



## **MELDING OM MINORITETSERVERV**

Sector Alarm Holding AS  
erverv av 49,9 % av aksjene i  
Nokas AS

2. oktober 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 .....	5
4.	BESKRIVELSE AV MINORITETSERVERVET .....	5
4.1	Minoritetservervet og eierforholdene etter transaksjonen .....	5
4.2	Det strategiske og økonomiske rasjonale for ervervet.....	7
4.3	Faktiske og juridiske forhold som er av betydning for muligheten til å utøve avgjørende og varig innflytelse (kontroll) over foretakets virksomhet.....	7
5.	BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN .....	7
5.1	Sector Alarm Group AS juridiske og organisatoriske struktur .....	7
5.2	Sector Alarms virksomhetsområder .....	8
5.2.1	Sector Alarm Group .....	8
5.2.2	Alarmtjenester til boliger og mindre næringsdrivende i Norge .....	8
5.2.3	AVARN (Sverige og Finland).....	10
5.3	Nokas.....	10
5.3.1	Nokas organisatoriske struktur.....	10
5.3.2	Virksomhetsområder.....	10
5.4	Eierinteresser utenfor konsernet, innenfor berørte virksomhetsområder.....	11
5.5	Partenes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår .....	11
5.6	Bransjeorganisasjoner de involverte foretakene eventuelt er medlem av.....	12
6.	MARKEDER SOM BERØRES AV MINORITETSERVERVET .....	12
6.1	Innledning .....	12
6.2	Nærmere om relevante markeder .....	13
6.2.1	Ett totalmarked for sikkerhetstjenester til privat- og SMB-kunder.....	13
6.2.2	Tjenester som inngår i elektroniske alarmsystemer .....	13
6.2.3	Geografisk marked .....	14
6.3	Markedsstrukturen i markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder .....	15
6.3.1	Innledning .....	15
6.3.2	Nærmere om markedsstrukturen.....	15
6.3.3	Beskrivelse av de største konkurrentene i markedet .....	16
6.3.4	Sector Alarms markedsandel.....	20
6.3.5	Viktigste salgskanaler .....	21
6.3.6	Om etterspørselsstrukturen .....	21
6.3.7	Viktigste samarbeidsavtaler .....	22
6.3.8	Forskning og utvikling.....	23
6.3.9	Etableringshindringer.....	23
6.3.10	Sector Alarms viktigste konkurrenter, kunder og leverandører .....	24
6.4	Markedet for mobile vektertjenester.....	25

<b>6.4.1</b>	Responstjenester inngår i samme relevante marked som mobile vektertjenester 25	
<b>6.4.2</b>	Relevant geografisk marked.....	25
6.5	Markedsstrukturen i markedet for mobile vektertjenester.....	26
<b>6.5.1</b>	Innledning .....	26
<b>6.5.2</b>	Nærmere om markedsstrukturen.....	26
<b>6.5.3</b>	Beskrivelse av de største konkurrentene .....	26
<b>6.5.4</b>	Nokas markedsandel.....	28
<b>6.5.5</b>	Viktigste salgskanaler .....	29
<b>6.5.6</b>	Om etterspørselsstrukturen .....	29
<b>6.5.7</b>	Viktigste samarbeidsavtaler .....	29
<b>6.5.8</b>	Forskning og utvikling .....	30
<b>6.5.9</b>	Etableringshindringer .....	30
<b>6.5.10</b>	Nokas sine viktigste konkurrenter, kunder og leverandører .....	30
7.	TRANSAKSJONEN VIL IKKE HA NOEN NEGATIVE VIRKNINGER I NOEN MARKEDER.....	30
7.1	Innledning .....	30
7.2	Generelt om minoritetserverv – en snever unntaksregel .....	31
7.3	Ingen horisontale virkninger.....	31
<b>7.3.1</b>	Innledning .....	31
<b>7.3.2</b>	Transaksjonen vil ikke begrense potensiell konkurranse i markedet for alarmsystemer .....	31
7.4	Ingen vertikale virkninger .....	32
<b>7.4.1</b>	Innledning .....	32
<b>7.4.2</b>	Teoretisk skadehypotese – vanskelig å dokumentere virkninger .....	32
<b>7.4.3</b>	Grunnleggende vilkår for en vertikal skadehypotese er uansett ikke oppfylt	33
<b>7.4.4</b>	Ingen <i>insentiver</i> til å utestenge .....	33
<b>7.4.5</b>	Ingen <i>mulighet</i> til å utestenge .....	34
8.	EFFEKTIVITETSGEVINSTER .....	34
9.	DE INNVOLVERTE FORETAKENES SISTE ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP.....	35

## 1. INNLEDNING

Denne meldingen gjelder Sector Alarm Group AS ("**Sector Alarm**") sitt erverv av 49,99 % prosent av aksjene i Nokas AS ("**Nokas**") (heretter benevnt som samlet som "**Partene**"). Avtalen ble inngått 6. juli 2018.

Konkurransetilsynet påla Sector Alarm meldeplikt 24. august 2018, i henhold til konkurranselovens § 18 femte ledd. Sector Alarm er uenig i at det foreligger rettslig grunnlag for å pålegge melding. Konkurransetilsynets skadehypoteser er teoretiske og har ingen forankring i faktiske forhold. Basert på markedsforhold kjent for Konkurransetilsynet, må det også fremstå klart at minoritetservervet ikke vil føre til negative konkurransemessige virkninger – verken horisontalt eller vertikalt. Vilklårene i konkurranseloven § 16a er følgelig heller ikke oppfylt.

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 beskjeden andel av Sector Alarms virksomhet. I Norge tilbyr Sector Alarm ikke mer avanserte alarm- og sikkerhetstjenester til større selskaper og institusjoner. Sector Alarm tilbyr ikke mobile vektertjenester eller andre typer bemannede vaktjenester.

Nokas tilbyr sikkerhetstjenester, herunder bemannet vakthold, avanserte alarmsystemer og verdihåndtering til store selskaper og offentlige institusjoner. Nokas har p.t. også alarmsystemer til bolig og SMB-kunder i sin produktportefølje, men har inngått en avtale om salg av denne virksomheten ("**Small System**") til Sector Alarm. Dette ervervet er blitt meldt til Konkurransetilsynet ved melding 25. september 2018.

