



## **MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING**

Sector Alarm Group AS  
ervert av  
Nokas' Small Systems Business

25. september 2018

Advokatfirmaet Wiersholm AS  
Ansvarlig advokat: Håkon Cosma Størdal  
Postboks 1400 Vika  
0115 Oslo

## Innholdsfortegnelse

1.	INNLEDNING .....	4
2.	KONFIDENSIALITET OG OVERSIKT OVER VEDLEGG.....	5
3.	INVOLVERTE FORETAK .....	5
3.1	Melder .....	5
3.2	Melders representant.....	5
3.3	Øvrige involverte foretak (målselskapet) .....	5
3.4	Målselskapets representant .....	6
4.	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN .....	6
4.1	Foretakssammenslutningen og eierforholdene etter transaksjonen .....	6
4.2	Det strategiske og økonomiske rasjonale for ervervet.....	8
4.3	Faktiske og juridiske forhold som er av betydning for muligheten til å utøve avgjørende og varig innflytelse (kontroll) over foretakets virksomhet .....	8
5.	BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN	8
5.1	Sector Alarm Group AS juridiske og organisatoriske struktur .....	8
5.2	Sector Alarms virksomhetsområder .....	9
5.2.1	Sector Alarm Group.....	9
5.2.2	Alarmtjenester til boliger og mindre næringsdrivende i Norge .....	9
5.2.3	AVARN (Sverige og Finland) .....	11
5.3	Nokas' Small Systems Business .....	11
5.3.1	Nokas Small Systems organisatoriske struktur.....	11
5.3.2	Virksomhetsområder .....	12
5.4	Eierinteresser utenfor konsernet, innenfor berørte virksomhetsområder.....	13
5.5	Partenes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår .....	13
5.6	Bransjeorganisasjoner de involverte foretakene eventuelt er medlem av .....	13
6.	MARKEDER SOM BERØRES AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN .....	13
6.1	Innledning.....	13
6.2	Nærmere om relevante markeder.....	14
6.2.1	Ett totalmarked for sikkerhetstjenester til privat- og SMB-kunder....	14
6.2.2	Tjenester som inngår i elektroniske alarmsystemer .....	14
6.2.3	Geografisk marked .....	16
6.3	Markedsstrukturen i markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder	16
6.3.1	Innledning.....	16
6.3.2	Nærmere om markedsstrukturen .....	17
6.3.3	Beskrivelse av de største konkurrentene i markedet .....	17
6.3.4	Partenes markedsandeler .....	22
6.3.5	Viktigste salgskanaler .....	23
6.3.6	Om etterspørselsstrukturen .....	23
6.3.7	Viktigste samarbeidsavtaler.....	24
6.3.8	Forskning og utvikling.....	25
6.3.9	Etableringshindringer.....	25
6.3.10	Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører .....	27
7.	TRANSAKSJONEN VIL IKKE HA NOEN NEGATIVE VIRKNINGER I NOEN MARKEDER	27

7.1	Innledning.....	27
7.2	Økningen i markedsandel er minimal.....	27
7.3	Partene er ikke nære konkurrenter.....	28
7.4	Ingen påvirkning på konkurransen.....	29
8.	VERTIKALE FORBUNDEDE MARKEDER.....	29
9.	EFFEKTIVITETSGEVINSTER.....	29
10.	DE INNVOLVERTE FORETAKENES SISTE ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP.....	29

## 1. INNLEDNING

Foretakssammenslutningen gjelder Sector Alarm Group AS ("**Sector Alarm**") sitt erverv av Nokas AS ("**Nokas**") sin Small Systems kundeportefølje, som etter det Nokas opplyser p.t. består av ca. [REDACTED] kundekontrakter.<sup>1</sup> Avtalen ble inngått 24. mai 2018.

Konkurransetilsynet påla Sector Alarm meldeplikt 24. august 2018, under henvisning til at det er "rimelig grunn til å anta" at konkurransen påvirkes jf. konkurranseloven § 18 tredje ledd.

Sector Alarm er uenig i at vilkåret for å pålegge melding er oppfylt. For det første er kundeporteføljen som overtas svært beskjedne, og vil således ikke innebære noen merkbar styrking av Sector Alarms markedsposisjon. For det andre er Sector Alarm og Nokas Small Systems virksomhet *ikke* nære konkurrenter, og for det tredje vil transaksjonen ikke påvirke markedsstrukturen negativt. Basert på sakens faktum, herunder de markedsspesifikke forholdene, er det klart at transaksjonen ikke vil reise noen konkurransemessige utfordringer. Følgelig er det verken grunnlag for å pålegge melding eller for å gripe inn mot ervervet.

Sector Alarm tilbyr alarmtjenester til privat- og SMB-kunder i Norge. Det klare hovedfokuset til Sector Alarm er på boligalarmer til privatpersoner. Selskapet selger også alarmer til mindre foretak i den grad det er samme type standardiserte alarmsystem som etterspørres og kan benyttes, men dette utgjør kun en svært beskjedne andel av Sector Alarms virksomhet. Sector Alarm hadde per 1. september [REDACTED] SMB-kunder. I Norge tilbyr Sector Alarm ikke mer avanserte alarm- og sikkerhetstjenester til større selskaper og institusjoner.

Nokas tilbyr sikkerhetstjenester, herunder bemannet vakthold, avanserte alarmsystemer og verdihåndtering til store selskaper og offentlige institusjoner. Nokas har også boligalarm i sin produktportefølje, men dette har alltid vært et begrenset virksomhetsområde for selskapet, og har kun vært et tillegg til den primære virksomheten. Dette illustreres ved at Nokas ikke har det nødvendige salgskorpset for å være aktivt til stede i privat- og SMB markedet. Nokas driver heller ikke direkte salgsvirksomhet (dørsalg) rettet mot privatkunder, men tilbyr f.eks. boligalarm i den grad dette etterspørres i forbindelse med andre leveranser til store kunder. Nokas sine selgere og montører har også en annen bakgrunn og kompetanse enn selgerne av boligalarmer.

Det er den begrensede Small Systems-delen av virksomheten til Nokas som skal overtas av Sector Alarm. Konkret dreier det seg om en kundeportefølje som ifølge Nokas p.t. består av kun ca. [REDACTED] kunder og ca. 20 ansatte. Av det totale antallet kunder utgjør ca. [REDACTED] kontrakter boligalarmer til privatpersoner og ca. [REDACTED] SMB-kontrakter. Ca. [REDACTED] kontrakter kan allokeres til Sverige.

Konkurransen i markedet for alarmtjenester til private – og SMB-kunder er sterk. Sector Alarm møter særlig konkurranse fra Verisure som er den klart største aktøren og har landsdekkende tilstedeværelse. Også nasjonale aktører som Securitas, Stanley Security og Get har bolig og SMB i sin produktportefølje. I tillegg er det flere sterke regionale spillere som f.eks. Sikkerhetsgruppen Nordstrand og Asker og Bærum brannvesen.

Videre har den teknologiske utviklingen og gjør-det-selv løsninger ført til et økt konkurransepress fra aktører som tilbyr nye og disruptive alarmløsninger, som f.eks. Apple og Google, iAlarm og App Security. Det er i dag også mulig å kjøpe et alarmsystem med kamera (inkludert bevegelsessensorer og App-varsling) på Elkjøp.

<sup>1</sup> Antallet kunder er situasjonen p.t., men det endelige tallet vil bli fastsatt ved closing. Det kan ikke utelukkes at antallet vil avvike noe ved en endelig opptelling basert på kriteriene partene er blitt enige om i kjøpsavtalen, se meldingen pkt. 4.1.

Det er lave etableringshindringer i markedet, hvilket illustreres av at det er en rekke mindre aktører som har etablert seg. Det er også både enkelt og forbundet med lave kostnader å bytte leverandør av alarmtjenester. Kundene er ikke innlåst (ingen bindingstid) og typisk vil aktørenes grunnpakke tilbys gratis eller til f.eks. 1 krone.

Partene har en samlet markedsandel over 20 % i det snevreste mulige markedet for alarmsystemer til boliger og SMB-kunder. Dette skyldes Sector Alarms eksisterende markedsandel er mellom [REDACTED] avhengig om omsetning eller antall kontrakter legges til grunn. Transaksjonen vil imidlertid kun medføre en minimal økning av Sector Alarms markedsandel med [REDACTED] (basert på antall kundekontrakter). Dette gir en økning i HHI (delta) på [REDACTED].<sup>2</sup> Delta er således godt innenfor EU-rettens "safe harbour" og tilsier i seg selv at transaksjonen ikke reiser noen konkurransemessige bekymringer. Transaksjonen endrer ikke konkurransebildet, og verken kunder, konkurrenter eller leverandører vil bli negativt berørt.

## **2. KONFIDENSIALITET OG OVERSIKT OVER VEDLEGG**

Denne meldingen, samt vedlegg 2, 3, 4, 5 og 6 inneholder opplysninger som det er av konkurransemessig betydning å hemmeligholde. Disse opplysningene må behandles strengt konfidensielt og unntas offentlighet i sin helhet, jf. forvaltningsloven § 13 (1) nr. 2. I meldingen er forretningshemmeligheter merket med dobbel understrekning.

En nærmere begrunnelse for hvorfor de aktuelle opplysningene må unntas offentlighet følger i Vedlegg 1 til meldingen.

**Vedlegg 1:** Begrunnelse for konfidensialitet etter konkurranseloven § 18b.

## **3. INVOLVERTE FORETAK**

### **3.1 Melder**

Navn: Sector Alarm Group AS  
Org.nr.: 918 307 680  
Adresse: Vitaminveien 1A, 0485 Oslo  
Kontaktperson: Eystein Lund  
E-post: Eystein.lund@sectoralarm.com

### **3.2 Melders representant**

Navn: Advokatfirmaet Wiersholm AS v/advokat Håkon Cosma Størdal og advokatfullmektig Harald Nordhus  
Adresse: Postboks 1400 Vika, 0115 Oslo  
Tlf./faks: 210 210 00 / 210 210 01  
E-post: [hcst@wiersholm.no](mailto:hcst@wiersholm.no)/[hnor@wiersholm.no](mailto:hnor@wiersholm.no)

### **3.3 Øvrige involverte foretak (målselskapet)**

Navn: Nokas Small Systems Business  
Org.nr: N/A  
Adresse: Træleborgodden 6, 3112 Tønsberg  
Kontaktperson: Heine Wang

---

<sup>2</sup> Beregningen er basert på formelen inntatt i note 19 i EU Kommissjonens retningslinjer for horisontale fusjoner. Basert på markedsandeler beregnet etter antall kontrakter er økningen i HHI på [REDACTED]. Basert på markedsandeler beregnet etter omsetning er økningen i HHI på [REDACTED].

### 3.4 Målselskapets representant

Navn: Advokatfirmaet Wikborg og Rein v/ Hanne Zimmer  
Adresse: Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo  
Tlf./faks: 22 82 75 00  
E-post: haz@wr.no

## 4. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

### 4.1 Foretakssammenslutningen og eierforholdene etter transaksjonen

I henhold til kjøpsavtale inngått 24. mai 2018, skal Sector Alarm erverve Nokas' Small Systems Business ("**Transaksjonen**"). Avtalen er inntatt som Vedlegg 2 til meldingen.

**Vedlegg 2:** Kjøpsavtale, datert 24. mai 2018 (KONFIDENSIELT)

I avtalen er Small Systems Business definert som virksomhet relatert til installasjon, overvåkning og utbytting av standardiserte alarmsystemer til private hjem og små privateide virksomheter i Norge og Sverige [REDACTED]. Kjøpet omfatter kundeporteføljen, alarmsystemer og tilhørende utstyr, informasjon og ansatte knyttet til Small Systems Business.

