** | | |
| **Egenomsetning, franchisetakere og medlemsbedrifter** | | |

Nedenfor følger en oversikt over partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører på landsbasis. Markedsandelene er estimater gjort av partene på bakgrunn av offentlig tilgjengelig informasjon fra NHO Service. Foretakssammenslutningen antas ikke å påvirke noen av partenes konkurrenter, kunder eller leverandører på en negativ måte.

### *6.5.2 Polygons viktigste konkurrenter, kunder og leverandører på landsbasis*

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i et hypotetisk nasjonalt marked for skadesanering og gjenoppbygging, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Omsetning** (i millioner) | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | | |

[32] [redacted]

| |
|---|
| [redacted] |

### 6.5.3 *Polygons kunders kontaktinformasjon*

| Kunder | Kontaktperson | Kontaktinformasjon |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

### 6.5.4 *Skadegruppens viktigste konkurrenter, kunder og leverandører på landsbasis*

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i et hypotetisk nasjonalt marked for skadesanering og gjenoppbygging, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Omsetning** (i millioner) | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | | |

### 6.5.5 *Skadegruppens kunders kontaktinformasjon*

| Kunder | Kontaktperson | Kontaktinformasjon |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

### 6.5.6 *Fylker hvor begge parter er tilstede eller representert ved franchisetakere eller medlemsbedrifter*

#### 6.5.6.1 Innledning

I analysen nedenfor har partene tatt utgangspunkt i fylkene hvor partene har overlappende virksomhet, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d. Det dreier seg om totalt 16 fylker. For

fullstendighetens skyld har vi medtatt områder hvor overlappet skyldes Polygons franchisetakere og/eller Skadegruppens medlemsbedrifter, selv om disse er selvstendige rettssubjekter utenfor partenes kontroll, og etter ordlyden i konkurranseloven § 18a bokstav d) og e) ikke aktualiserer noe horisontalt overlapp.

Partene har valgt å inndele markedsområder basert på fylker. Dette samsvarer i stor grad med regionene som Polygon selv anvender ved innrapportering av omsetning til kjeden sentralt og er det nærmeste partene kommer en objektiv og fornuftig inndeling.

Beskrivelsen av markedet som er gitt ovenfor i punkt 6.1 til og med 6.4 gjelder tilsvarende for konkurransesituasjonen på fylkesnivå. Markedsstrukturen er overordnet den samme på fylkesnivå som på nasjonalt nivå, med de variasjoner hva gjelder konkurrenter, kunder og leverandører som fremgår av tabellene i omtalen av det enkelte fylke.

#### 6.5.6.2 Metode for beregning av markedsandeler

Omsetningen og markedsandelene i det følgende oppgitt for konkurrentene er omtrentlige ettersom partene ikke har faktisk og nøyaktig kjennskap til konkurrentenes markedsandeler.

Omsetningen oppgitt for konkurrentene er partenes beste estimater. Partene har tatt utgangspunkt i sin egen omsetning og har estimert totalmarkedet og konkurrentenes omsetning basert på sin kunnskap om markedet. Det foreligger etter hva partene er kjent med ingen bedre rapporter eller oversikter over dette.

På grunn av at markedet er i stadig endring med hensyn til hvem som får kontrakter i hvilke fylker, anvendes tall for salg de siste 12 månedene (såkalt rullerende 12 måneder, "R12"), bortsett fra for Skadegruppens medlemsbedrifter hvor Skadegruppen kun har tilgjengelig tall for siste regnskapsår (2016).

#### 6.5.6.3 Oversikt markedsandeler per fylke

Nedenfor følger oversikt over partenes samlede markedsandeler i de respektive fylkene. Kolonnen kalt "Skadegruppen" viser egeneide markedsandeler og markedsandeler dersom man inkluderer omsetning fra medlemmer. Kolonnen "Polygon" viser egeneide markedsandeler og markedsandeler dersom man inkluderer omsetning fra franchisetakere. Kolonnen "totalt" viser partenes samlede totale egeneide markedsandeler. Kolonnen "overlapp" viser fylkene der begge parter er til stede med egeneide avdelinger. I fylkene Møre og Romsdal og Oppland er det ingen overlapp mellom partene verken hva gjelder egeneide bedrifter eller medlemmer/franchisetakere.