I vedtaket om pålegg av meldeplikt har Konkurransetilsynet uttrykt bekymring for at transaksjonen kan begrense potensiell konkurranse i markedet for alarmsystemer til privat og SMB-kunder, samt føre til utestengende virkninger i oppstrømsmarkedet for mobile vektertjenester. Basert på sakens faktum, herunder de markeds spesifikke forholdene, er det ikke grunnlag for noen av skadehypotesene.

Gjennom salget av Small Systems har Nokas tatt et ensidig og bevisst valg om å satse fullt ut på sine kjernetjenester. Selv om Nokas hele tiden har tilbudt alarmer til private og SMB, har Nokas ikke vært noen konkurransefaktor i markedet. Det er heller ingen forhold som tilsier at Nokas skulle evne å etablere seg som en særlig konkurransefaktor i markedet for alarmsystemer privat- og SMB-kunder i årene fremover. Transaksjonen vil følgelig ikke ha noen påvirkning på Nokas sin markedsstrategi hva gjelder markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder.

Videre vil transaksjonen ikke medføre noen utestengende virkninger. En grunnleggende forutsetning for Konkurransetilsynets skadehypotese, er at minoritetserververen gjennom ervervet får en vesentlig innflytelse over markedsstrategien for den relevante innsatsfaktoren. Da Sector Alarm ikke får vesentlig innflytelse over markedsstrategien til Nokas – verken generelt eller over bemannede vektertjenester spesielt – er det klart at dette vilklåret ikke er oppfylt. Nokas har heller ingen insentiver til å implementere utestengende tiltak. En markedsstrategi hvor tapt salg oppstrøms søkes gjenvunnet på nedstrømsmarkedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder vil for Nokas være økonomisk helt irrasjonelt. Etter salget av Small Systems til Sector Alarm, er ikke Nokas til stede i dette markedet. Følgelig vil Nokas heller ikke få økonomisk utbytte av en evt. økt margin. Det er videre klart at de øvrige aksjonærene aldri vil akseptere en slik markedsstrategi.

Nokas vil uansett ikke ha mulighet til å gjennomføre en utestengende markedsstrategi. Sector Alarms konkurrenter i nedstrømsmarkedet har en rekke alternative leverandører, som illustreres av at de største konkurrentene til Sector Alarm i dag ikke betjenes av Nokas.

Kundene vil derfor kjøpe mobile vektertjenester fra Nokas sine konkurrenter dersom Nokas skulle nekte å selge eller vesentlig fordyre sine mobile vektertjenester.

## 2. KONFIDENSIALITET OG OVERSIKT OVER VEDLEGG

Denne meldingen, samt Vedlegg 2, 3, 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/hnor@wiersholm.no](mailto:hcst@wiersholm.no/hnor@wiersholm.no)

### 3.3 Øvrige involverte foretak (målselskapet)

Navn: Nokas AS  
Org.nr: 943184097  
Adresse: Træleborgodden 6, 3112 Tønsberg  
Kontaktperson: Heine Wang

### 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 MINORITETSERVERVET

### 4.1 Minoritetservervet og eierforholdene etter transaksjonen

I henhold til aksjekjøpsavtale inngått 6. juli 2018, skal Sector Alarm Group AS erverve 49,9 % av aksjene i Nokas AS. Avtalen er inntatt som Vedlegg 2 til meldingen.

**Vedlegg 2:** Aksjekjøpsavtale, datert 6. juli 2018 (KONFIDENSIELL)

Transaksjonen innebærer at Sector Alarm blir en finansiell eier i Nokas, uten å erverve *rettslig* eller *faktisk* kontroll. Konkurransetilsynet har i vedtaket om pålegg om melding 24. august

2018 også lagt til grunn at transaksjonen er et *minoritetserverv*. For fullstendighetens skyld, har vi i det følgende likevel inntatt en kort beskrivelse av hvorfor Sector Alarm Group ikke oppnår kontroll i Nokas.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

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

---

<sup>1</sup> EU-Kommisjonens konsoliderte jurisdiksjonsmeddelelse (2008/ C 95/01) avsnitt 41.

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 minoritetservervet 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 skiller fra krrl. § 16 og inntas i en egen bestemmelse. Dette for å synliggjøre at regelen om minoritetserverv 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 minoritetserverv til en egen bestemmelse, markeres det at bestemmelsen regulerer erverv som ikke utgjør foretakssammenslutninger." Hjemmelen for mulig inngrep mot minoritetserverv følger nå av krrl. § 16a, og er skilt fra inngrepshjemmelen i krrl. § 16 (som gjelder kontrollerverv), nettopp fordi et minoritetserverv ikke er en foretakssammenslutning.

I samsvar med det som følger av kildene (gjennomgått ovenfor), kan ikke et kontrollerverv og et minoritetserverv utgjøre én og samme "foretakssammenslutning". Ervervet av Small Systems må vurderes etter konkurranseloven § 16, og minoritetservervet 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**



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

Sector Alarm vil ikke få kontroll over Nokas etter transaksjonen. Ervervet er et rent minoritetserverv, og Sector Alarm vil ikke få vesentlig innflytelse over markedsstrategien til Nokas generelt eller noe særskilt forretningsområde spesielt. For øvrig vises det til redegjørelsen under pkt. 4.1 ovenfor.

### **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 ("**Sector Alarm**") 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 overvåkingstjenester 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 smartpluggen)
- 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 smartpluggen, 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>2</sup>

<sup>2</sup> Aktive SMB kontrakter i Norge per 1. september 2018

Sector Alarm benytter ulike salgskanaler ved salg av boligalarmtjenester, og salgsprosessen varierer med hvilken salgskanal som benyttes. Overordnet skiller det mellom innesalg, som er basert på innkommende leads til selskapet, og direktesalg, 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 innsalgssapparatet (i praksis kundesenteret lokalisert på Storo i Oslo), som gir kunden et 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]

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

### 5.3.1 Nokas organisatoriske struktur

Nokas ble etablert i 1987. Selskapets aksjer er fordelt mellom ledelsen og øvrige aksjonærer. Stiftelsen Fritt Ord (21.63%), Nomad Holding (11.95%), Inak 3 (6.33%) og RG Holding (7.65%), utgjør de største aksjonærene ved siden av ledelsen. I tillegg har Nokas både datterselskap som er heleid (AS Skan-kontroll), og delvis eid (bla. Semac AS og Nokas Skadedyrkontroll AS).

Et organisasjonskart som viser Nokas organisatoriske struktur er inntatt som Vedlegg 4.