[REDACTED]

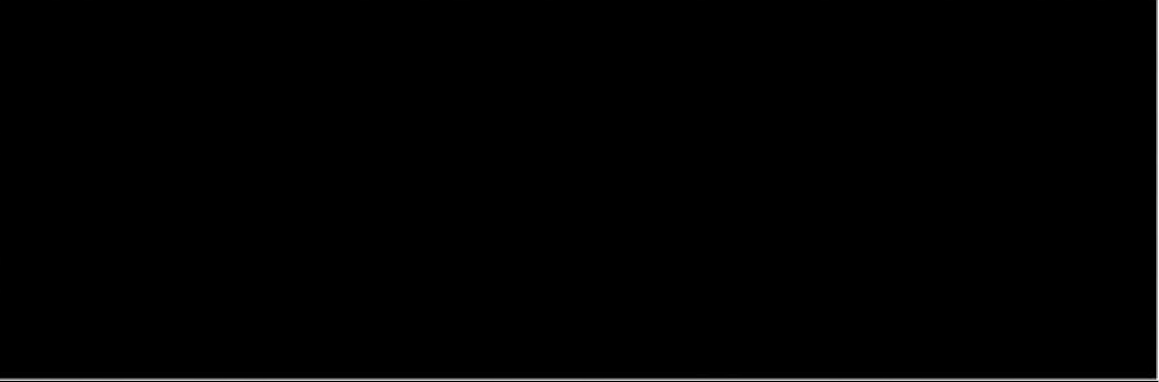
[REDACTED]

[REDACTED]

Nokas har opplyst at kundeporteføljen p.t. utgjør ca. [REDACTED] kundekontrakter, men antallet vil bli endelig fastsatt ved closing.<sup>3</sup> Av disse er ca. [REDACTED] kontrakter inngått med private kunder (husholdninger) og ca. [REDACTED] kontrakter er inngått med SMB-kunder.

Etter transaksjonen vil Sector Alarm eie 100 % av Nokas sin Small Systems Business.

<sup>3</sup> Antallet kunder er situasjonen p.t., men det endelige tallet vil bli fastsatt ved closing. Det kan ikke utelukkes at antallet vil avvike noe ved en endelig opptelling basert på kriteriene partene er blitt enige om i kjøpsavtalen.



Det nevnes særskilt at Sector Alarms erverv av henholdsvis en minoritetsinteresse i Nokas og kontroll over Small Systems heller ikke kan anses å utgjøre én *foretakssammenslutning*. Basert på rettskildene, formålsbetraktninger og konkurranselovens system, er det klart at et minoritetserverv og et kontrollerverv ikke kan anses som én foretakssammenslutning.

Det er kun flere *kontrollerverv* som kan anses som én og samme foretakssammenslutning og underlegges felles behandling. Det følger direkte av ordlyden i krrl. § 17 som definerer begrepet "foretakssammenslutning". Et minoritetserverv er derimot noe annet og kan ikke på noen måte likestilles med et kontrollerverv. Et minoritetserverv er *ikke* en "foretakssammenslutning" i konkurranselovens forstand. Det er også bakgrunnen for at det er inntatt særskilte bestemmelser for regulering av minoritetserverv.

Det følger også uttrykkelig av Kommisjonens jurisdiksjonsmeddelelse avsnitt 44 at det ikke er mulig å behandle transaksjoner som både innebærer kontrollerverv og minoritetserverv, samlet. Jurisdiksjonsmeddelelsen er en kilde som Konkurransetilsynet vanligvis anser bestemmende for tolkningen og forståelsen av fusjonskontrollen. Dette har de beste grunner for seg all den tid norsk konkurranserett i det alt vesentlige er basert på EU-retten.

Heller ikke hensynene bak regelen om at *flere kontrollerverv* mellom de samme partene kan underlegges felles behandling gjør seg gjeldende. Et kontrollerverv kjennetegnes ved at erververen oppnår bestemmende innflytelse over målselskapet, noe som er fundamentalt annerledes enn et minoritetserverv som ikke gir noen slik innflytelse. De mulige konkurransemessige virkningene er også vesensforskjellige. Ved et kontrollerverv utelukkes konkurransen mellom kjøper og målselskapet direkte. Det er åpenbart ikke situasjonen ved et minoritetserverv hvor hovedbegrunnelsen for å ha en inngrepshjemmel er at minoritetsservervet kan påvirke insentivene til å konkurrere, jf. Prop. 75L s. 119. Ettersom skadehypotesene knyttet til kontrollerverv og minoritetserverv er grunnleggende forskjellig, gir det ingen mening med felles behandling. Konkurransetilsynet vil uansett måtte vurdere mulige konkurransemessige virkninger separat og med utgangspunkt i forskjellige hjemmelsgrunnlag, jf. nedenfor.

De grunnleggende forskjellene mellom kontrollerverv og minoritetserverv gjenspeiles også i konkurranselovens systematikk og forarbeider. Hjelmeng-utvalget foreslo å videreføre regelen om minoritetserverv, men mente at denne bestemmelsen burde skilles

---

<sup>4</sup> EU-Kommisjonens konsoliderte jurisdiksjonsmeddelelse (2008/ C 95/01) avsnitt 41.

fra krrl. § 16 og inntas i en egen bestemmelse. Dette for å synliggjøre at regelen om minoritetsserverv er forskjellig fra fusjonskontrollen, se NOU 2012:7 s. 150. Departementet fulgte forslaget og uttaler i denne sammenheng at "[...] Ved å skille ut regelen om minoritetsserverv til en egen bestemmelse, markeres det at bestemmelsen regulerer erverv som ikke utgjør foretakssammenslutninger." Hjemmelen for mulig inngrep mot minoritetsserverv følger nå av krrl. § 16a, og er skilt fra inngrepshjemmelen i krrl. § 16 (som gjelder kontrollerverv), nettopp fordi et minoritetsserverv ikke er en foretakssammenslutning.

I samsvar med det som følger av kildene (gjennomgått ovenfor), kan ikke et kontrollerverv og et minoritetsserverv utgjøre én og samme "foretakssammenslutning". Ervervet av Small Systems må vurderes etter konkurranseloven § 16, og minoritetsservervet etter § 16a. Noen sammenblanding av disse vurderingene er det ikke adgang til, all den tid det er snakk om ulike hjemmelsgrunnlag og klart adskilte skadehypoteser.

#### **4.2 Det strategiske og økonomiske rasjonale for ervervet**

Small Systems Business er ikke et fokusområde for Nokas, som primært er i business to business markedet. [REDACTED]

For Sector Alarm, som fokuserer på salg av boligalarmer, passer Nokas sin Small Systems virksomhet godt inn eksisterende virksomhet. [REDACTED]

#### **4.3 Faktiske og juridiske forhold som er av betydning for muligheten til å utøve avgjørende og varig innflytelse (kontroll) over foretakets virksomhet**

Etter Transaksjonen er gjennomført, vil Sector Alarm ha enekontroll over Small Systems Business, som i dag eies av Nokas. Transaksjonen utgjør således en foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 17.

### **5. BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN**

#### **5.1 Sector Alarm Group AS juridiske og organisatoriske struktur**

Sector Alarm Group hører til Sector Alarm-konsernet. Den øverste eieren i gruppen er Jørgen Dahl, som gjennom Isanor Invest AS eier 86,3 % av aksjene i Sector Alarm Holding AS. Øvrige aksjonærer i Sector Alarm Holding AS er Amsoco Holding AS, Elu Invest AS, Isanor Impact AS, Lemot AS, Orinoco AS, Samip AS, Sector Alarm Holding AS, Sirius Investment AS, Nicolas Brun-Lie og Mats Bentsson.

Sector Alarm Holding AS eier datterselskapene Sector Alarm Group Holding AS, som igjen eier Sector Alarm Group AS. Samtlige operative selskap i gruppen er strukturert under Sector Alarm Group AS. Selskapet eier følgende selskaper:

- AVARN Security Holding AS
- Sector Alarm Sverige AS
- Sector Alarm AS
- Sector Alarm Ireland AS
- Storo Security Oy
- Sector Alarm Spain AS
- Sector Alarm Europe AB



- Sector Alarm Oy
- Sector Alarm Holland B.V.

Disse selskapene har igjen datterselskaper, som illustrert i vedlagte organisasjonskart.

**Vedlegg 3:** Organisasjonskart over Sector Alarm (KONFIDENSIELT)

## 5.2 Sector Alarms virksomhetsområder

### 5.2.1 Sector Alarm Group

Sector Alarm-konsernet ble etablert i 1995, og har i dag virksomhet i Norge, Sverige, Spania, Finland, Frankrike og Irland.

Sector Alarm Group med datterselskaper selger alarmtjenester til privatboliger og små næringsdrivende gjennom merkenavnet Sector Alarm. Gruppen tilbyr boligalarm i Norge, Sverige, Finland, Irland, Spania og Frankrike. Det er Sector Alarm AS som driver virksomheten knyttet til boligalarm i Norge. Denne virksomheten er nærmere beskrevet i pkt. 5.2.2 under.

Gjennom AVARN Security Holding AS ("**AVARN**") med datterselskaper, er Sector Alarm Group også aktiv innen salg av stasjonære og mobile vektertjenester samt alarm- og overvåkningstjenester til store foretak i Sverige og Finland. Virksomheten markedsføres under merkenavnet AVARN Security, og er begrenset til Sverige og Finland. Sector Alarm driver følgelig ikke slik virksomhet i Norge.

### 5.2.2 Alarmtjenester til boliger og mindre næringsdrivende i Norge

I Norge tilbyr Sector Alarm totalleveranser av elektroniske alarmsystemer for boliger, inkludert leiligheter, ferie- og fritidsboliger, i tillegg til eiendom som benyttes for mindre næringsvirksomhet, herunder f.eks. fysioterapeuter, kiosker, frisører mv. Tjenestene som tilbys er standardiserte og i hovedsak de samme.

Sector Alarms kunder er primært boligkunder, og det er kun i den siste tiden at selskapet i liten skala har begynt å selge til mindre bedrifter. Kunder som har mer avanserte behov, enten på grunn av tekniske spesifikasjoner, størrelse eller komponentsammensetning, inngår ikke i Sector Alarms kundeportefølje.

Alarmtjenestene og -produktene til Sector Alarm i Norge er i stor grad bygget opp rundt selve alarmproduktet, som selges som en pakke til kundene (grunnpakke). Selve grunnpakken består av innbrudds-, panikk- og brannalarm, der følgende komponenter inngår:

- 1 Sentralenhet: Sentralenheten er kjernen i systemet, og har oppkobling til døgnbemannet alarmstasjon via GSM og internett.
- 1 Betjeningspanel med sirene: Alarmen kan aktiveres og deaktiveres fra betjeningspanelet ved å taste inn en kode, eller ved hjelp av nøkkelbrikken. Dersom alarmen utløses, går sirenen på.
- 2 Bevegelsesdetektorer med kamera: Bevegelsesdetektoren reagerer og tar bilder av bevegelser innenfor sin rekkevidde både på dagen og natten. Den reagerer også på temperaturforandringer.
- 1 Røykdetektor: Røykdetektorene er seriekoblede. Dersom kunden har flere røykdetektorer, vil alle pipe hvis en utløses. Røykvarslerne er koblet til sentralen, som igjen er koblet til alarmstasjonen.
- 1 Magnetkontakt: magnetkontakter monteres på dør eller vindu og reagerer dersom noen prøver å komme seg inn i boligen. Magnetkontakten øker

sannsynligheten for å oppdage et innbrudd i en tidlig fase, da den registrerer om dører eller vinduer åpnes.

- 1 Nøkkelskuff eller EasyLock for elektronisk dørlås: Nøkkelskuff med kode til oppbevaring av nøkler. EasyLock gjør det mulig å integrere elektronisk dørlås mot alarmsystemet, slik at den kan låses opp og igjen via Sector Alarms App og fra Mine Sider.
- Nøkkelskuff: Nøkkelskuffen kan brukes til å aktivere/deaktivere alarmen på betjeningspanelet.
- Mobil- app: Appen kan lastes ned fra App Store, Google Play og Windows Store gratis. Kunden kan styre alarmen fra appen, lese hendelsesloggen, administrere brukere, sette opp 24-timers koder og se temperaturen i hjemmet. Det er også mulig å kombinere appen med Yale Doorman elektroniske dørlås, og styre belysning og elektroniske produkter (forutsetter at kunden har smartplugg)
- Merker og skilt til boligen: Merker som festes på dører og vinduer avskrekker innbruddstyver.

Kunden kan velge å kjøpe flere komponenter enn det som inngår i grunnpakken, som for eksempel flere røykdetektorer, magnetkontakter eller bevegelsesdetektorer etter behov.

I tillegg kan kunden kjøpe tilleggskomponenter/-tjenester, som smartplugg, vanddetektor og skallsikring.