| Markedsandeler | **Skadegruppen** | | | **Polygon** | | | **Totalt** | **Overlapp** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Fylke** | Egeneid | Medlemmer | Totalt | Egeneid | Franchise | Totalt | **Egeneid** | **Egeneid** |
| 1. Hordaland | [redacted] | | | | | | | |
| 2. Rogaland | | | | | | | | |
| 3. Sogn og Fjordane | | | | | | | | |
| 4. Møre og Romsdal | | | | | | | | |
| 5. Finnmark | | | | | | | | |
| 6. Troms | | | | | | | | |
| 7. Nordland | | | | | | | | |
| 8. Nord-Trøndelag | | | | | | | | |
| 9. Sør-Trøndelag | | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| 10. Hedmark | [redacted] |
| 11. Oppland | |
| 12. Buskerud | |
| 13. Oslo/Akershus | |
| 14. Østfold | |
| 15. Vestfold | |
| 16. Telemark | |
| 17. Aust Agder | |
| 18. Vest Agder | |

THOMMESSEN

6.5.6.4 Hordaland

(i) Beskrivelse av markedet

I Hordaland har både Polygon og Skadegruppen egeneide virksomheter. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det mange aktører, og derfor høyt konkurransepress. Som beskrevet ovenfor i avsnitt 6.2.4 var det i Bergensområdet at Skadealliansen etablerte seg i fjor og tok store markedsandeler. Skadegruppen har mistet markedsandeler i Bergen det siste året og dette kommer til å fortsette som følge av den sterke konkurransen fra Frøiland og Skadealliansen.

Partene får en samlet markedsandel på ca [redacted] i dette markedsområdet etter transaksjonen.

[redacted]

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Hordaland, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| Konkurrenter | | Kunder | | Leverandører | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Hordaland, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| Konkurrenter | | Kunder | | Leverandører | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse -andel** (%) [33] |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Hordaland, blant annet på grunn av:

- Sammenlagt har partene en markedsandel på ca [redacted]
- Det er en rekke konkurrenter i Hordaland.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. Eksempel på dette er Skadealliansen og Frøiland som beskrevet ovenfor og i avsnitt 6.2.4.

6.5.6.5 Rogaland

(i) Beskrivelse av markedet

I dette markedsområdet har både Polygon og Skadegruppen egeneide virksomheter. I tillegg har Polygon en franchisetaker. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det en rekke aktører, og derfor høyt konkurransepress. I 2016 satset Frøiland Bygg innen sanering som beskrevet ovenfor i punkt 6.2.4, og er raskt blitt en betydelig aktør.

Partene får etter transaksjonen en samlet markedsandel på i underkant av [redacted] Polygons franchisetaker har en markedsandel på under [redacted]

[redacted]

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Rogaland, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Rogaland, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| Konkurrenter | | Kunder | | Leverandører | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) [34] |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Rogaland, blant annet på grunn av:

- Sammenlagt har partene kun i underkant av [redacted] markedsandel. Franchisetakeren i Polygon har under [redacted] markedsandel.
- Det er en rekke konkurrenter i Rogaland.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. Frøiland er et eksempel på dette, og er av partene ansett å være i sterk vekst.

6.5.6.6 Sogn og Fjordane

(i) Beskrivelse av markedet

I dette markedsområdet har både Polygon og Skadegruppen egeneide virksomheter. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det flere aktører, og høyt konkurransepress (særlig fra Recover). I 2017 gikk franchiseavtalen mellom Serfix (en tidligere franchisetaker, se ovenfor avsnitt 4.4.4) og Polygon ut. Serfix ble like etter kjøpt opp av Recover.

Partene får samlet en markedsandel på under [redacted] i Sogn og Fjordane etter transaksjonen.

| 3. Sogn og Fjordane | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

[redacted]

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Sogn og Fjordane, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging Sogn og Fjordane, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) [35] |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Sogn og Fjordane, blant annet på grunn av:

- Sammenlagt har partene under [redacted] markedsandel.
- Det er flere konkurrenter i dette markedsområdet, i tillegg til at Recover har en høy markedsandel.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.7 Finnmark

(i) Beskrivelse av markedet

I dette markedsområdet har både Polygon og Skadegruppen egeneide virksomheter. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det flere små aktører som ikke rapporterer inn til NHO, og således høyt konkurransepress.