### Vedlegg 4: Organisasjonskart over Nokas

### 5.3.2 Virksomhetsområder

Nokas er et sikkerhetskonsern som tilbyr sikkerhetsløsninger og kontanthåndtering i Norge, Sverige, Danmark og Finland. Virksomheten i disse landene utgjør en kundemasse på 200 000 profesjonelle kunder. Konsernet er organisert i tre divisjoner: Security, System og Cash

Handling. Disse divisjonene muliggjør at Nokas kan opptre som en totalleverandør av skreddersydde og trygge løsninger på flere forretningsområder. Nokas leverer i hovedsak trygghetstjenester og sikkerhetsløsninger til privat og offentlig næringsvirksomhet.

En kort beskrivelse av de ulike divisjonene fremgår nedenfor:

- Nokas Security har virksomhet i Norge og Sverige, og leverer mobile- og stasjonære vektertjenester på forretningsområdene i) Vakt, ii) Flyplass, og iii) Svinnhåndtering.

Mobile vektertjenester er ambulerende vakttenester der vekterens oppgave er å foreta inspeksjoner og bevokning av alt fra boliger, til næringsbygg og boligsameier, samt større og mindre områder. Hver vekter betjener normalt mellom 15 og 20 kunder per runde. Vekteren vurderer og dokumenterer avvik som kan utgjøre sikkerhetsrisiko, sjekker ID av påtrufne på stedet, bortviser uvedkommende samt kvitterer og undersøker innbrudds- og brannalarmer. Tjenesten tilbys utført hele døgnet, og kan variere i både antall inspeksjoner og tider på døgnet. Nokas tilbyr også responstjenester som en del av sine vakttenester. Nokas rykker ut ved alarmer ved alt fra ran, innbrudd, brann, trusler, tilkoblingskontroll og tekniske feil.

Stasjonære vektertjenester innebærer at vekterne er utplassert hos oppdragsgiveren. Tjenestene gjennomføres typisk i henhold til en fastlagt instruks. Vekteren kan i tillegg til alminnelige sikkerhetsfunksjoner utføre flere andre serviceoppgaver, herunder resepsjonstjeneste, svinnskontroll, sentralbordtjeneste. Oppdragets omfang vil kunne variere fra noen få timer til døgntilværelse over lang tid.

- Nokas System er aktive innen forretningsområdene Teknisk og OMC (Operation and Monitoring Central) i Norge, Sverige og Danmark (kun Teknisk i Danmark). Nokas har tre moderne alarmstasjoner – en i Norge og to i Sverige. Nokas tilbyr salg og installasjon av alarm, alarmovervåking, kameraovervåking og adgangskontroll. Nokas tilbyr disse tjenestene i all hovedsak til større næringslivskunder.
- Det bemerkes at Nokas også tilbyr elektroniske alarmsystemer, herunder brann-, panikk- og innbruddsalarm til privatkunder og små og mellomstore bedrifter. Virksomheten består av ca. 20 ansatte, og utgjorde i 2017 ca. [redacted] av Nokas totalomsetning. Det er følgelig snakk om en helt ubetydelig del av Nokas totale virksomhet. Small Systems har videre aldri vært et satsningsområde for Nokas, da hovedfokuset har vært på kjernevirksomheten. Av denne grunn har heller ikke Nokas opparbeidet seg en tilstrekkelig salgsorganisasjon til å satse effektivt på disse produktene. Nokas Cash Handling med forretningsområdene i) Produksjon, ii) Logistikk og iii) Cash Management Services leverer tjenester i Norge (CMS), Sverige og Danmark. I tillegg har CMS (drift av minibanker og overvåking av lukkede kassasystemer) virksomhet i Finland, Tyskland og Nederland.

For ytterligere informasjon om Nokas, se <https://www.nokas.no/>

#### 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.

Nokas eier 34 % av aksjene i Nokas Teknisk Sør. Selskapet installerer og selger alarmsystemer på vegne av Nokas.

I tillegg eier Nokas 34 % av aksjene i Security Norway, som er Nokas sin partner på rykk i Nord-Møre.

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

Foretak	Omsetning (2017)	Driftsresultat (2017)
---------	------------------	-----------------------

Sector Alarm	MNOK 828	MNOK 298
Nokas AS	MNOK 1 475	MNOK 28

## 5.6 Bransjeorganisasjoner de involverte foretakene eventuelt er medlem av

Sector Alarm og Nokas er medlem av NHO Sikkerhet og Beredskap.

## 6. MARKEDER SOM BERØRES AV MINORITETSERVERVET

### 6.1 Innledning

Som det fremgår av beskrivelsen ovenfor, tilbyr Nokas mobile vaktjenester, herunder responstjenester. Sector Alarm tilbyr alarmsystemer til privat- og SMB-kunder, og etterspør derfor slike tjenester. Det foreligger av den grunn en vertikal forbindelse mellom Partene. Om snevrest mulig markedsavgrensning legges til grunn, vil Nokas i markedet for mobile vektertjenester og Sector Alarm i markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder, ha over 30 % markedsandel. Selv om begge parter mener produktmarkedene er større, gis det i det følgende en fullstendig beskrivelse av både oppstrøms- og nedstrømsmarkedet i henhold til kravene til melding i konkurranseloven § 18 e. Som det fremgår under pkt. 7 nedenfor, vil den konkrete avgrensningen uansett ikke være avgjørende for vurderingen av transaksjonen.

Nokas er p.t. marginalt til stede som tilbyder av alarmsystemer til privat- og SMB-kunder. I pålegget om melding har Konkurransetilsynet antydnet at transaksjonen kan begrense potensiell konkurranse i dette markedet. I pkt. 7.3 under, er det derfor kort redegjort hvorfor transaksjonen ikke vil ha noen negative virkninger for så vidt gjelder potensiell konkurranse i markedet for alarmsystemer til privat og SMB-kunder.

Når det gjelder alarmsystemer til husholdninger og småbedrifter, er Sector Alarms oppfatning at disse tjenestene inngår i et større sikkerhetsmarked. Fra et etterspørerperspektiv, 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 konkurransepress til mer tradisjonelle alarmsystemer. Partene er derfor av den oppfatning at markedet ikke bare omfatter alarmtjenester, 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 konkurransepress. 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.