Sector Alarms alarmsystemer er trådløse, men for kunder som etterspør det, er det også mulig å få kablede anlegg. Alarmene er tilknyttet en landsdekkende og døgnbemannet alarmsentral i Oslo. Dersom en alarm utløses, vil alarmsentralen avklare om det er behov for utrykning. Dersom det ikke er falsk alarm, blir nødsentraler (politi eller brannvesen) eller vektere varslet. Vekterutrykning skjer ved bruk av underleverandører, som f.eks. Nokas eller andre sikkerhetselskaper.

Prisen på alarmtjenesten avhenger i noen grad av hvor mange komponenter kunden velger i pakken [REDACTED]. Sector Alarm operer med en månedlig abonnementspris som kunden betaler for grunnpakken på boligalarm (grunnpakken inkluderer fem komponenter). [REDACTED]

[REDACTED] Prisen for grunnpakken er p.t. 479,-.

Sector Alarm sitt hovedfokus er salg av boligalarmer til privatkunder, men selskapet tilbyr også alarmer til mindre bedrifter, der disse etterspør den samme alarmtjenesten som boligkunder. Sector Alarm har ca. [REDACTED] SMB-kunder i Norge.<sup>5</sup>

Sector Alarm benytter ulike salgskanaler ved salg av boligalarmtjenester, og salgsprosessen varierer med hvilken salgskanal som benyttes. Overordnet skilles det mellom innesalg, som er basert på innkommende leads til selskapet, og direktosalg, hvor selgere fra Sector Alarm selv oppsøker kunden for å tilby alarmtjenester.

Innesalg skjer bl.a. ved at kunden selv kontakter Sector Alarm via mail, chat eller telefon og ber om et tilbud på boligalarmtjenester, normalt etter å ha søkt etter boligalarm på nett og/eller besøkt selskapets hjemmeside. Kunden kommer da i kontakt med innsalgssjefen (i praksis kundesenteret lokalisert på Storo i Oslo), som gir kunden et

<sup>5</sup> Aktive SMB kontrakter i Norge per 1. september 2018

tilbud på alarmtjenester [REDACTED] Dersom tilbudet aksepteres, signeres kontrakt med kunden og salget loggføres i selskapets CRM system.

Direktesalg omfatter både dørsalg, hvor selgere fra Sector Alarm oppsøker kunden hjemme ('på dør') for å tilby alarmtjenester, samt salg på messer/stands. [REDACTED]

Salgsapparatet som håndterer dørsalg er organisert gjennom [REDACTED] avdelinger til enhver tid [REDACTED]

[REDACTED] Salgsprosessen er forholdsvis enkel: Selgerne oppsøker kunden hjemme og tilbyr kunden boligalarmtjenester [REDACTED]

[REDACTED] Dersom kunden aksepterer tilbudet, signeres kontrakt.

Mer informasjon om Sector Alarm er tilgjengelig på [www.sectoralarm.com](http://www.sectoralarm.com)

### **5.2.3 AVARN (Sverige og Finland)**

Sector Alarm Group tilbyr ulike sikkerhetstjenester, herunder bemannet vakthold, alarmsystemer- og overvåkning til store virksomheter (large systems) og verdihåndtering i Finland og Sverige gjennom AVARN Security Holding. AVARN har ingen virksomhet i Norge.

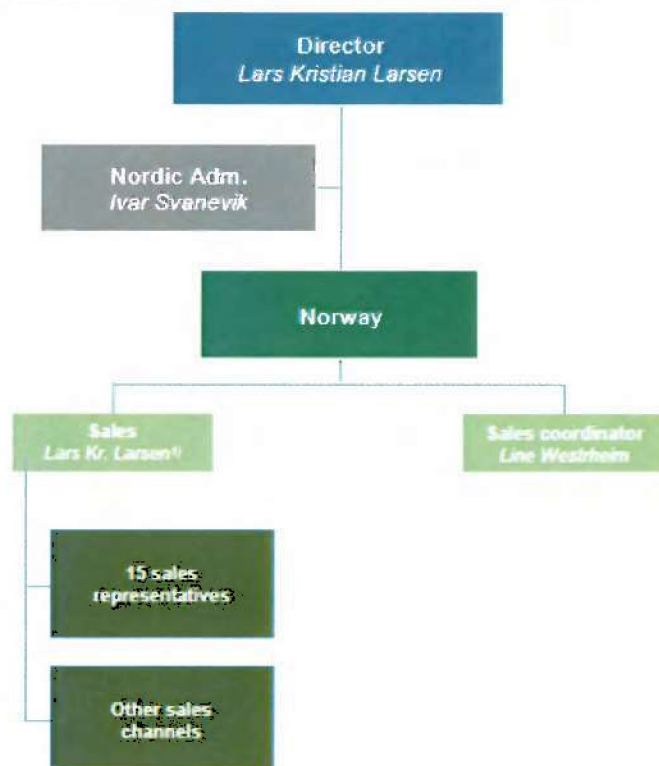
Som nevnt i pkt. 4.1, har Sector Alarm Group og Nokas inngått avtale om at Nokas skal kjøpe AVARN. Avtalen ble inngått 6. juli 2018. Transaksjonen er meldt til Svenske konkurransemyndigheter som bekreftet at melding om foretakssammenslutning var komplett 10. august 2018.

## **5.3 Nokas' Small Systems Business**

### **5.3.1 Nokas Small Systems organisatoriske struktur**

Nokas AS eier Small Systems-virksomheten før transaksjonen. Nokas Small System Business består av ca. 20 ansatte. I 2017 utgjorde alarm-omsetningen ca. [REDACTED] av Nokas totalomsetning. Det er følgelig snakk om en helt ubetydelig del av Nokas totale virksomhet.

## Overview of NOKAS Alarm sales organisation



### 5.3.2 Virksomhetsområder

Small Systems-virksomheten til Nokas tilbyr elektroniske alarmsystemer, herunder brann-, panikk- og innbruddsalarm til privatkunder og små og mellomstore bedrifter. Alarmsystemene kan også inkludere tilleggskomponenter, som adgangskontroll, 24/7 kameraovervåking og låse- og beslagstjenester. Nokas tilbyr også en nettbasert tjeneste som gjør at kundene har kontroll gjennom en app på mobiltelefonen. Nokas sine alarmløsninger selges mot en månedlig avgift.

Virksomheten som skal overtas av Sector Alarm omfatter kun private hjem og helt små bedrifter som har et standardisert alarmsystem, jf. pkt. 4.1.

Nokas sine alarmsystemer er knyttet opp mot en døgnbemannet alarmsentral som sørger for å sende vektere eller nødetater til kundens eiendom når alarmen går. Ettersom Nokas primært er aktiv i markedet for salg av sikkerhets- og alarmtjenester til store og komplekse kunder, er Small Systems-virksomheten begrenset. Alarmene som tilbys private er stort sett alarmsystemer tilpasset store hus, og ikke standardiserte boligalarmer. Det er her snakk om "skreddersøm" for kunder som har særskilte behov, enten pga. av eiendommens størrelse eller at det er nødvendig med særlig sikkerhet (ute-kameraer osv.). Det kan typisk være snakk om profilerte aktører i næringslivet eller offentlig ansatte med særskilt sikkerhetsbehov.

Nokas har opplyst at kundeporteføljen innen privat og SMB p.t. består av ca. [redacted] kontrakter, hvorav kun ca. [redacted] kontrakter er inngått med private kunder og resten (ca. [redacted] kontrakter) er inngått med små bedriftskunder.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> I Sector Alarms svar på varsel om pålegg av meldingsplikt 17. august 2018 ble det oppgitt at rundt [redacted] kontrakter er inngått med private kunder. Nokas har foretatt en fornyet gjennomgang av sin kundeportefølje som viser at antallet privatkunder er færre. Dette er bakgrunnen for at det nå oppgis et lavere tall enn i tilsvaret 17. august. Endelig antall kundecontrakter vil bli fastsatt ved closing basert på kriteriene angitt i partenes avtale. Kriteriene er gjengitt i meldingen pkt. 4.1.

Til tross for at alarmtjenester til private kunder ikke har vært noe satsningsområde, har Nokas i hele sin levetid (31 år) vært aktiv på dette markedet. I 2011/2012 solgte Nokas store deler av privatporteføljen til Sector Alarm. Porteføljen var delvis ervervet gjennom oppkjøp av andre sikkerhetselskaper (f.eks. G4S). Bakgrunnen for salgene var at Nokas ville ha fokus på kjernevirksomheten i storkundemarkedet i Norden. Nokas sin strategi har hele tiden vært å utvikle en nordisk og etter hvert også Europeisk tilbyder av sikkerhetsløsninger og vakthold. Etter salget av Total Alarm, beholdt Nokas likevel ca. 43-45 000 kunder i privat- og SMB-kundesegmentet.<sup>7</sup> Etter salget av kundeporteføljen i 2012 til Sector Alarm beholdt Nokas ca. 13 000 kunder.<sup>8</sup>

#### 5.4 Eierinteresser utenfor konsernet, innenfor berørte virksomhetsområder

Sector Alarm har ingen eierinteresser i andre selskaper (utenfor konsernet) som er aktive i de berørte virksomhetsområdene.

Overtakelsen av Small Systems virksomheten til Nokas omfatter ingen eierinteresser i andre selskaper.

#### 5.5 Partenes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår

Foretak	Omsetning (MNOK 2017)	Driftsresultat (MNOK 2017)
Sector Alarm	828	298
Nokas Small Systems Business		-

#### 5.6 Bransjeorganisasjoner de involverte foretakene eventuelt er medlem av

Sector Alarm og Nokas er medlem av NHO Service og Handel.

### 6. MARKEDER SOM BERØRES AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

#### 6.1 Innledning

Som det fremgår av punkt 5 (ovenfor), leverer Sector Alarm og Nokas Small Systems alarmsystemer til husholdninger og småbedrifter. Det er Partenes oppfatning at disse tjenestene inngår i et større sikkerhetsmarked. Fra et etterspørreperspektiv, er det en rekke ulike produkter og tjenester som oppfyller det samme behovet, nemlig beskyttelse av eiendom. Markedet inkluderer f.eks. sikkerhetslåser på dører og vinduer, lokale alarmer uten viderevarsling, alarmsystemer med varsling til en alarmsentral eller til mobile enheter, og ulike trygghets-, panikk- og overfallsalarmer.

Den siste tiden har det også kommet sofistikerte alarmalternativer på mobil, som innebærer at kunden kan overvåke eiendommen selv via en mobilapplikasjon på sin smarttelefon. Et utviklingstrekk er at boligalarm går mot automatisering med integrasjon mot varmepumper, temperaturmåler, strømmåler, lys osv. Den teknologiske utviklingen har ført til at tilbudet av DIY-løsninger har økt betraktelig, og de utgjør et reelt

<sup>7</sup> Sector Alarms melding om foretakssammenslutning 7. desember 2011

<sup>8</sup> Sector Alarms melding om foretakssammenslutning 20. mars 2012

konkurransetryk til mer tradisjonelle alarmsystemer. Partene er derfor av den oppfatning at markedet ikke bare omfatter alarmentjenester, men at det i stedet foreligger et større marked for sikkerhetstjenester.

Sikkerhetsmarkedet er preget av sterk konkurranse og rask teknologisk utvikling. Verisure er den klart største aktøren, men også en rekke andre aktører utgjør et betydelig konkurranstryk. Samtlige aktører utfordres av at nye og disruptive produkter og forretningsmodeller introduseres på markedet. Med den teknologiske utviklingen senkes også eventuelle etableringshindringer. Det er for eksempel ikke nødvendig med en døgnbemannet alarmsentral, da kundene i stedet kan følge med selv via mobilen. Bedre kvalitet på alarm og kameraer har også ført til et redusert behov for utrykningspersonell.

Markedet er fortsatt i stabil vekst, og har stadig potensiale. Partene anslår at markedspenetrasjonen er lav, kun ca. █ % på nasjonalt nivå.<sup>9</sup> NHO har i sitt siste nyhetsbrev slått fast at veksten i sikkerhetsbransjen hovedsakelig kommer fra tekniske tjenester og alarm til bolig og bedrift (Prognosesenteret 2018).<sup>10</sup>

Nokas er kun i svært begrenset grad til stede i markedet for alarmsystemer til private- og SMB-kunder, jf. punkt 6.3.4.