Partene får etter transaksjonen en samlet markedsandel på i underkant av [redacted]

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Finnmark, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg (%)** | **Navn** | **Leveranse-andel (%)** |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Finnmark, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| Konkurrenter | | Kunder | | Leverandører | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg (%)** | **Navn** | **Leveranse-andel (%)** [36] |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Finnmark, blant annet på grunn av:

- Sammenlagt har partene en markedsandel på [redacted]
- Det er mange små og lokale bedrifter i dette markedsområdet som etter partenes erfaring tar mange oppdrag.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.8 Troms

(i) Beskrivelse av markedet

I dette markedsområdet har Polygon egeneide virksomheter, mens Skadegruppen har to medlemmer. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det flere aktører og sterk konkurranse.

Partene får samlet en markedsandel på ca [redacted] Skadegruppens medlemmer har i tillegg ca [redacted] av markedet i området.

| 6. Troms | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|

[37] Skadegruppen har ikke mulighet til å estimere markedsandel.
[38] Skadegruppen har ikke mulighet til å estimere markedsandel.

[redacted]

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Troms, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Troms, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** [39] | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

[39] Skadegruppen har ikke for sine medlemmer informasjon om de fem viktigste leverandører ettersom medlemmene selv velger sine leverandører og ikke rapporterer dette til Skadegruppen.

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Troms, blant annet på grunn av:

- Polygon har en egeneid omsetning som utgjør ca. [redacted] markedsandel. Skadegruppen har kun medlemsbedrifter i Troms og har således ingen mulighet til å utøve markedsmakt i dette fylket.
- Det er en rekke lokale konkurrenter i Troms.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.9 Nordland

(i) Beskrivelse av markedet

I dette markedsområdet har Polygon kun franchisetakere, og Skadegruppen har kun medlemmer. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det en rekke større aktører, og derfor høyt konkurransepress.

Partene har ingen egen virksomhet i dette markedsområdet. Medlemmer i Skadegruppen har [redacted] og Polygons franchisetakere har [redacted]

| 7. Nordland | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Nordland i Rana, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |

[redacted]

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Nordland, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** [40] | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Nordland, blant annet på grunn av:

- Partene har ingen egenomsetning og derfor ingen egne markedsandeler i dette markedsområdet. Dersom man hensyntar omsetningen til franchisetakere og medlemmer har Skadegruppen medlemmer en markedsandel på [redacted] og Polygons franchisetakere har [redacted]
- Flere av de større skadesanering- og gjenoppbyggingsselskapene er tilstede i dette området, i tillegg til en rekke mindre aktører som blant annet driver med sanering og gjenoppbygging.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.10 Nord-Trøndelag

(i) Beskrivelse av markedet

Som i Nordland, har partene i dette markedsområdet kun henholdsvis franchisetakere og medlemmer. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det flere aktører, og derfor sterk konkurranse. I tillegg har Recover (basert på egenomsetning) en markedsandel på over [redacted]

[40] Skadegruppen har ikke for sine medlemmer informasjon om de fem viktigste leverandører ettersom medlemmene selv velger sine leverandører og ikke rapporterer dette til Skadegruppen.

Partene har ingen egen virksomhet i dette markedsområdet. Medlemmer i Skadegruppen har [redacted] markedsandel og Polygons franchisetakere har [redacted]

| 8. Nord-Trøndelag | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Nord-Trøndelag, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| Konkurrenter | | Kunder | | Leverandører | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg (%)** | **Navn** | **Leveranse-andel (%)** |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Nord-Trøndelag, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| Konkurrenter | | Kunder | | Leverandører [41] | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg (%)** | **Navn** | **Leveranse-andel (%) [42]** |

[41] Skadegruppen har ikke for sine medlemmer informasjon om de fem viktigste leverandører ettersom medlemmene selv velger sine leverandører og ikke rapporterer dette til Skadegruppen.