Hva gjelder responstjenester, er Nokas av den oppfatning at disse tjenestene inngår i et større marked for mobile vektertjenester. Markedsavgrensningen begrunnes i den betydelige tilbudssubstitusjonen i markedet. Det er bl.a. de samme innsatsfaktorene som er nødvendig

for både å levere rene responstjenester og tradisjonelle mobile vektertjenester, noe som illustreres av at de fleste markedsaktørene tilbyr begge tjenestene. Videre er markedet for mobile vektertjenester regionalt i utstrekning. Det er en rekke tilbydere som kun driver virksomhet i regionale markeder og at det er ikke ubetydelige prisforskjeller mellom de ulike regionene.

Markedet for mobile vektertjenester er preget av sterk konkurranse. I alle regioner finnes det en rekke aktører som yter et vesentlig konkurransepress og som således hindrer Nokas enhver form for utøvelse av markedsrett. Markedet er videre karakterisert av betydelig kjøperrett. Kundene er utelukkende bedrifter og offentlige virksomheter, og en stor andel av kontraktene inngås via anbud. I tillegg er det svært lave byttekostnader, da tjenestene er homogene og varigheten på kontraktene begrenset. Det er videre begrensede etableringshindringer, noe det betydelige antallet aktører innenfor dette markedet er et tydelig tegn på.

## **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.

Sector Alarm er 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 Sector Alarms 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. Sector Alarm 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 alarmtjenester**

Tradisjonelle alarmtjenester 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 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>3</sup> Dette fordi kundene i de landene Kommisjonen har vurdert kjøpte alarm og installasjon av én leverandør, og overvåkning/utrykning fra en annen. Etter Sector Alarms 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 Sector Alarms 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>4</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 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

Sector Alarm er av den oppfatning at alarmmarkedet er nasjonalt i utstrekning. Sector Alarm, Verisure, Securitas, Stanley Security og Get tilbyr alle 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

<sup>3</sup> Se f.eks. COMP/M.4986 - EQT/Securitas Direct og M.6292 Securitas/Niscayah Group

<sup>4</sup> <https://www.elkjop.no/catalog/foto-og-video/no-sikkerhets-overvåkingskamera/sikkerhets-og-overvåkingskamera>

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 Sector Alarm at markedet må anses å være nasjonalt. Dette er i samsvar med EU-Kommisjonens vurderinger<sup>5</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 Sector Alarm mener at markedet for alarmsystemer omfatter alle former for alarmsystemer, herunder både alarmsystemer med profesjonell overvåkning og utrykning og DIY-alarmsystemer, har Sector Alarm beregnet markedsandeler på et enda snevrere marked, begrenset til alarmsystemer med profesjonell overvåkning og utrykning. Basert på en slik avgrensning, har Sector Alarm i dag en markedsandel på ca. [REDACTED] (målt i antall kundekontrakter) og [REDACTED] (målt etter omsetning).

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.

#### **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. 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.

---

<sup>5</sup> Se f.eks. COMP/M.4986-EQT/Securitas Direct, 2008 avsnitt 16-18

### 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>6</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>7</sup> Securitas er ledende innen bemannet vakthold, herunder flyplass- og 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>8</sup> Securitas leverer også smart alarmløsninger for små og mellomstore bedrifter som ønsker en kostnadseffektiv og brukervennlig alarmpakke. Alle alarmer håndteres av Securitas egen nasjonale døgnbemannede operasjonssentral.

<sup>6</sup> Sak 2016/0407 Verisure Holding – Falck Alarm AS, dok nr.1: Melding om foretakssammenslutning

<sup>7</sup> Sak 2016/0328 Securitas AS- Infratek Security Solutions AS, dok nr.1: Melding om foretakssammenslutning

<sup>8</sup> Sak 2016/0111 Verisure Holding AS – Lyse Alarm AS, dok nr. 15: Høringssvar Securitas AS



Securitas er Verisures hovedleverandør av vektertjenester. 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>9</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>10</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.

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/>

---

<sup>9</sup> sak 2016/0328 Securitas AS – Infratek Security Solutions AS, 22. juli 2016: Melding om foretakssammenslutning

<sup>10</sup> Sak 2016/0111 Verisure Holding AS – Lyse Alarm AS, dok nr.19: høringsvar Stanley Security

#### **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 vakt-selskap 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 sikkerhetselskap 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

Sikkerhetselskapet Team Security Gruppen ble etablert i 2004 og består av avdelinger i Vestfold, Telemark og Buskerud. Selskapet er et offentlig godkjent vaktelskap og totalleverandør 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 vakter er på stedet, og utrykningsgaranti på 20 minutter.

<https://www.dittlokalevaktelskap.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 boligalarmselskaper 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 vaktelskap 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. Alarmpakkene inneholder blant annet alarmsentral, magnetkontakter og strømplugger. Alarmen styres gjennom mobiltelefonen.

<https://hanor.no/>

### **6.3.4** Sector Alarms markedsandel

Som tydelig vist ovenfor, er markedet for alarmsystemer fragmentert og i stadig utvikling. Sector Alarm 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 Sector Alarm 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. Etter ervervet av Small Systems, vil Sector Alarms markedsandel øke minimalt, fra [redacted] til ca. [redacted] basert på kontrakter<sup>11</sup> og fra [redacted] til [redacted] basert på omsetning.<sup>12</sup>

### 6.3.5 Viktigste salgskanaler

Alarmtjenester 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, 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 salgsapparat 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.

### 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>13</sup> Sector Alarms oppfatning er at markedet fortsatt er ungt, og at markedspenetrasjonen er begrenset til ca. [redacted] på landsbasis.<sup>14</sup> 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 Sector Alarms 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

<sup>11</sup> Antall kunder er basert på opplysninger fra Nokas og hvordan situasjonen er p.t. 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. Nokas har imidlertid grunn til å tro at det uansett ikke vil være vesentlig avvik fra dagens situasjon.

<sup>12</sup> Omsetningen som kan allokere til Nokas sin kundeporteføljen er ca. [redacted] hvilket gir en markedsandel på [redacted] basert på omsetning.

<sup>13</sup> NHO statistikk og trender\_nyhetsbrev 2018

<sup>14</sup> Sector Alarm sammenligner nivået med USA, som anses å ha en høyere penetrasjonsgrad [redacted]

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.