## 6.2 Nærmere om relevante markeder

### 6.2.1 Ett totalmarked for sikkerhetstjenester til privat- og SMB-kunder

Konkurransetilsynet har i pålegget om melding foreløpig lagt til grunn at det kan være et eget produktmarked for *alarmsystemer* til privat- og SMB-kunder og at dette markedet både kan ha nasjonal og lokal karakter.

Som nevnt i innledningen, er Sector Alarm i likhet med bransjen for øvrig, av den oppfatning at produktmarkedet er større, ettersom salg og drift av alarmsystemer som nevnt er et alternativ blant mange ulike *sikkerhetsprodukter* og trygghetsløsninger som SMB- og privatkunder kjøper for å beskytte seg mot innbrudd og brann.

Ettersom Konkurransetilsynet har identifisert et snevrere marked for alarmsystemer, og fordi transaksjonen – uavhengig av markedsavgrensning – ikke vil føre til negative virkninger på konkurransen, er en nøyaktig definisjon av markedet ikke avgjørende for vurderingen av transaksjonen. Sector Alarm har derfor i det videre tatt utgangspunkt i markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder.

Det er noe uklart hva Konkurransetilsynet legger i "alarmsystemer". Etter Partenes syn omfatter dette elektroniske alarmsystemer med varsling til bemannet alarmsentral, inkludert trådløse og kablede alarmsystemer som ikke er knyttet til abonnement med overvåkning og selvovervåkede alarmsystemer. Dette beskrives nærmere i pkt. 6.2.2. Partene har imidlertid i pkt. 6.3 beregnet markedsandeler på et enda snevrere marked begrenset til alarmsystemer med profesjonell overvåkning og utrykning. Dette fordi det er vanskelig å anslå markedets størrelse dersom også DIY-alarmsystemer er omfattet.

### 6.2.2 Tjenester som inngår i elektroniske alarmsystemer

#### 6.2.2.1 Tradisjonelle alarmentjenester

Tradisjonelle alarmentjenester er ofte bygget opp som en pakke bestående av et alarmsystem, samt en rekke tilhørende tilleggstjenester. Alarmproduktet omfatter blant annet innbruddssystemer, brannalarmer, panikkalarmer, kameraovervåkning og adgangskontroll som installeres hos kunden. Produktene er langt på vei standardiserte

<sup>9</sup> Sector Alarm sammenligner nivået med USA, som anslås å ha en høyere penetrasjonsgrad █

<sup>10</sup> NHO Service og Handel, Sikkerhet og Beredskap: Statistikk og trender 2018 Q1

systemer uten særlig grad av individuelle tilpasninger til den enkelte kunde. Tilleggstjenestene omfatter blant annet salg og utleie av det fysiske alarmsystemet, abonnementsordninger for innbrudds-, panikk- og brannalarm, formidling av vektertjenester, formidling av nødmeldinger til nøds- og hjelpesentraler, formidling av teknisk assistanse i forbindelse med montering og vedlikehold av alarmer, call-senter for betjening av kundeservice og betjening av en bemannet alarmsentral.

EU-Kommisjonen har tidligere uttalt at det kan være grunn til å skille mellom et marked for installasjon og service/vedlikehold av alarm på den ene siden, og et marked for alarmovervåkning og utrykning på den annen side.<sup>11</sup> Dette fordi kundene i de landene Kommisjonen har vurdert kjøpte alarm og installasjon av én leverandør, og overvåkning/utrykning fra en annen. Etter Partenes oppfatning er en slik inndeling ikke naturlig i det norske markedet, da overvåkede alarmsystemer normalt blir solgt som en integrert tjeneste som inkluderer installasjon, utstyr og overvåkning fra samme selskap. Etter Partenes oppfatning, inngår dermed installasjon/vedlikehold av alarmsystemer og overvåkning/utrykning i ett og samme marked.

#### **6.2.2.2 Alarmsystemer med og uten tilknytning til alarmsentral**

Tradisjonelle alarmtilbydere konkurrerer i større og større grad med alarmtilbydere som ikke har oppkobling mot en alarmsentral. Skillet mellom aktører som tilbyr systemer med overvåkning, og de som tilbyr systemer uten er dessuten i ferd med å viskes ut. For eksempel fokuserer både App Security og iAlarm på alarmsystemer som kunden overvåker selv, men begge gir kunden mulighet til å velge å også ha overvåking gjennom alarmsentral.

Alarmsystemer som ikke er tilknyttet en alarmsentral med profesjonell overvåkning er knyttet opp mot kundens egen mobiltelefon, og gir pushvarsler i tilfelle av innbrudd eller brann. Tjenestene er en del av en større trend med smarthus-løsninger, som for eksempel kontroll av temperatur, lys, strøm, måleravlesning osv. De siste årene har det kommet flere slike produkter på markedet, herunder f.eks. Googles NEST produkter, Apples iSmartAlarm og Sikkerheten-selv.nos ulike merkevarer som Arlo, D-link, Mivatek, Piper og MyFox. Et enkelt søk sikkerhets- og overvåkningskameraer på Elkjop.no gir en god oversikt over en rekke gjør-det-selv løsninger som finnes på markedet.<sup>12</sup>

Fra et etterspørerperspektiv er disse alarmsystemene nære substitutter til tradisjonelle alarmsystemer med overvåkning. Det er også stor grad av tilbydersubstitusjon. For eksempel tilbyr Verisure alarmsystemer uten profesjonell overvåkning.

Det følger av det ovennevnte at markedet omfatter alarmsystemer med og uten profesjonell overvåkning.

#### **6.2.2.3 Boliger og SMB-kunder inngår i samme marked**

Konkurransetilsynet har i pålegget lagt til grunn at den relevante kundegruppen omfatter både privat- og SMB-kunder. Sector Alarm er enig i at det ikke er grunnlag for å dele markedet mellom private kunder og SMB-kunder. Dette fordi alarmsystemene er like, både når det gjelder tjenestene som inngår i alarmsystemet, teknologien som alarmsystemet bygger på, og de fysiske komponentene som inngår i tjenesten installeres av de samme installatørene.

Når det gjelder tilbud av alarmtjenester til større bedrifter, stilles det normalt andre krav til tjenestene, og også til organiseringen av virksomheten. Det er både mer avansert teknologi, høyere fagkompetanse blant teknikere og installatører, og ofte mange ulike komponenter. Videre benyttes andre salgskanaler (store kunder har ofte

<sup>11</sup> Se f.eks. COMP/M.4986 – EQT/Securitas Direct og M.6292 Securitas/Niscayah Group

<sup>12</sup> <https://www.elkjop.no/catalog/foto-og-video/no-sikkerhets-overvavningskamera/sikkerhets-og-overvavningskamera>

anbudskonkurranser), og annen type markedsføring. Privat- og SMB-markedet har på sin side større behov for et effektivt salgs- og kundeserviceapparat. Disse forskjellene innebærer at salg av alarmtjenester til store bedrifter ikke inngår i markedet som berøres av transaksjonen.

### 6.2.3 Geografisk marked

Partene er av den oppfatning at alarmmarkedet er nasjonalt i utstrekning. Begge de involverte partene, samt Verisure, Securitas, Stanley Security og Get tilbyr alarmtjenester på nasjonalt plan. DIY-tilbydere leverer også produkter nasjonalt.

Videre er verdikjeden knyttet til alarmtjenester i hovedsak av nasjonal karakter. De fleste aktørene både selger og markedsfører sine tjenester over internett. Selv om oppsøkende salg og utrykninger er knyttet opp mot stedet der kunden befinner seg, er dette styrt sentralt og langt på vei landsdekkende. Prisene fastsettes også nasjonalt, og varierer i svært begrenset grad etter kundens bosted.

Overvåkning av alarmene foregår fra landsdekkende alarmsentraler, som registrerer utløste alarmer uavhengig av hvor i landet alarmen er lokalisert. Også kundesentre og andre administrative funksjoner er i stor grad sentraliserte. For Sector Alarms del, er salgssenteret og alarmstasjonen lokalisert i Oslo, mens kundesenteret er lokalisert i Spania.

På denne bakgrunn mener partene at markedet må anses å være nasjonalt. Dette er i samsvar med EU-Kommisjonens vurderinger<sup>13</sup>, og bekreftes også av øvrige aktører i markedet, se f.eks. Stanley Securitys høringssvar fra 2016, og Verisures melding om foretakssammenslutning i sakene 2016/0111 og 2016/0407.

## 6.3 Markedsstrukturen i markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder

### 6.3.1 Innledning

Til tross for at Partene mener at markedet for alarmsystemer omfatter alle former for alarmsystemer, herunder både alarmsystemer med profesjonell overvåkning og utrykning og DIY-alarmsystemer, har Partene beregnet markedsandeler på et enda snevrere marked, begrenset til alarmsystemer med profesjonell overvåkning og utrykning. Ettersom Partene har en felles markedsandel etter transaksjonen i det snevrest mulige markedet som overstiger 20 %, gis i det følgende en nærmere redegjørelse i samsvar med kravene som følger av konkurranseloven § 18 e.

Transaksjonen vil imidlertid ikke ha noen negative virkninger i dette markedet. Sector Alarm har i dag en markedsandel på ca. [redacted] (målt i antall kundecontrakter) og [redacted] (målt etter omsetning). Nokas Small Systems med sine beskjedne ca. [redacted] [redacted] målt etter omsetning) er ikke en nær konkurrent av Sector Alarm.<sup>14</sup>

Det understrekes også at markedsandelene, oppgitt ovenfor, ikke reflekterer konkurransepresset fra tilbydere av alarm uten tilknytning til alarmsentraler, herunder nye tekniske løsninger og gjør-det-selv produkter. Konkurransepress fra leverandører av andre typer sikkerhetsprodukter er heller ikke hensyntatt. Den reelle markedsandelen vil følgelig være lavere enn beregnet ovenfor. Sector Alarm vil også etter ervervet møte konkurranse fra en rekke nasjonale og lokale tilbydere. Øvrige markedsspesifikke forhold tilsier videre at Sector Alarm ikke kan utøve markedsrett etter transaksjonen. Fraværet av konkurransevirkninger som følge av transaksjonen beskrives nærmere i pkt. 7.

<sup>13</sup> Se f.eks. COMP/M.4986-EQT/Securitas Direct, 2008 avsnitt 16-18

<sup>14</sup> Som nevnt flere steder i meldingen, vil endelig antall kundecontrakter fastsettes ved gjennomføring av transaksjonen. Avvik vil derfor kunne forekomme.



### 6.3.2 Nærmere om markedsstrukturen

Markedet er fragmentert og karakterisert av sterk konkurranse og mange tilbydere. Verisure er den klart største tilbyderen av alarm til boligkunder og små og mellomstore bedrifter. GET er en annen nasjonal aktør som tilbyr boligalarmer, særlig til boligselskaper og borettslag gjennom sitt tilbud av bredbånd. Det finnes også en rekke regionale aktører som utgjør et sterkt konkurransepress i markedet. Alarm24, Sikkerhet24, Sikring24, Sikkerhetsgruppen Nordstrand og Trygg Vakt er eksempler på alarmselskaper som har en solid markedsposisjon i sin region. Sector Alarm møter også direkte konkurranse fra brannvesenet i flere distrikter, som f.eks. i Haugesund, Asker og Bærum og Follo.

Videre er både internasjonale selskaper som Securitas og Stanley Security til stede i SMB-segmentet. Disse aktørene har også mulighet til å satse på boligalarmer dersom Sector Alarm skulle forsøke å utøve markedsrett etter transaksjonen. Partene forventer at det særlig i privatmarkedet vil komme flere nye internasjonale aktører på banen som følge av den teknologiske utviklingen. Denne utviklingen er allerede synlig ved at Google og Apple har etablert seg.

I tillegg er det kommet en rekke andre tilbydere på markedet som utfordrer tradisjonelle forretningsmodeller og tjenester. Aktører som App Security og iAlarm fokuserer i hovedsak på alarmer som kan kobles opp mot kundens mobil, men tilbyr også oppkobling til en alarmsentral med utrykning. Kunden kan også enkelt kjøpe en alarm på Elkjøp, Clas Ohlsson eller over internett. Løsningene blir stadig mer sofistikerte, og er langt rimeligere enn tradisjonelle alarmsystemer. Dette legger et betydelig press på tradisjonelle alarmtilbydere.