[redacted]

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Nord-Trøndelag, blant annet på grunn av:

- Partene har ingen egenomsetning og derfor ingen egne markedsandeler i dette markedsområdet. Dersom man hensyntar omsetningen til franchisetakere og medlemmer har Skadegruppens medlemmer en markedsandel på [redacted] og Polygons franchisetakere [redacted]
- Det er en rekke konkurrenter i dette området, i tillegg til at Recover har ca [redacted] markedsandel basert på egeneid omsetning.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.11 Sør-Trøndelag

Som i Nordland og Nord-Trøndelag, har partene i dette markedsområdet kun henholdsvis franchisetakere og medlemmer. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det en rekke mindre lokale aktører i tillegg til Recover og SSG.

Partene har ingen egen virksomhet i dette markedsområdet. Medlemmer i Skadegruppen har ca. [redacted] markedsandel og Polygons franchisetakere har ca. [redacted]

| 9. Sør-Trøndelag | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

(i) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Sør-Trøndelag, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Sør-Trøndelag, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører**[45] | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%)[46] |
| [redacted] | | | | | |

(ii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Sør-Trøndelag, blant annet på grunn av:

- Partene har ingen egenomsetning og derfor ingen markedsandeler i dette markedsområdet. Dersom man hensyntar omsetningen til franchisetakere og

[43] Polygon har ikke mulighet til å estimere markedsandel.
[44] Polygon har ikke mulighet til å estimere markedsandel.
[45] Skadegruppen har ikke for sine medlemmer informasjon om de fem viktigste leverandører ettersom medlemmene selv velger sine leverandører og ikke rapporterer dette til Skadegruppen.

[47] Skadegruppen har ikke mulighet til å estimere markedsandel.
[48] Skadegruppen har ikke mulighet til å estimere markedsandel.

medlemmer har Skadegruppens medlemmer en markedsandel på [redacted] og Polygons franchisetakere [redacted]

- I tillegg til større aktører som Recover og SSG er det en rekke mindre konkurrenter i dette markedsområdet.

- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.12 Hedmark

(i) Beskrivelse av markedet

I dette markedsområdet har Polygon kun en franchisetaker, mens Skadegruppen er tilstede med egeneid virksomhet. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er både SSG og Recover store med henholdsvis [redacted] markedsandel, i tillegg til en rekke mindre aktører.

Skadegruppen har en markedsandel på i underkant [redacted] Franchisetakeren til Polygon har en markedsandel på i underkant av [redacted]

| 10. Hedmark | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Hedmark, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| Konkurrenter | | Kunder | | Leverandører | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Hedmark, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| Konkurrenter | | Kunder | | Leverandører | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg (%)** | **Navn** | **Leveranse-andel (%)** [49] |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Hedmark, blant annet på grunn av:

- Skadegruppen har en egeneid omsetning som utgjør [redacted] markedsandel. Polygons franchisetaker har en markedsandel på ca [redacted]
- Recover og SSG er to store konkurrenter i dette markedsområdet med en samlet markedsandel på ca [redacted] I tillegg har Kaph og Reco virksomhet i Hedmark.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.13 Buskerud

(i) Beskrivelse av markedet

I dette markedsområdet har Polygon kun franchisetakere, mens Skadegruppen har egeneide virksomheter. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det en rekke større konkurrenter som utgjør en stor del av den totale omsetningen i Buskerud.

Skadegruppen har en markedsandel på i underkant av [redacted] Franchisetakeren til Polygon har en markedsandel på ca [redacted]

| 12. Buskerud | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

[redacted]

(ii) konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Buskerud, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg (%)** | **Navn** | **Leveranse-andel (%)** |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Buskerud, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg (%)** | **Navn** | **Leveranse-andel (%)** [50] |
| [redacted] | | | | | |

[redacted]

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Buskerud, blant annet på grunn av:

- Skadegruppen har en egeneid omsetning som utgjør i underkant av [redacted] markedsandel. Polygons franchisetaker har en markedsandel på ca [redacted]
- Det er en rekke større konkurrenter i dette markedsområdet.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.14 Oslo/Akershus

(i) Beskrivelse av markedet

I dette markedsområdet har både Polygon og Skadegruppen egeneide virksomheter. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det en rekke konkurrenter og således høyt konkurransepress. Det er veldig mange av aktørene som opererer i Oslo/Akershus som ikke rapporterer inn til NHO.