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

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

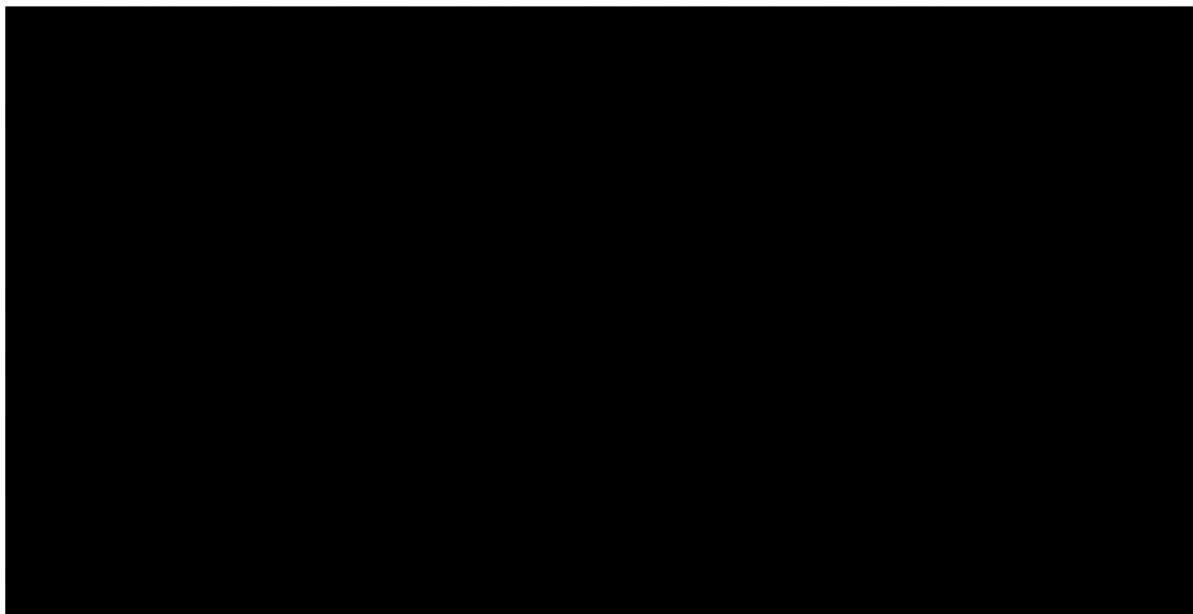
#### **6.3.6.5** Kjøpermakt

Kundene er prissensitive og har en rekke aktører å velge mellom. Det er svært enkelt å sammenligne de ulike leverandørene på nett, både via aktørens 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:



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/>

### 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 [REDACTED] 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 rykkertjenester og installasjons-/vedlikeholdstjenester fra underleverandører, slik at det ikke er nødvendig med eget vekterkorps eller lokal tilstedeværelse. Både Sector Alarm og Verisure, den største aktøren i markedet, benytter seg av underleverandører for installasjon og utrykning.<sup>15</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 Vaktsselskap, 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>16</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.

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.

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

<sup>16</sup> Case M.6292 – Securitas/ Niscayah, avsnitt 50

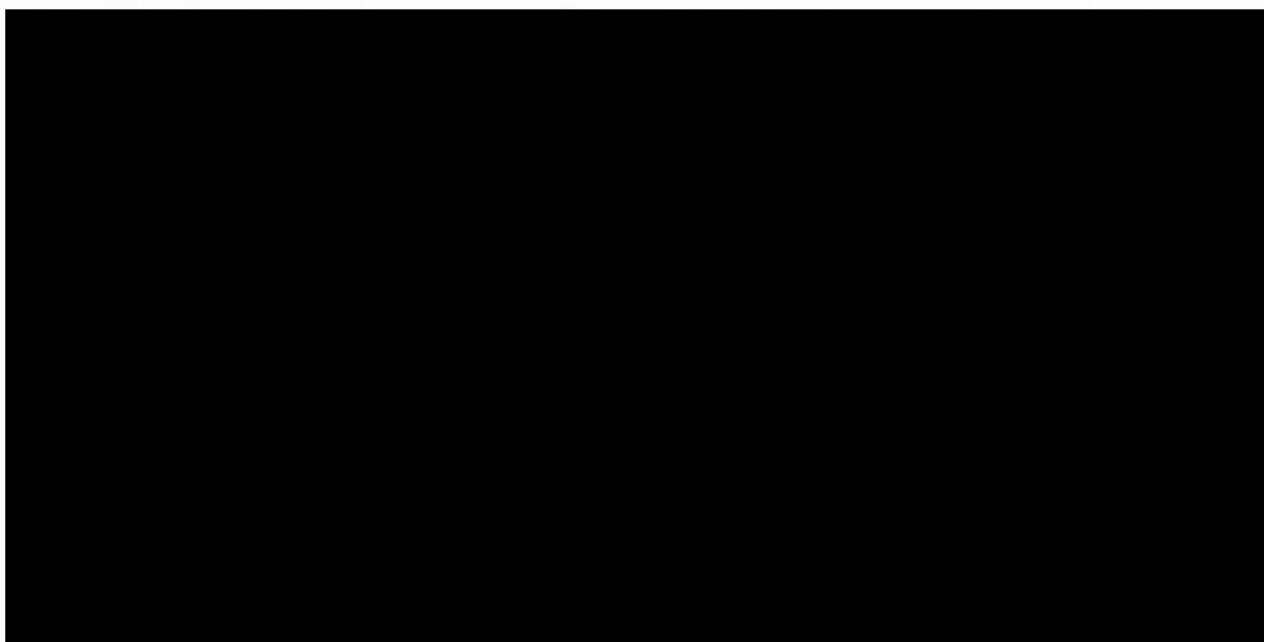
Som vist i pkt. 6.3.6.3, er det imidlertid stor grad av kundemobilitet. Byttekostnadene er lave, og produktene som tilbys på markedet er hovedsakelig standardprodukter. Leverandørbytte er også svært enkelt, særlig nå som den teknologiske utviklingen gjør det mulig for kunder å montere alarmsystemer selv. Etter Sector Alarms 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>17</sup> Stanley Security har anslått at det vil ta ca. 6-9 måneder å etablere et privatmarkedskonsept.<sup>18</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.