Det følger av det ovennevnte at markedet er karakterisert av en rekke ulike tilbydere og sterk konkurranse mellom de ulike aktørene, og at markedet er i utvikling.

### 6.3.3 Beskrivelse av de største konkurrentene i markedet

Nedenfor er det inntatt en beskrivelse av de viktigste tilbyderne av alarmsystemer til privat- og SMB-kunder.

#### 6.3.3.1 Verisure

Verisure, tidligere Securitas Direct, er den norske markedslederen innen det private sikkerhetsmarkedet. Verisure tilbyr sikkerhetssystemer og tjenester til husholdninger og bedrifter i hele Norge. Selskapet har 30 års erfaring som alarmleverandør i Norge og har over 240 000 kunder bare i Norge, og over 2 millioner kunder verden over. Selskapet har foretatt flere oppkjøp de siste 10 årene, herunder kjøp av Hafslunds privatkundevirksomhet i 2008, og Lyse og Falck i 2016.

Verisures standard alarmpakke består av innbrudds-, brann- og vannlekkasjealarmer, overvåkningskamera (CCTV), adgangskontroll, SOS-alarmer, temperaturmåler, tale- og lytteenhet, automatiserte alarmhendelser, app-administrasjon og vekerutrykning. Tilleggskomponenter omfatter installasjon og service på digital dørlås, samt frittstående smartkamera.

Verisure er ledende på teknologi og Verisures alarm er f.eks. det eneste alarmsystemet som inkluderer en tale- og lytteenhet. Når alarmen går, kan Verisures alarmoperatører snakke direkte inn i boligen og kunden kan svare tilbake, uten å trykke på en knapp eller bruke telefon. Alle Verisures produkter, tjenester og støttesystemer utvikles i eget innovasjonssenter.

Overvåkning av systemene blir utført nasjonalt av alarmstasjonen i Trondheim. Overvåkingen omfatter håndtering av alarmsignaler, gjennomgang av overvåkningsvideoer, verifisering av alarmer og telefonkontakt. Alarmstasjonen er bemannet 365 dager i året, 24 timer i døgnet og har en responstid på under 45

sekunder. Verisure tilbyr også selvstendige alarmsystemer uten profesjonell overvåkning.<sup>15</sup>

Verisure benytter i hovedsak Securitas AS som utrykningspartner, Norges største selskap innen bemannet vakthold.

Sector Alarm anslår at Verisure har en markedsandel på rundt [REDACTED] i et snevert marked for alarmtjenester med profesjonell utrykning. Konkurransen mot Verisure vil utvilsomt disiplinere Sector Alarm også etter transaksjonen.

For mer informasjon om Verisure, se [www.verisure.no](http://www.verisure.no)

### 6.3.3.2 Securitas

Securitas driver virksomhet i ulike deler av sikkerhetsbransjen, og tilbyr tjenester i hele landet gjennom sine 40 avdelingskontor og ca. 6000 ansatte.<sup>16</sup> Securitas er ledende innen bemannet vakthold, herunder flyplasstjeneste, resepsjons- og sentralbordtjenester, mobilt vakthold, sentervakthold, havnevakthold, arrangementer, trafikkdirigering, samt ulike former for mer spesialisert vakthold. Innen alarmtjenester, leverer Securitas alt fra enkle og standardiserte alarmer til mindre foretak, til større og mer komplekse alarmløsninger til store virksomheter. Securitas konkurrerer således med Sector Alarm og Nokas på et marked for tilbud av alarmtjenester til privat- og SMB-kunder.<sup>17</sup> Securitas leverer også smart alarm-løsninger for små og mellomstore bedrifter som ønsker en kostnadseffektiv og brukervennlig alarmpakke. Alle alarmer håndteres av Securitas egen nasjonale døgnbemannede operasjonssentral.

Securitas er Verisures hovedleverandør av vekttertjenester. I perioden 2011 til 2016 har Securitas AS foretatt en rekke oppkjøp i sikkerhetsmarkedet, herunder sikkerhetsselskapet Personal Service og Sikkerhet (PSS) (sak 2011/0938), ISS Facility Services AS (sak 2012/0511), Vaktvesenet AS (sak 2012/0599), Infratek Security Solutions AS (sak 2016/0328).

Securitas eies av Securitas AB, som er børsnotert i Stockholm. Konsernet har mer enn 2000 avdelingskontorer på verdensbasis. Securitas anslo i 2016 at selskapet har ca. 11 % av det globale sikkerhetsmarkedet.<sup>18</sup>

Den norske virksomheten hadde en omsetning i 2017 på NOK 2,5 milliarder.

<https://www.securitas.no/>

### 6.3.3.3 Stanley Security AS

Stanley Security tilhører Stanley Black & Decker og er verdens nest største leverandør av elektronisk sikkerhet. Stanley opererer i hovedsak i det norske næringsmarkedet, men tilbyr også sikkerhetsløsninger til små og mellomstore foretak. Stanley Security leverer i alle landets fylker og anser seg for å konkurrere innen alarmsystemer til små bedrifter.<sup>19</sup>

I tillegg til innbruddsalarm og et bredt spekter av brannsikkerhetsprodukter og -tjenester leverer blant annet Stanley løsninger for adgangskontroll, kameraovervåkning og varesikring. Stanley Security omsetter for rundt 580 millioner kroner i året, og er dermed blant de fem største firmaene i norsk alarmbransje.

<sup>15</sup> Sak 2016/0407 Verisure Holding – Falck Alarm AS, dok nr.1: Melding om foretakssammenslutning

<sup>16</sup> Sak 2016/0328 Securitas AS- Infratek Security Solutions AS, dok nr.1: Melding om foretakssammenslutning

<sup>17</sup> Sak 2016/0111 Verisure Holding AS – Lyse Alarm AS, dok nr. 15: Høringssvar Securitas AS

<sup>18</sup> sak 2016/0328 Securitas AS – Infratek Security Solutions AS, 22. juli 2016: Melding om foretakssammenslutning

<sup>19</sup> Sak 2016/0111 Verisure Holding AS – Lyse Alarm AS, dok nr.19: høringssvar Stanley Security

Stanley Securitas oppgir å ha mer enn 10 000 kunder i Norge, og 200.000 kunder totalt i 14 europeiske land.

<https://www.stanleysecurity.no/>

#### **6.3.3.4** Get Safe

Bredbåndleverandøren Get tilbyr tradisjonelle alarmtjenester inkludert brann- og vannlekkasjevarsling gjennom Get Safe. Plattformen gjør det også mulig å koble opp flere smarte tjenester, som f.eks. lys- og varmestyring, nøkkelfri lås, eller andre løsninger i fremtiden.

Montering utføres av teknikere fra Bravida, en av Nordens største totalleverandører av installasjonstjenester. Sikkerhetsløsningene er utviklet i samarbeid med teknologiselskapet Futurehome. Get Safe er koblet opp mot døgnbemannet alarmstasjon.

Get utnytter eksisterende kundebase innen bredbånd, og fokuserer på boligselskap, borettslag ol. som kundegruppe. Get etablerte seg som tilbyder av alarmtjenester rundt 2015.

<https://www.get.no/safe/>

#### **6.3.3.5** Alarm24

Alarm24 ble etablert i 2016, og holder til i Nord Norge. Selskapet tilbyr døgnkontinuerlig beredskapstjenester og alarmmottak på alle alarmformat. Alarm24 er godkjent etter FGs regler for alarmstasjon.

<http://alarm24.no/>

#### **6.3.3.6** Sikkerhet 24

Sikkerhet 24 holder til i Ålesund, og er en total leverandør innen sikkerhet, både for næring og private. Siden oppstart i 2004 har selskapet etablert seg som et firma med mange store og små kunder.

Franchiseavtalen med Verisure, gir rett og ansvar for alt salg, installasjoner og service på Securitas Directs produkter i Møre & Romsdal, og Sogn & Fjordane. I tillegg utøver Sikkerhet 24 salg og montasje/service innen videoovervåkning, rene brannvarslingssystem og øvrig sikkerhetsutstyr. Selskapet har lokaliteter med teknisk avdeling både i Kristiansund og Nordfjordeid, og er derfor kjent for å ha rask responstid i forhold til både montering og service i området.

<http://sikkerhet24.no/>

#### **6.3.3.7** Sikring24

Sikring24 tilbyr boligalarm til private og næringskunder i området Follo/Nesodden/Drøbak. Sikring24 har siden 2008 hatt et eksklusivt samarbeid med Brannvesenet for å sikre tidlig varsling og raskest mulig utrykning ved utløst Brann- og Innbruddsalarm.

<https://www.sikring24.no/>

#### **6.3.3.8** Sikkerhetsgruppen Nordstrand

Sikkerhetsgruppen AS er et norsk vaktelskap etablert i 1999. Selskapet eies av de ansatte og andre privatpersoner. Sikkerhetsgruppen sikrer private boliger, offentlige bygg, samt store deler av det lokale næringslivet. Selskapet leverer moderne løsninger innen alarmsystemer, adgangskontroll, ITV, m.m, og besørger vakthold og alarmtjenester.

<https://sikkerhetsgruppen.no/>

#### **6.3.3.9 Trygg Vakt AS**

Trygg Vakt AS er et regionalt vakt- og sikkerhetsselskap i Tromsø, som tilbyr standard alarmsystemer til boliger og bedrifter. Alarmene kan leveres med og uten app-styring til smart-telefon, og direktebilder fra kameradetektorer. Selskapet har egne vektere og døgnbemannet alarmsentral. Vekterpatruljene er i trafikk hele døgnet, og sikrer rask respons når kunden trenger hjelp.

<https://www.tryggvakt.no/>

#### **6.3.3.10 Alltid24**

Alltid 24 ble etablert i 2009. Selskapet tilbyr boligalarm i en grunnpakke med kamera og optisk røykvarsler. Grunnpakken inkluderer sentralenhet, betjeningspanel, bevegelsesdetektorer, optisk røykvarsel, magnetkontakt, nøkkelboks, gratis app, samt merker og skilt til kundens bolig. I tillegg er det mulig å få tilleggskomponenter. Alltid24 tilbyr døgnkontinuerlig overvåkning. Alarmtjenesten inkluderer vekterutrykning med egne vektere.

<http://www.alltid24.no/>

#### **6.3.3.11 NVC Security**

NVC Security er et sikkerhetsselskap som bl.a. tilbyr boligalarm og smarthusløsninger med eller uten vekterutrykning, alarmtjenester til næringskunder, samt vakthold. Kundene befinner seg primært i kommunene Egersund, Sokndal, Lund og Bjerkreim, men selskapet leverer også en mengde sikkerhetstjenester utover Dalane-distriktet. Selskapet har egen døgnbemannet alarmsentral.

<https://www.nvc.no/>

#### **6.3.3.12 Asker og Bærum brannvesen**

Asker og Bærum brannvesen tilbyr boligalarm direkte tilknyttet døgnbemannet alarmsentral ved brann, innbrudd og vannalarm. Brannvesenet har fire brannstasjoner i Asker og Bærum, og reklamerer med automatisk utrykning med spesialutdannet brannmannskap.

<http://boligalarmbrannvesenet.no/>

#### **6.3.3.13 Norvakt**

Norvakt er et sikkerhetsselskap med virksomhet nord for Trondheim. Selskapet tilbyr alarmtjenester både til bedrifter, boliger og hytter, og påstår å ha markedets beste alarm deal. Selskapet selger Paradox-alarmer, med integrert installasjon og utrykningstjeneste døgnet rundt.

<http://norvakt.mamutweb.com/default.htm>

#### **6.3.3.14 Team Security**

Sikkerhetsselskapet Team Security Gruppen ble etablert i 2004 og består av avdelinger i Vestfold, Telemark og Buskerud. Selskapet er et offentlig godkjent vakselskap og totalleverandører av sikkerhet for private, næringsvirksomhet og offentlig sektor. Team Security fokuserer på leveranse av tilpassede løsninger for kundens behov. Selskapet leverer det nyeste innen alarmanlegg og skreddersyr dette etter kundens ønske, samt brann-, vann-, assistanse- og skallsikring. Team Security har gjennomsnittlig utrykningstid på rundt 14 minutter, fra alarmen utløses til vekter er på stedet, og utrykningsgaranti på 20 minutter.