Partene får samlet en markedsandel på i underkant av [redacted] i Oslo.

[redacted]

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Oslo/Akershus, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Oslo/Akershus, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) [51] |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Oslo/Akershus, blant annet på grunn av:

- Sammenlagt har partene en markedsandel på i underkant av [redacted]
- Det er en rekke konkurrenter i dette markedsområdet.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i Oslo/Akershus.

6.5.6.15 Østfold

I dette markedsområdet har både Polygon og Skadegruppen egeneide virksomheter. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det mange aktører og således høyt konkurransepress. I tillegg er Recover en stor konkurrent med ca [redacted] markedsandel.

Partene får samlet en markedsandel på i underkant av [redacted]

| 14. Østfold | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

(i) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Østfold, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Østfold, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) [52] |
| [redacted] | | | | | |

[redacted]

(ii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Østfold. Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i dette markedsområdet, blant annet på grunn av:

- Sammenlagt har partene en samlet markedsandel på [redacted] i dette markedsområdet.
- Det er en rekke konkurrenter i dette markedsområdet og Recover er en særlig viktig konkurrent med ca [redacted] markedsandel.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.16 Vestfold

(i) Beskrivelse av markedet

I dette markedsområdet har Polygon kun franchisetakere, mens Skadegruppen har egeneide virksomheter. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det en rekke større konkurrenter i tillegg til at Recover har en markedsandel på [redacted]

Skadegruppen har en markedsandel på i underkant av [redacted] Polygons franchisetaker har markedsandel på i underkant av [redacted]

| 15. Vestfold | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Vestfold, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Vestfold, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg (%)** | **Navn** | **Leveranse-andel (%)** [53] |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Vestfold, blant annet på grunn av:

- Skadegruppen har en markedsandel på under [redacted] Polygons franchisetaker har en markedsandel på ca [redacted]
- Det er en rekke konkurrenter i dette markedsområdet. I tillegg er Recover en stor aktør med [redacted] markedsandel.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.17 Telemark

(i) Beskrivelse av markedet

I dette markedsområdet har Polygon kun franchisetakere, mens Skadegruppen har egeneide virksomheter. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det videre en rekke konkurrenter, og særlig Recover har høye markedsandeler med [redacted] og Frøiland som etter hva partene erfarer er voksende med foreløpig [redacted]

Skadegruppen har en egeneid markedsandel på ca [redacted] Polygons franchisetaker har en markedsandel [redacted]

| 16. Telemark | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Telemark, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Telemark, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| Konkurrenter | | Kunder | | Leverandører | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) [54] |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Telemark, blant annet på grunn av:

- Skadegruppen har en egeneid omsetning som utgjør en markedsandel på [redacted] Polygons franchisetaker har en markedsandel på ca [redacted]
- Det er flere sterke konkurrenter i Telemark, deriblant Recover med en markedsandel på ca 25 %.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.18 Aust Agder

(i) Beskrivelse av markedet

Partene i dette markedsområdet kun henholdsvis franchisetakere og medlemmer. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

I dette markedsområdet er det en rekke små aktører som tar oppdragene.

Ingen av partene har egen omsetning i dette markedsområde. Medlemmer i Skadegruppen har ca [redacted] og Polygons franchisetaker har ca [redacted]

| 17. Aust Agder | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

[redacted]

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Aust Agder, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Aust Agder, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** [55] | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) [56] |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Aust Agder, blant annet på grunn av:

- Partene har ingen egenomsetning og derfor ingen egne markedsandeler i dette markedsområdet. Dersom man hensyntar omsetningen til franchisetakere og medlemmer har Skadegruppens medlem en markedsandel på ca [redacted] og Polygons franchisetaker har ca [redacted]

[55] Skadegruppen har ikke for sine medlemmer informasjon om de fem viktigste leverandører ettersom de selv velger sine leverandører og ikke rapporterer til Skadegruppen.

- I tillegg til Recover og Reco konkurrerer en rekke mindre og lokale aktører i dette markedsområdet.

- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

6.5.6.19 Vest-Agder

(i) Beskrivelse av markedet

I dette markedsområdet har partene kun henholdsvis franchisetakere og medlemmer. For oversikt over navn og adresse på disse, se vedlegg 1 og 2.

De fleste større aktørene er tilstede i dette markedsområdet. I tillegg er det mange mindre aktører.

Partene har ingen egen virksomhet i dette markedsområde. Medlemmer i Skadegruppen har [redacted] og Polygons franchisetakere har [redacted]

| 18. Vest Agder | Omsetning (R12) NOK '000 | Estimert markedsandel |
|---|---|---|
| [redacted] | | |

(ii) Konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Polygons fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Vest-Agder, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) |
| [redacted] | | | | | |

[redacted]

Nedenfor gis en oversikt over Skadegruppens fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Vest Agder, jf konkurranseloven § 18 a bokstav d.

| **Konkurrenter** | | **Kunder** | | **Leverandører** [57] | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Navn** | **Estimert markeds-andel** | **Navn** | **Andel salg** (%) | **Navn** | **Leveranse-andel** (%) [58] |
| [redacted] | | | | | |

(iii) Hindrer ikke i betydelig grad effektiv konkurranse

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Skadegruppens konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Vest-Agder, blant annet på grunn av:

- Partene har ingen egenomsetning og derfor ingen egne markedsandeler i dette markedsområdet. Dersom man hensyntar omsetningen til franchisetakere og medlemmer har Skadegruppens medlemmer en markedsandel på [redacted] og Polygons franchisetakere [redacted]
- Det er flere større aktører i dette markedsområdet.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området.

## 7 VERTIKALE RELASJONER

Det forekommer at aktører i sanerings- og gjenoppbyggingsbransjen kjøper tjenester av hverandre, for eksempel ved økt kapasitetsbehov. Slike vertikale relasjoner antas ikke å gi opphav til noen konkurranserettslige problemstillinger i relasjon til den meldte foretakssammenslutning. Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i eventuelle vertikalt forbundne markeder vil uansett være de samme som oppgitt i avsnitt 6.5 ovenfor.

Videre vil Tritons porteføljeselskaper ved skader og lignende ha behov for skadesanerings- og gjenoppbyggingstjenester, men valg av saneringsselskap vil i så fall normalt bli besluttet

[57] Skadegruppen har ikke for sine medlemmer informasjon om de fem viktigste leverandører ettersom de selv velger sine leverandører og ikke rapporterer til Skadegruppen.

av forsikringsselskapet og ikke av det berørte Triton-selskapet, slik at det ikke foreligger noen vertikal relasjon i konkurranselovens forstand. Det er ikke avdekket merkbare leverandørrelasjoner mellom Tritons øvrige porteføljeselskaper og selskaper i sanerings- og gjenoppbyggingsbransjen i Norge.

## 8 EFFEKTIVITESGEVINSTER

[redacted]

Transaksjonen vil uansett ikke hindre effektiv konkurranse i noe marked.

## 9 TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

Transaksjonen er ikke underlagt krav om tilsyn fra andre konkurransemyndigheter, og krever ikke lisenser eller tillatelser etter norsk lov.

## 10 AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG

Vedlegg 9: Aksjekjøpsavtalen med vedlegg

Aksjekjøpsavtalen er å betrakte som forretningshemmeligheter.

## 11 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Vedlagt meldingen følger årsregnskap og årsrapporter for siste regnskapsår for:

Vedlegg 10: Årsregnskap Polygon AS

Vedlegg 11: Årsregnskap Skadegruppen AS

## 12 KONFIDENSIALITET

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter jf. konkurranseloven § 18 b. Forslag til offentlig versjon av meldingen og begrunnelse er vedlagt meldingen.

Vedlegg 12: Utkast til offentlig versjon av meldingen

Vedlegg 13: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

## 13 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

Advokatfullmektig Miriam Eriksen eller undertegnede kan kontaktes dersom det skulle være spørsmål til meldingen.

Dersom Konkurransetilsynet mottar innsynsbegjæringer i meldingen eller andre dokumenter i saken, ber vi om å bli underrettet.

Med vennlig hilsen
Advokatfirmaet Thommessen AS

Eivind J Vesterkjær
Advokat