### **6.3.10** Sector Alarms viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

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

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

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

<sup>17</sup> Se bl.a. sak 2016/0111 Verisure Holding AS – Lyse Alarm AS, dok nr.6 Høringssvar Nokas

<sup>18</sup> Sak 2016/0111 Verisure Holding AS – Lyse Alarm AS, dok nr.19: høringssvar Stanley Security



## **6.4 Markedet for mobile vektertjenester**

### **6.4.1 Responstjenester inngår i samme relevante marked som mobile vektertjenester**

Konkurransetilsynet har i pålegget om melding foreløpig lagt til grunn at kan være et eget produktmarked for responstjenester og at dette markedet både kan ha nasjonal- og lokal karakter. Nokas er av den oppfatning at responstjenester er en del av det samme markedet som mobile vektertjenester. Det vises her også til konkurransemeldingen inngitt i forbindelse med Nokas sitt erverv av G4S i 2013, der samme markedsavgrensning ble lagt til grunn.

Markedsavgrensningen begrunnes i den betydelige tilbudssubstitusjonen mellom mobile vektertjenester og responstjenester. Det er samme innsatsfaktorer som er nødvendig for levere alle slike tjenester, herunder sikkerhetspersonell, kjøretøy og kontorlokale. Det videre ingen formelle krav som er til hinder for at samme sikkerhetspersonell betjener alle type kunder, uavhengig av hvilken type bemannet vakthold som etterspørres. Dette skjer også i praksis. Tilbudssubstitusjonen i markedet understøttes videre av det faktum at de fleste aktørene tilbyr både mobile vektertjenester og responstjenester.

Det er videre vesentlige stordriftsfordeler i å tilby begge type tjenester, og det er vanlig at samme "kontor" både betjener kunder som ønsker mobilt vakthold og responstjenester. En mobil vekterpatrolje vil f.eks. enkelt kunne rykke ut på en boligalarm under sin vaktrunde. Det ikke økonomisk levedyktig å f.eks. etablere en egen organisasjon og nettverk kun for å tilby responstjenester. Dette skyldes bl.a. at responstjenester delvis prises per uttrykning. Da det i gjennomsnitt skjer uttrykning hos en kunde hvert 10 år, vil det naturligvis være svært vanskelig å dekke kostnadene til 24 timers vakthold kun gjennom å tilby responstjenester. Det finnes derfor ikke – så vidt Nokas er kjent med – aktører som utelukkende tilbyr responstjenester.

Nokas legger etter dette til grunn at det kan avgrensnes et marked for mobile vektertjenester som inkluderer responstjenester.

### **6.4.2 Relevant geografisk marked**

Nokas anser at markedet for mobile vektertjenester er regionalt i utstrekning. Dette skyldes først og fremst at tilbud av tjenestene forutsetter lokal tilstedeværelse. For en kunde er det naturlignok av vesentlig betydning at vektertjenesten ankommer så raskt som mulig ved behov. Bestemmende for det geografiske markedet er således tidskrav til levering av tjenestene. Svært mange av avtalene inngås også lokalt og det betydelig prisforskjeller mellom de ulike regionene. At markedet er regionalt illustreres også av at en rekke tilbydere kun driver virksomhet i regionale markeder.

I samsvar med konkurransemeldingen som ble inngitt i forbindelse med Nokas sitt erverv av G4S, har vi i det følgende tatt utgangspunkt i fem regionale markeder:

1. Oslo og Akershus
2. Sør-Norge
3. Vest-Norge
4. Øst- og Midt-Norge
5. Nord-Norge

Som det fremgår under pkt. 7 nedenfor, vil den konkrete avgrensningen uansett ikke være avgjørende for vurderingen av transaksjonen.

## 6.5 Markedsstrukturen i markedet for mobile vektertjenester

### 6.5.1 Innledning

Markedsstrukturen er overordnet den samme på regionalt nivå som på nasjonalt nivå, med de variasjoner hva gjelder konkurrenter, kunder og leverandører som fremgår av Vedlegg 6, se pkt. 6.5.10. I det følgende gis det derfor en samlet beskrivelse av markedsstrukturen for de ulike regionale markedene i henhold til konkurranseloven § 18 (e).

### 6.5.2 Nærmere om markedsstrukturen

Alle de regionale markedene er fragmenterte og er karakterisert av sterk konkurranse. Nokas møter bl.a. særlig stor konkurranse fra Securitas, som er den desidert største aktøren – både på nasjonalt og regionalt nivå. I tre av fem regioner har Securitas en markedsandel på over [REDACTED] noe som klart illustrerer selskapets dominerende stilling på de ulike regionale markedene<sup>19</sup>

Videre finnes det en rekke mellomstore og mindre aktører som yter betydelig konkurransepress. I Oslo og Akershus har f.eks. Norsk Vektertjeneste/Toma og Sikkerhetsgruppen AS opparbeidet seg en ikke ubetydelig kundebase. I Nord-Norge har Trygg Vakt også blitt en betydelig markedsaktør med en markedsandel på [REDACTED]. Kundene har således en lang rekke alternative tilbydere i alle regioner.

I tillegg er alle de regionale markedene karakterisert av beskjedne etableringshindringer. Nye aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i de ulike regionene. Det er i tillegg svært begrensede byttekostnader. Dette skyldes bl.a. at tjenestene som leveres er lite kompliserte noe som gjør det vanskelig å differensiere mellom ulike aktører.

Markedene er også karakterisert av betydelig kjøpermakt. Kundene er utelukkende bedrifter og offentlige virksomheter, og en stor andel av kontraktene inngås via anbud. Nokas betjener eksempelvis flere store kunder i alle regioner, herunder [REDACTED]

[REDACTED] Dette er eksempler på kunder som gjennom kjøpermakt stimulerer til konkurranse mellom leverandørene, og dermed begrenser mulighetene for utøvelse av markedsrett.

Oppsummert kjennetegnes samtlige regionale markeder av vesentlig konkurransepress, lave byttekostnader og betydelig kjøpermakt.

### 6.5.3 Beskrivelse av de største konkurrentene

Nedenfor er det inntatt en beskrivelse av de viktigste tilbyderne av mobile vektertjenester.

#### 6.5.3.1 Securitas

Securitas driver virksomhet i ulike deler av sikkerhetsbransjen, og tilbyr tjenester i hele landet gjennom sine 40 avdelingskontor og ca. 6000 ansatte.<sup>20</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.

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>19</sup> Oslo og Akershus [REDACTED] Sør Norge [REDACTED] og Vest Norge [REDACTED]. Markedsandeler er basert på Nokas sine beste estimater, offentlig tilgjengelig informasjon og regnskapstall.