<https://www.dittlokalevaktsselskap.no/boligalarm>

#### **6.3.3.15** Safe4 AS

Safe4 AS ble etablert i 2013. Selskapet tilbyr alarmprodukter til sluttkunde, men er i hovedsak en underleverandør til boligalarmsselskaper innen overvåkning, utrykning og vekterassistanse. Safe4 AS har egen døgnbemannet alarmstasjon ([www.safe4.com](http://www.safe4.com)).

#### **6.3.3.16** Talos

Talos AS er et godt etablert vaktsselskap med hovedkontor i Bergen Sentrum. Selskapet er en komplett leverandør av sikkerhetstjenester med fremtidsrettede og brukervennlige løsninger. Talos leverer manuelle sikkerhetstjenester, tradisjonelle alarmsystemer, videoovervåkningssystemer og adgangskontroll. Porteføljen omfatter også topp moderne videoanalyseverktøy, fjernovervåkning fra alarmstasjon og sentralstyrte systemer som integrerer alarm, video, videoanalyse og adgangskontroll i samme brukervennlige system. På privatmarkedet leverer selskapet Onesti Homegate som alarmsentral. Denne er en fullverdig smarthusløsning som kommuniserer helt trådløst, er norskutviklet og – ifølge selskapets hjemmeside – den mest moderne sentralen en kunde kan plassere i hjemmet for et smart og tilkoblet hjem.

<https://www.talossikkerhet.no/>

#### **6.3.3.17** App Security

App Security tilbyr standard alarmutsyr for sikring av bolig. Kunden kan velge å ha overvåkning, rykk og vekterassistanse. Så langt Sector Alarm vet, har selskapet en egen alarmstasjon. Ifølge selskapets egen markedsføring, gir App Security kundene skreddersydde og enkle løsninger på boligalarmer.

<http://www.appsecurity.no/>

#### **6.3.3.18** iAlarm

iAlarm tilbyr alarmprodukter gjennom eget utsalg i Norge. Selskapet ble etablert av gründeren av Varslingssystemer AS (kjøpt av Hafslund Sikkerhet, som igjen ble kjøpt av Securitas Direct/Verisure). iAlarm satser på DIY løsninger med oppkobling til kundens smarttelefon. Kunden kan også velge alarmstasjonstilknytning med telefonvarsling og/eller vekteroppmøte i en tidsperiode kunden selv bestemmer. Tilkobling til alarmstasjon skjer ved ruting til et alarmnett som kunden velger selv.

<http://www.ialarm.no>

#### **6.3.3.19** Apple – iSmartAlarm

Apple tilbyr iSmartAlarm, som er et komplett sikkerhetssystem uten månedsavgift eller nødvendig kontrakt. Når alarmen går, sendes meldingen til kundens telefon både som SMS og e-post. I tillegg kan den settes til å ringe opp telefonen med en melding om at alarmen er utløst. Kunden monterer og installerer systemet selv. Enhetene kommuniserer trådløst. Produktene selges av iHealth, Norges offisielle distributør av iSmartAlarm.

#### **6.3.3.20** Google – Nest

Google har lansert en rekke produkter innen deteksjon av bevegelse og røyk/CO<sub>2</sub>Produktene er tett integrert med Googles smarthjemssystem Google Home. Produktene selges hos Elkjøp, Lefdal og Clas Ohlson.

<https://www.dinside.no/bolig/na-kommer-googles-smarthjem-system-endelig-til-norge/68644808>

### 6.3.3.21 Riktig Sikring

Riktig Sikring er en sikkerhetsleverandør for både privatmarkedet og bedriftsmarkedet. Riktig Sikring selger abonnementsfrie alarmløsninger som gjør at kunden står fritt til å velge den løsningen som passer best. Ifølge hjemmesiden, skal Riktig Sikring ved hjelp av dagens teknologi og innovasjon, lage de beste, billigste og sikreste alarmløsningene for både bedrift, og private boliger.

<https://riktigsikring.no>

### 6.3.3.22 Sikkerheten-selv

Sikkerheten-selv er en norsk nettbutikk som tilbyr sikkerhetsprodukter, herunder boligalarmer, som kunden installerer og overvåker selv. Nettbutikken selger merkevarer som Mivatek, Piper og MyFox.

<https://www.sikkerheten-selv.no/>

### 6.3.3.23 Elotec Ajax

Elotec Ajax tilbyr et trådløst smart boligalarmsystem som kan styres via en mobil-app. Elotec Ajax-systemet overvåker brann, innbrudd og vannlekkasjer. Systemet er FG-godkjent i grad 2 for bolig etter TEK17 og gir kunden forsikringsrabatt. Elotec Ajax ble 22. november 2017 kåret til verdens beste sikkerhetssystem på sikkerhetsmessen IFSEC i London.

<https://www.elotecajax.no/>

### 6.3.3.24 Hanor

Hanor AS ble etablert i 1992 av tidligere kolleger fra Telenor. Selskapet tilbyr bl.a. en rekke merkevarer innen boligalarm uten abonnement. Alarmpakken inneholder blant annet alarmsentral, magnetkontakter og strømplugger. Alarmen styres gjennom mobiltelefonen.

<https://hanor.no/>

## 6.3.4 Partenes markedsandeler

Som tydelig vist ovenfor, er markedet for alarmsystemer fragmentert og i stadig utvikling. Partene har derfor ikke oversikt over hvor stort totalmarkedet er, dersom alarmsystemer uten profesjonell overvåkning inkluderes i markedet. Ettersom det uansett ikke er avgjørende for denne meldingens formål, oppgir Partene derfor markedsandeler på det snevrest mulige markedet: markedet for alarmsystemer med alarmovervåkning.

Ifølge tall innhentet fra NHO, utgjorde det snevre markedet for alarmsystemer med overvåkning til privat- og SMB-kunder i første kvartal 2018 totalt 514 490 kontrakter. Totalomsetningen for 2017 var MNOK 2 605.

Sector Alarm har [redacted] privat- og SMB-kunder per 31. juli 2018, hvilket gir en markedsandel på [redacted] basert på antall kontrakter. Med en omsetning på ca. MNOK [redacted] i 2017, er markedsandelen til Sector Alarm [redacted] basert på omsetning.

Som nevnt, har Nokas opplyst at porteføljen som skal erverves består av ca. [redacted] kundekontrakter, hvorav ca. [redacted] kontrakter er inngått med private kunder og ca. [redacted] kontrakter er inngått med SMB-kunder. Omsetningen som kan allokere til kundeporteføljen er ca. MNOK [redacted]. Basert på kontrakter, gir dette en markedsandel på ca. [redacted]. Basert på omsetning, er markedsandelen ca. [redacted]. Etter transaksjonen vil Sector Alarms markedsandel følgelig øke minimalt, fra [redacted] til ca. [redacted] basert på kontrakter og fra [redacted] til [redacted] basert på omsetning.

Den minimale økningen i markedsandel tilsier klart at det *ikke* er grunn til å gripe inn mot transaksjonen.

### 6.3.5 Viktigste salgskanaler

Alarmentjenester selges på ulike måter i markedet, både via aktørenes egne nettsider, annonser, over telefon og gjennom oppsøkende salg, som messer eller dørsalg. En rekke aktører i markedet, inkludert Sector Alarm og Nokas, selger også alarmer via nettsiden [www.boligalarmer.no](http://www.boligalarmer.no). Nettsiden fasiliterer anbudskonkurranser, der kunden gis mulighet til å innhente uforpliktende tilbud på alarm fra flere leverandører.

Sector Alarm har et salgssapparat på hovedkontoret i Oslo, som tar hånd om kundeforhold, og som kontakter mulige kunder ("leads"). I tillegg er det et stort salgsteam som driver oppsøkende salg rundt omkring i landet.

Nokas driver i svært liten grad oppsøkende salgsvirksomhet. Selskapet deltar på noen messer, men selger i hovedsak alarm til private og små bedrifter i forbindelse med salg til eksisterende Nokas-kunder. Et typisk eksempel er at en stor bedrift, i tillegg til avanserte alarmsystemer og/eller vakthold, også etterspør standard boligalarmer til noen av sine ansatte.

### 6.3.6 Om etterspørselsstrukturen

#### 6.3.6.1 Markedets utviklingsfase

Ifølge NHO Service og Handels nyhetsbrev for 2018, er det generelle sikkerhetsmarkedet i vekst, noe som særlig skyldes vekst innen tekniske tjenester (+10,5%) og bolig- og bedriftsalarm (+7,6 %).<sup>20</sup> Sector Alarms oppfatning er at markedet fortsatt er ungt, og at markedspenetrasjonen er begrenset til ca. [redacted] på landsbasis. Potensialet i markedet gjør det dermed attraktivt for nye aktører å etablere seg, eller for eksisterende aktører til å utvide virksomheten.

#### 6.3.6.2 Valg av leverandør

Som vist ovenfor, er det en rekke aktører som er aktive på markedet for alarm-systemer tilpasset bolig- og SMB-markedet. De ulike leverandørene tilbyr produkter og tjenester med noe ulike egenskaper og funksjoner, men som dekker kundens behov for beskyttelse og sikkerhet. For kundene finnes det derfor en rekke alternativer, både hva gjelder produkter og leverandører. Etter Partenes oppfatning er pris normalt det viktigste kriteriet for kunden.

#### 6.3.6.3 Kundemobilitet/byttekostnader

Markedet er karakterisert av lave byttekostnader og høy kundemobilitet. Dette skyldes særlig at produktene i betydelig grad er standardiserte, noe som gjør det praktisk enkelt for kundene å bytte leverandør. Det er heller ingen bindingstid som binder kundene til en bestemt leverandør. Normalt er det tre måneder oppsigelsestid, men det vanlige i bransjen er at oppsigelseskostnaden dekkes av den leverandøren som overtar kunden. Typisk vil f.eks. Sector Alarm måtte dekke kostnaden ved oppsigelse og nedmontering av eksisterende alarmsystem. Videre betaler kunden normalt et månedlig beløp for alarmabonnementet, og ikke for installasjon av utstyret separat. Også dette gjør det enkelt og billig å bytte system. Til dette kommer at stadig nye løsninger introduseres i markedet, noe som har ført til hyppigere utskiftning av leverandør. Ulike mobil-baserte løsninger har ytterligere forsterket denne utviklingen. Muligheten til å installere alarm selv gjør også selve bytteprosessen enda enklere enn ved tradisjonell installering.

---

<sup>20</sup> NHO statistikk og trender\_nyhetsbrev 2018

#### **6.3.6.4** Eneforhandleravtaler og andre langsiktige leveringsavtaler

Partene har ingen eneforhandleravtaler. Partenes samarbeidsavtaler vedrørende installasjon, service og utrykning er omtalt under pkt. 6.3.7.

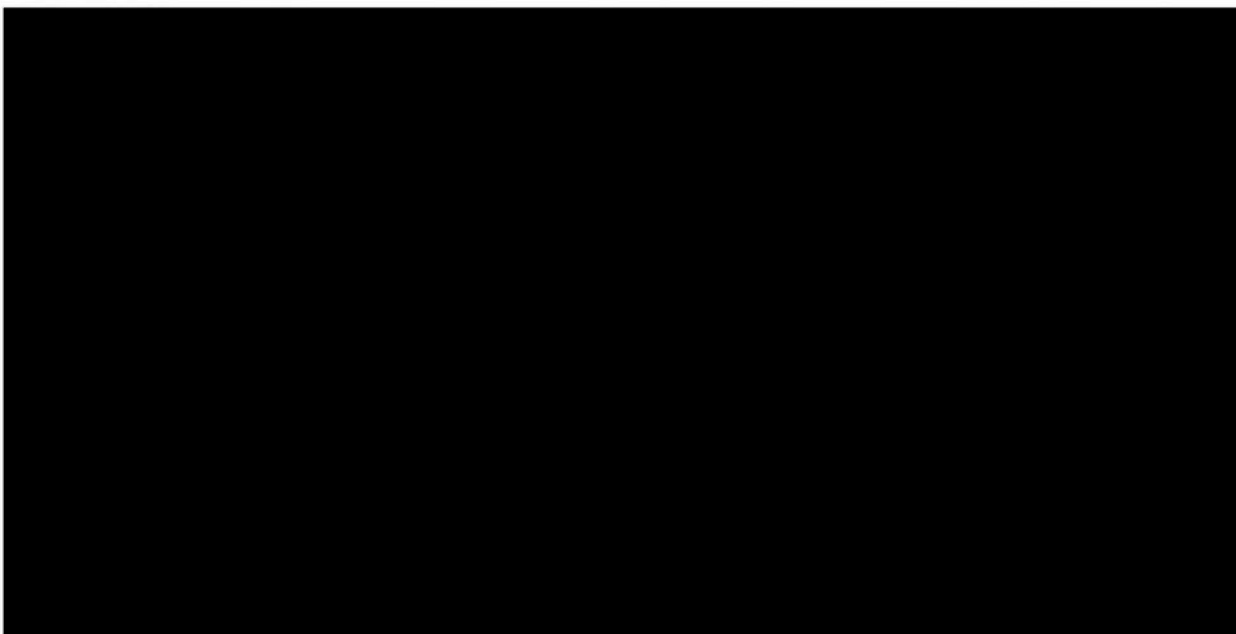
#### **6.3.6.5** Kjøpermakt

Kundene er prissensitive og har en rekke aktører å velge mellom. Det er svært enkelt å sammenligne de ulike leverandørene på nett, både via aktørenes egne hjemmesider og forbrukertester. Kunden får dermed god informasjon om leverandørene, hvilket gir stor grad av kjøpermakt.

I tillegg er det mulig for kundene å sette leverandører opp mot hverandre på nettsiden [www.boligalarmer.no](http://www.boligalarmer.no), som er en anbudstjeneste for boligalarmer. Kundene kan kostnadsfritt legge ut alarmbehovet på anbud, og dermed motta flere tilbud på en og samme henvendelse. På denne måten kan kunden velge den leverandøren som best passer kundens behov til lavest mulig pris, og leverandørene konkurrerer om hver enkelt kunde. Nettsiden kan benyttes både av private og bedrifter, men det er Sector Alarms oppfatning at den brukes mest av private kunder. Ifølge nettsiden, er det over 8 000 nordmenn i året som bruker nettsiden til å finne boligalarm.

#### **6.3.7** Viktigste samarbeidsavtaler

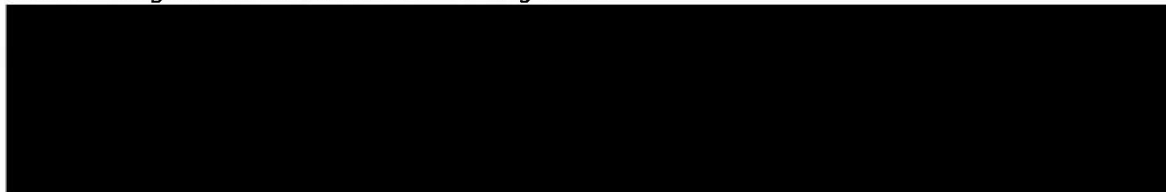
Sector Alarm har inngått en rekke avtaler om levering av vekttertjenester, installasjon av og service på alarmanlegg. En oversikt over Sector Alarms viktigste samarbeidsavtaler er inntatt under:



#### **Vedlegg 4:** Sector Alarms viktigste samarbeidsavtaler (KONFIDENSIELT)

For fullstendighetens skyld nevnes også at Sector Alarm har allianseavtaler med Obos, IF, Norwegian, Pensjonistforbundet, BBL, Visma og Econa. Avtalene innebærer at medlemmer eller kunder av de aktuelle foretakene gis rabatt ved kjøp av alarm hos Sector Alarm. For nærmere informasjon om alliansepartnerne, se <https://www.sectoralarm.no/om/partners/>

Nokas viktige samarbeidsavtaler er følgende:





### 6.3.8 Forskning og utvikling

Den største driveren for konseptutvikling og innovasjon i bransjen er teknologi. Bransjen vil utvikle nye produkter og analyse-verktøy som samhandler og som vil gjøre sikkerhetsselskapene i stand til å handle preventivt fremfor reaktivt.

Et resultat av at alarmsystemene blir mer og mer avanserte, er at det sjeldnere er behov for å sende vektere eller nødetater til kunden. Det er blitt enklere å observere årsaken til at en alarm går ettersom alle nye alarmdetektorer har kamera, og dermed er det også lettere å oppdage en "falsk" alarm.

Et annet særlig utviklingstrekk innen alarmtjenester er fremveksten av nye systemer som kunden kan styre fra smarttelefonen. Via ulike apper kan kunden selv overvåke og styre alarmsystemet. Det er også blitt vanligere å koble flere funksjoner sammen i en enkelt app, som for eksempel kontroll av strømforbruk, styring av lys, varme og andre elektriske produkter.

### 6.3.9 Etableringshindringer

Markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder kjennetegnes av at det er lave etableringshindringer. Det er få regulatoriske krav som hindrer nyetablering i markedet. Det heller ingen begrensninger på kundetilfanget, da markedspenetrasjonen er lav, kun på landsbasis. Systemene som benyttes er standardiserte hyllevarer som kan kjøpes fra en rekke ulike leverandører. Som vist i pkt. 6.3.7, er det også vanlig å kontrahere rykktjenester og installasjons-/vedlikeholdstjenester fra underleverandører, slik at det ikke er nødvendig med eget vekterkorps eller lokal tilstedeværelse. Både Sector Alarm og Nokas benytter seg av underleverandører. Også Verisure, den største aktøren i markedet, benytter seg av underleverandører for installasjon og utrykning.<sup>21</sup>

Aktører kan både ha egen alarmsentral, eller være tilkoblet en tredjeparts alarmsentral. En rekke store regionale aktører, som f.eks. Trygg Vakt, Alarm24, Sikkerhet24, Sikkerhetsgruppen Nordstrand, Hønefoss Vaktselskap, Sikring 24, AppSecurity har egne alarmsentraler. Dette viser at investering i alarmsentral ikke er til hinder for etablering i markedet. Sistnevnte selskap, AppSecurity, ble etablert i 2014. Selskapet overlater til kunden å velge om den ønsker oppkobling til alarmsentral.

Selskapet iAlarm er et eksempel på at det er mulig å tilby alarmtjenester med tilkobling til tredjeparts alarmsentraler. iAlarm satser i hovedsak på DIY-løsninger, men med mulighet for oppkobling til alarmstasjon med telefonvarsling og/eller vekteroppmøte. Tilkobling til alarmstasjon skjer ved ruting til et alarmnett som kunden velger selv. Følgelig er det fullt mulig å tilby alarmpakker med overvåkning uten å investere i en alarmsentral selv. Dette ble også fremhevet av EU-Kommisjonen, som har lagt til grunn at nye aktører kan etablere seg i markedet "at a reasonable cost".<sup>22</sup>

Den teknologiske utviklingen har videre gjort det enda enklere å tilby løsninger som dekker kundens behov for sikkerhet. Blant annet har DIY-løsninger gjort at det ikke er behov for oppkobling til en alarmsentral. I stedet får kunden varsling på mobilen. Eksempler på nyetablerte DIY-aktører er Google, som tilbyr en rekke produkter innen deteksjon av bevegelse og røyk/CO<sub>2</sub> gjennom sin NEST merkevare. Apple tilbyr boligalarmen iSmartAlarm på det norske markedet. Nettbutikken Sikkerheten-selv tilbyr også smarte alarmprodukter med merkevarer som Mivatek, Piper og MyFox. Selv Verisure tilbyr alarmløsninger uten tilkobling til alarmsentral.

<sup>21</sup> Sak nr. 2016/0407 Verisure Holding AS - Falck Alarm AS dok. nr. 1: melding om foretakssammenslutning

<sup>22</sup> Case M.6292 - Securitas/ Niscayah, avsnitt 50

Konkurransetilsynet har i pålegget om meldeplikt vist til at innelåsning av kunder og skalafordeler kan hindre etablering i markedet for alarmvirksomhet rettet mot SMB- og privatpersoner.

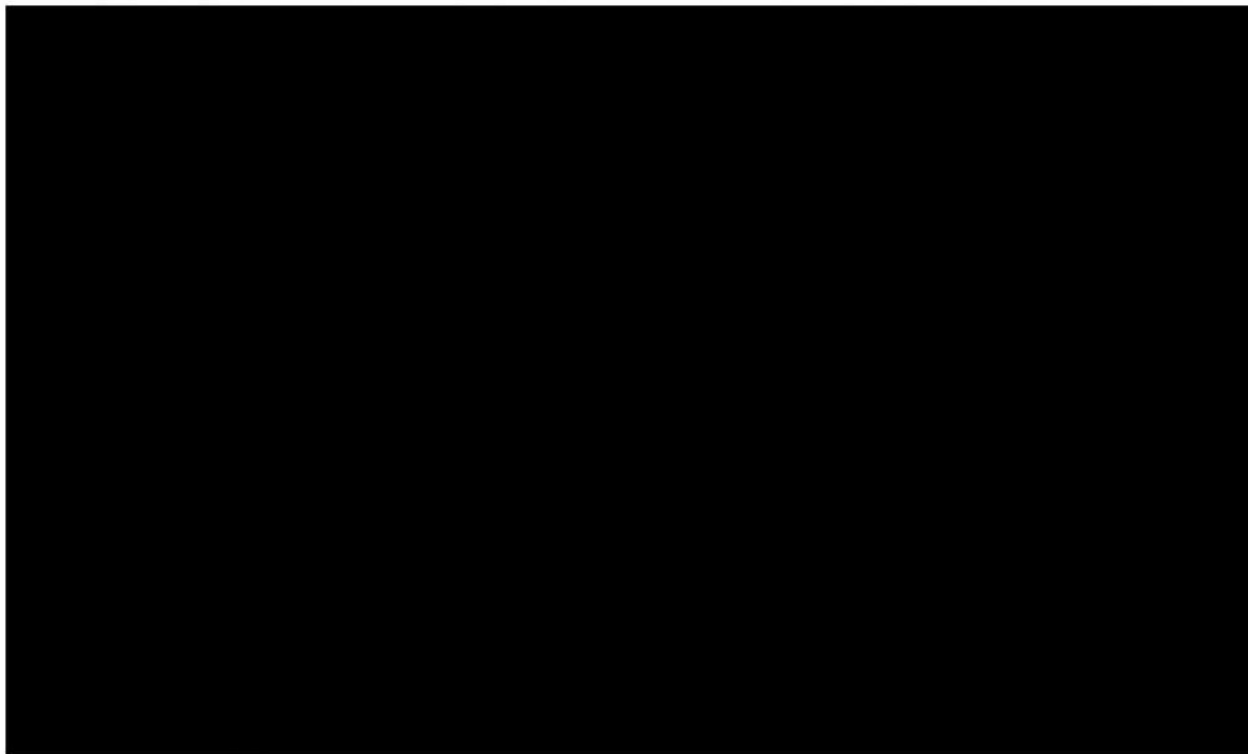
Som vist i pkt. 6.3.6.3, er det imidlertid stor grad av kundemobilitet. Byttekostnadene er lave, og produktene som tilbys på markedet er hovedsakelig standardprodukter. Leverandørbytte er også svært enkelt, særlig nå som den teknologiske utviklingen gjør det mulig for kunder å montere alarmsystemer selv. Etter Partenes oppfatning utgjør derfor innelåsning av kunder ikke et relevant etableringshinder i markedet.

Heller ikke skalafordeler utgjør et etableringshinder, hvilket illustreres av at Alarm24 etablerte seg i 2016. Det har også kommet flere andre nye aktører i markedet i perioden 2009-2017. Blant annet Falck hadde sterk vekst etter relanseringen av sitt alarmprodukt i 2012 og frem til det ble kjøpt av Verisure. Bredbåndleverandøren Get sin inntreden på markedet i 2015 viser at etablering er mulig også fra tilgrensende markeder.