<sup>20</sup> Sak 2016/0328 Securitas AS- Infratek Security Solutions AS, dok nr.1: Melding om foretakssammenslutning

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

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

#### **6.5.3.2** Norsk Vekttertjeneste/ Toma

Toma Security as kjøpte Norsk Vekttertjeneste AS i desember 2016. Selskapet tilbyr vakthold, alarm, sikkerhet, kameraovervåkning, mobilt vakthold, vektere til fester, arrangementer og konserter. Selskapet har kontorer og flere mobilpatroljer i Oslo og omegn, og leverer tjenester tilnærmet i hele landet.

<http://norskvekttertjeneste.no/>

#### **6.5.3.3** Sikkerhetsgruppen AS

Sikkerhetsgruppen AS er beskrevet i pkt. 6.3.3.8. Selskapet leverer moderne løsninger innen alarmsystemer, adgangskontroll, ITV, m.m. Sikkerhetsgruppen AS har fokus på rask utrykning og god kundeservice.

<https://sikkerhetsgruppen.no/>

#### **6.5.3.4** GSS

GSS er en totalleverandør av sikkerhetstjenester. Selskapet tilbyr døgnbemannet vakt- og alarmtjeneste, vakt- og vekttertjenester og alarm og videosystemer. GSS er en ledende nasjonal leverandør av vakt- og vekttertjenester, herunder mobilt vakthold, stasjonært vakthold, bomiljø-vakthold, senter-vakthold, områdevakthold/kontroll, byggeplass-vakthold og adgangskontroll.

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

#### **6.5.3.5** Vaktcompaniet

Vaktcompaniet er et lokalt sikkerhetsselskap i Rogaland som utfører oppdrag innen sikkerhet og service. Selskapet leverer tjenester både til store og små selskaper i regionen, og kan levere oppdrag som er av kort varighet, prosjektvarighet eller faste oppdrag. Selskapet tilbyr resepsjonstjeneste, mobilt vakthold, stasjonært vakthold, tekniske løsninger, vekteropplæring og kurs.

#### **6.5.3.6** Talos

Se beskrivelse i pkt. 6.3.3.16.

#### **6.5.3.7** Trygg Vakt

Se beskrivelse i pkt. 6.3.3.9.

#### **6.5.3.8** Relisec

Relisec er en totalleverandør av vakt og sikkerhetstjenester i hele Norge. Selskapet leverer alt av vekttertjenester være det seg mobilt vakthold, stasjonært vakthold, byggeplass vakthold m.m. Alle vekttertjenester utføres av godkjente uniformerte vektere med uniformert bil. Når det gjelder mobile vekttertjenester, har selskapet en særlig tilstedeværelse på Vestlandet.

<http://relisec.com/index.html>

#### **6.5.3.9** Security Norway

Security Norway er et vektterselskap med hovedkontor i Kristiansund og avdelingskontor i Ålesund. Selskapet spesialiserer oss på vekttertjenester som beredskap, fortøyning,

sentervakt, svinntjenester, ISPS, oljeindustri og stasjonære vaktoppdrag. Security Norway har opplevd solid vekst og har i dag omtrent 40 vektere.

Selskapet er en av Midt-Norges største leverandør på vektertjenester, og leverer også alt innen teknisk sikkerhet som alarmer og ITV.

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

#### 6.5.3.10 Team Security

Se beskrivelse i pkt. 6.3.3.14.

#### 6.5.3.11 SOS Security

S.O.S Security AS og søsterselskapet S.O.S Event Security AS er en ledende totalleverandør av alle typer manuelle og fysiske tjenester innen sikkerhet, herunder vektertjenester. Innen vektertjenester leverer selskapet mobilt vakthold, stasjonært vakthold, låserunder og inspeksjoner, alarmoverføringer/utrykning, kameraovervåkning, tilkallingstjenester, svinnkontroll, resepsjonstjenester, byggeplassvakthold og trafikkdirigenter.

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

#### 6.5.4 Nokas markedsandel

Når det gjelder størrelsen på de relevante regionale markedene, finnes det Nokas bekjent ingen offentlig kilder. Nokas har derfor foretatt et anslag basert på sin kunnskap om markedet.

Region:	Totalmarked:
Oslo og Akershus	████████
Sør-Norge	████████
Vest -Norge	████████
Øst- og Midt-Norge	████████
Nord-Norge	████████
Totalt	████████

Nokas har følgende markedsandeler i de ulike regionale markedene:

Region:	Nokas sin markedsandel:
Oslo og Akershus	██████
Sør-Norge	██████
Vest -Norge	██████
Øst- og Midt-Norge	██████
Nord-Norge	██████
Totalt	██████

### **6.5.5** Viktigste salgskanaler

Kundene i dette markedet er utelukkende næringsdrivende og offentlig virksomheter. Offentlig virksomheter er lovpålagt å kjøpe inn sikkerhetstjenester via offentlig anbud. Større private aktører gjennomfører også normalt innkjøp av slike tjenester gjennom anbud eller anbudslignende prosesser, bl.a. som følge av kontraktsverdi og betydningen for virksomheten. Ca. [REDACTED] av omsetningen til Nokas kommer fra kontrakter vunnet etter anbud.

### **6.5.6** Om etterspørselsstrukturen

#### **6.5.6.1** Markedets utviklingsfase

Markedet for mobile vekttertjenester er relativt godt utviklet. Det likevel fortsatt en betydelig andel potensielle kunder som har "in-house" sikkerhetstjenester eller ikke bruker sikkerhetstjenester i dag. Nokas forventer også at markedet vil vokse i årene som kommer grunnet et økende behov for trygghet og sikkerhet.

#### **6.5.6.2** Valg av leverandør

Kunder som etterspør bemannet vakthold er – generelt sett – svært kostnadsbevisste. Dette innebærer at pris er den klart viktigste faktoren i alle kundesegment. Større kunder vil i noe større grad enn små- og mellomstore kunder stille krav til sikkerhetspersonellens kompetanse (f.eks. førstehjelpskurs) eller til organisasjonen som sådan. Slike parametere er imidlertid klart sekundært også for større kunder.

#### **6.5.6.3** Kundemobilitet/byttekostnader

Markedet er karakterisert av lave byttekostnader og fravær av innelåsende markedsforhold. Fra kundens perspektiv, er det vanskelig å differensiere mellom tilbyderne da tjenestene som tilbys er standardiserte og enkle å levere. Tjenestenes manglende kompleksitet gjør det videre relativt enkelt å bytte leverandør ettersom det også begrenser risikoen for at kjernevirksomheten påvirkes. Kunnskap om kundens behov er videre av begrenset betydning. Det gjør det naturligvis også enklere og mindre komplisert for kundene bytte leverandør.