Videre har både Securitas og Stanley Security nasjonale nettverk og store kundebaser innenfor det tilstøtende bedriftskundemarkedet, med gode muligheter for å utvide eksisterende virksomhet i SMB- og privatkundemarkedet. Aktørene har godkjent alarmstasjon og teknisk kompetanse. Etablering i privatmarkedet ville kun kreve oppbygning av salgskanaler/markedsføring og installasjonsapparat.<sup>23</sup> Stanley Security har anslått at det vil ta ca. 6-9 måneder å etablere et privatmarkedskonsept.<sup>24</sup>

Det nevnte viser tydelig at skalafordeler ikke utgjør et hinder for etablering i markedet, og det er under enhver omstendighet ingenting til hinder for at nasjonale/internasjonale aktører på tilstøtende markeder utvider sin virksomhet i privat- og SMB-markedet.

En oversikt over nyetableringer i markedet som Sector Alarm kjenner til i perioden 2009-2017, er inntatt under.



<sup>23</sup> Se bl.a. sak 2016/0111 Verisure Holding AS – Lyse Alarm AS, dok nr.6 Høringssvar Nokas

<sup>24</sup> Sak 2016/0111 Verisure Holding AS – Lyse Alarm AS, dok nr.19: høringssvar Stanley Security

### 6.3.10 Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Partenes kunder er enten private eller små bedrifter med liten omsetning. Det er derfor verken mulig eller hensiktsmessig å oppgi partenes fem viktigste kunder.

Sector Alarms fem viktigste konkurrenter og leverandører fremgår av Vedlegg 5.

**Vedlegg 5:** Sector Alarms fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (KONFIDENSIELT)

Nokas' Small Systems fem viktigste konkurrenter og leverandører fremgår av vedlegg 6.

**Vedlegg 6:** Nokas' fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (KONFIDENSIELT)

## 7. TRANSAKSJONEN VIL IKKE HA NOEN NEGATIVE VIRKNINGER I NOEN MARKEDER

### 7.1 Innledning

Sector Alarm vil etter transaksjonen ha en markedsandel i det snevrest mulige markedet på mellom ca. [REDACTED] og ca. [REDACTED], avhengig om den beregnes basert på antall kontrakter eller omsetning. Markedsandelen er relativt lav, og reiser i seg selv ingen konkurranserettslige bekymringer. Dette utgangspunktet finner støtte i saken *Codan/Hafnia*, der Kommisjonen uttalte at en markedsandel på 33 % "in itself is not indicative of market dominance" (avsnitt 12).

Som det vil fremgå nedenfor, er det heller ingen andre forhold som tilsier at transaksjonen reiser bekymringer. Økningen i markedsandel og HHI er som redegjort for tidligere minimal og Partene er ikke nære konkurrenter. Etter transaksjonen vil Sector Alarm fortsatt møte sterk konkurranse fra øvrige aktører, herunder særlig Verisure. Securitas og Stanley Security er andre nasjonale aktører i markedet. Den teknologiske utviklingen åpner også for at nye konkurrenter kan etablere seg i markedet. Etableringshindringene er moderate, og markedet har stadig potensiale.

Samlet sett, tilsier dette at det ikke er grunnlag for å konkludere med at transaksjonen "i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse" jf. konkurranseloven § 16.

### 7.2 Økningen i markedsandel er minimal

Sector Alarm vil som følge av transaksjonen få en økning i markedsandel på ca. [REDACTED].<sup>25</sup> En slik minimal økning er en klar indikasjon på at transaksjonen ikke kan ha negative virkninger på konkurransen i markedet.

Etter lovendringen i 2016 og overgangen til SIEC-testen (Significant Impediment of Efficient Competition), er det ikke lenger slik at enhver økning i markedsandel vil kunne gi grunnlag for inngrep, slik situasjonen tilsynelatende var med SLC-testen. Ordlyden i den nye lovteksten tilsier at det må være en kvalifisert *virkning* av foretakssammenslutningen for å kunne gripe inn. Dersom foretakssammenslutningen kun har en minimal effekt på konkurransesituasjonen i markedet, er det ikke grunnlag for inngrep.

Forskjellene mellom SLC- og SIEC-testen er nærmere beskrevet av utvalget i NOU 2012:7 Mer effektiv konkurranselov s. 99-116, som ble tilsluttet av departementet i Prop 37 L. Utvalget pekte på at SLC-testen ga grunnlag for å stanse en utvikling der mange små oppkjøp i sum fører til en vesentlig svekkelse av konkurransen, og at noe tilsvarende grunnlag for inngrep etter SIEC-testen ikke finnes.

<sup>25</sup> Tallet er beregnet på bakgrunn av informasjon fra Nokas om kontraktporteføljens størrelse (ca. [REDACTED]). Den endelige optellingen av kundecontrakter vil kunne påvirke markedsandelen, men partene forventer ikke at det vil være vesentlige endringer.

Konsekvensen av endringen er at praksis og retningslinjer i EU/EØS får direkte overføringsverdi til praktiseringen av konkurranseloven § 16, og at det dermed ikke er grunnlag for inngrep i tilfeller der en foretakssammenslutning kun vil ha minimal effekt på konkurransen. Etter Kommisjonens retningslinjer punkt 20 fremgår det klart at en konsentrasjonsøkning under 150 HHI ikke vil gi grunnlag for konkurransemessige bekymringer, selv i konsentrerte markeder. Som vist, er økningen i HHI (delta) som følge av transaksjonen kun [REDACTED]

Nokas Small Systems er heller ikke en viktigere konkurrent enn den begrensede tilstedeværelsen i markedet skulle tilsi, eller en såkalt "maverick". EU Kommisjonens retningslinjer for horisontale fusjoner slår fast at en aktør kan ha større betydning i markedet enn markedsandelen indikerer hvis den er spesielt innovativ eller er en nylig etablert aktør i markedet.<sup>26</sup> Nokas er verken spesielt innovativ eller nylig etablert i markedet. Markedet er kjennetegnet av at produktene er standardiserte "off the shelf" produkter, og Nokas har ingen nye lovende "pipeline"-produkter som er egnet til å påvirke konkurransen i markedet. Videre er det uansett lave etableringshindringer i markedet, slik at det er sannsynlig at nye etableringer også vil kunne finne sted etter transaksjonen.

Det kan heller ikke være tvilsomt at Nokas hele tiden har vært til stede i privat- og SMB-kundemarkedet. Etter salget av en kundeportefølje til Sector Alarm i 2012, hadde Nokas igjen ca. 13 000 kunder i privat- og SMB-markedet.<sup>27</sup> I høringsvar i sak 2016/0111 presiserte Nokas at selskapet hele tiden har levert alarmer til private. Det er følgelig ingen grunn til å se på Nokas som en "maverick" i markedet.

En minimal økning i markedsandel og HHI gir følgelig ikke grunnlag for inngrep. Dette understøttes bl.a. av at Konkurransetilsynet i 2016 godkjente Verisures oppkjøp av både Lyse og Falck, som begge hadde en omsetning under terskelen for meldeplikt. Falck hadde f.eks. en omsetning på ca. MNOK 49, ikke helt ulikt den størrelsesorden vi står overfor i denne saken. Når Konkurransetilsynet for relativt kort tid siden har vurdert at et oppkjøp fra en større aktør som Verisure ikke vil begrense konkurransen, er det heller ingen grunn til å anta at konkurransen vil påvirkes som følge av Sector Alarms oppkjøp av Nokas' kundeportefølje innen Small Systems. Det har ikke skjedd noen vesentlige endringer i markedet siden 2016, og Sector Alarm vil fortsatt ha en betydelig lavere markedsandel enn Verisure. Til sammenlikning har Verisure en markedsandel på ca. [REDACTED] % (basert på antall kontrakter) etter Lyse og Falck transaksjonene.<sup>28</sup>

### **7.3 Partene er ikke nære konkurrenter**

Som det fremgår ovenfor, og som illustrert av Nokas' beskjedne andel i markedet, er Nokas bare i begrenset grad til stede innen Small Systems. Nokas er således ikke en betydelig konkurransefaktor i markedet og heller ingen nær konkurrent til Sector Alarm.

Innenfor alarmsystemer til privat- og SMB-kunder er det også klare forskjeller mellom Sector Alarm og Nokas. Sector Alarm har tradisjonelt fokusert på boligalarmer til privatkunder, og har kun i nyere tid begynt å tilby alarmsystemer til små virksomheter (p.t. i svært liten skala). Nokas på sin side prioriterer i hovedsak salg til SMB-kunder, og har hatt lite fokus på boligalarmer. Også disse kvalitative forskjellene viser at Partene ikke er nære konkurrenter.

Mens Sector Alarm fokuserer på salg av alarmsystemer og -tjenester til privatkunder, er Nokas først og fremst en tilbyder av sikkerhetstjenester, herunder bemannet vakthold, avanserte sikkerhetssystemer og verdihåndtering, til store selskaper og offentlige virksomheter. Det er altså kun en liten del av virksomheten som knytter seg til

<sup>26</sup> Retningslinjer for horisontale fusjoner, avsnitt 37 og 38

<sup>27</sup> 20. mars 2012: Alminnelig melding om foretakssammenslutning, Sector Alarm Holding – kundeportefølje fra Nokas AS

<sup>28</sup> Sector Alarms beste estimater basert på NHO-tall for 2018

alarmsystemer til privat- og SMB-kunder. Illustrerende i denne sammenheng er at Nokas ikke har et eget salgssapparat, herunder utesalgsteam rettet mot privatmarkedet. For å lykkes i privatmarkedet, er det viktig å ha et velfungerende salgsteam som bl.a. kan drive oppsøkende virksomhet i form av dørsalg. Uten et slikt apparat, er det ikke mulig å oppnå tilstrekkelig skala. Nokas har historisk aldri hatt og har heller ingen planer om å etablere en slik salgsorganisasjon. Nokas har boligalarm som en "add-on" for store bedriftskunder som etterspør dette til sine ansatte.

Det ovennevnte viser at Nokas ikke er en nær konkurrent til Sector Alarm, eller en viktig konkurrent i markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder generelt. Også dette underbygger at Transaksjonen ikke vil ha noen negative konkurransemessige virkninger.

#### **7.4 Ingen påvirkning på konkurransen**

Den svært beskjedne økningen i Sector Alarms portefølje vil ikke påvirke konkurransebildet i markedet. Etter transaksjonen vil Sector Alarm fortsatt møte sterk konkurranse fra sine nærmeste konkurrenter. Verisure vil være den største aktøren i markedet med ca. ████████ markedsandel. Videre er det en rekke andre aktører som disiplinierer Sector Alarm, som f.eks. Securitas, Stanley Security, Trygg Vakt, Alarm 24, Sikkerhet 24 og Sikkerhetsgruppen Nordstrand.

De tradisjonelle tilbyderne av alarmsystemer møter også sterk konkurranse fra nye, innovative selskaper som tilbyr smarte "gjør det selv"-applikasjoner. Disse omfatter blant annet Google og Apple. De lave etableringshindringene i markedet innebærer også at potensiell konkurranse vil være en disiplinerende faktor, samtidig som at det er sannsynlig at nye aktører vil etablere seg i markedet dersom Sector Alarm skulle forsøke å utøve markedsrett etter transaksjonen.

På denne bakgrunn kan det ikke være tvil om at foretakssammenslutningen *ikke* vil begrense konkurransen betydelig.

### **8. VERTIKALE FORBUNDEDE MARKEDER**

Sector Alarm overtar kun privat- og SMB kundeporteføljen til Nokas, og ikke virksomhet innen bemannet vakthold. Det foreligger dermed ingen vertikalt forbundne markeder.

### **9. EFFEKTIVITETSGEVINSTER**

Sector Alarm forbeholder seg retten til å komme tilbake til mulige effektivitetsgevinster om dette skulle bli nødvendig.

### **10. DE INNVOLVERTE FORETAKENES SISTE ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP**

Årsberetning og årsregnskap for Sector Alarm fremgår av Vedlegg 7.

**Vedlegg 7:** Årsberetning og årsregnskap for Sector Alarm, 2017

Årsberetning og årsregnskap for Small Systems-virksomheten til Nokas foreligger ikke. Det er videre vanskelig å utforme et pro-forma regnskap for Small Systems uten at det blir vilkårlig og upresist. Dette skyldes at Nokas' Small Systems er en svært liten del av selskapets virksomhet som sådan, og Nokas registrerer derfor ikke kostnader eksplisitt for Small Systems.

Med vennlig hilsen  
for Advokatfirmaet Wiersholm AS

  
Håkon Cosma Størdal  
hcst@wiersholm.no