#### **6.5.6.4** Kjøpermakt

Kundene som etterspør mobile vekttertjenester er bedrifter og offentlige virksomheter. I praksis finnes det ingen privatkunder i dette markedet. Kundene er således gjennomgående profesjonelle innkjøpere. I lys av at tjenestene er svært homogene og at byttekostnadene er begrensede, jf. pkt. 6.5.5.3. ovenfor, innebærer dette at kundene generelt sett har betydelig kjøpermakt.

Kjøpermakten forsterkes ytterligere av at innkjøp som oftest gjennomføres via anbudskonkurranser. For offentlige kunder er dette lovpålagt etter lov om offentlig anskaffelser. Anbudskonkurranser med homogene produkter bidrar derfor til å gi kundene i markedet betydelig kjøpermakt. Gjennom konkurransegrunnlaget vil kundene også kunne diktere avtalebetingelsene, og - hvis nødvendig – legge til rette for/sponse nyetableringer.

Det er heller ikke uvanlig at kundene har egne "in-house" mobile vekttertjenester. Dette gjelder f.eks. en del tilbydere av alarmovervåkning. Dette viser at det er rimelig enkelt for en kunde å levere disse tjenestene selv. Trusselen om å starte "egenproduksjon" gir kundene således forhandlingsmakt overfor leverandørene.

### **6.5.7** Viktigste samarbeidsavtaler

Aktørene i markedet bruker ofte underleverandører for å levere tjenester i områder de selv ikke er tilstede. Dette gjelder i særlig grad responstjenester. Nokas har samarbeidsavtaler med følgende regionale rykkpartnere:

[REDACTED]



### **6.5.8**    Forskning og utvikling

Forskning og utvikling spiller en stadig viktigere rolle i markedet for bemannet vektertjenester. Med hjelp av teknologiske nyvinninger kan aktørene f.eks. øke effektiviteten i tjenesteleveransene og således skape produktivitetsvekst. Det er videre en betydelig innovasjon og utvikling av kameraovervåkning og en rekke mobile applikasjoner som har en stor på hvordan tjenestene leveres fremover.

### **6.5.9**    Etableringshindringer

Det er enkelt å etablere seg i markedet. For det første, er det lett å oppfylle de krav som stilles til foretak som utøver vaktvirksomhet, herunder f.eks. tillatelse fra politiet. Det eneste som kreves er at foretaket er registrert i foretaksregisteret og at personer med vesentlig innflytelse på virksomheten må ha tilfredsstillende vandel. I tillegg må alt av operativt personell fullføre et opplæringskurs over fire uker.

For det andre, kreves det ikke betydelige investeringer. I praksis kreves kun investeringer i kommunikasjonsutstyr, uniformer og kjøretøy. En potensiell nyetablerer vil således kunne etablere seg i markedet uten å pådra seg vesentlige irreversible kostnader. Kjøretøy vil f.eks. enkelt kunne leases.

Siden den vesentlige variable kostnaden er knyttet til personell, er det videre enkelt å skalere opp virksomheten i tråd med tilfang av nye kunder. Dette gjør det lett for aktører å etablere seg i markedet, for så å vokse relativt raskt.

### **6.5.10**    Nokas sine viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Nokas sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører fremgår av Vedlegg 6.

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

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

### **7.1        Innledning**

Etter transaksjonen vil Sector Alarm verken få *rettslig* eller *faktisk* kontroll i Nokas. Transaksjonen er av den grunn et minoritetsserverv og mulig inngrep reguleres av Konkurranseloven § 16a. Som det redegjøres nærmere for i pkt. 7.2 nedenfor, er bestemmelsen ment som en snever unntaksregel og det skal derfor svært mye til for at et minoritetsserverv kan gi inngrepsgrunnlag. Den høye terskelen for å gripe inn mot minoritetsserverv illustreres av at bestemmelsen aldri har vært anvendt tidligere. Bestemmelsen er således forbeholdt helt spesielle tilfeller. Som det fremgår i det følgende, er det klart at denne saken ikke er et slikt tilfelle.

Det er ikke grunnlag for Konkurransetilsynets skadehypotese om at transaksjonen vil begrense *potensiell konkurranse* i markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder.

Gjennom salget av Small Systems har Nokas valgt å satse fullt ut på kjernevirksomheten i storkundemarkedet. Det er heller ingen forhold som tilsier at Nokas skulle evne å etablere seg som en særlig konkurransefaktor i markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder i årene fremover. Transaksjonen vil ikke medføre endrede insentiver hos Nokas og påvirker derfor ikke den potensielle konkurransen i markedet.

Videre vil ikke minoritetservervet begrense konkurransen gjennom utestengende vertikale virkninger i strid med konkurranseloven § 16a. For det første, vil ikke Sector Alarm få en *vesentlig innflytelse* over markedsstrategien til Nokas sine mobile vektertjenester etter at transaksjonen er gjennomført. Grunnvilkåret for en vertikal skadehypotese som følge av et minoritetserverv foreligger derfor ikke. For det andre, vil de alminnelige vilkårene for utestengende virkninger uansett ikke være oppfylt, da Nokas verken har *insentiv* eller *mulighet* til å implementere en utestengende strategi.

## 7.2 Generelt om minoritetserverv – en snever unntaksregel

Konkurranselovens § 16a gir Konkurransetilsynet adgang til å gripe inn mot minoritetserverv dersom "*ervervet fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål*". Bestemmelsen er omtalt i forarbeidene som en sikkerhetsventil<sup>21</sup>, og Konkurransetilsynet har aldri grepet inn mot et minoritetserverv under 2004-loven. Bestemmelsen er kritisert i teorien<sup>22</sup>, og det er uklart hvorvidt det foreligger et *reelt behov* for en slik inngrepshjemmel.<sup>23</sup> Hjelmeng-utvalget og departementet påpekte også en rekke grunnleggende svakheter ved bestemmelsen under lovreformen i 2014, herunder vanskelighetene med å "*forutse og dokumentere virkningene av slike erverv*".<sup>24</sup> Det siste ble også nevnt av EU-Kommisjonen som en av årsakene til at strukturkontroll med minoritetserverv ikke ble inntatt i fusjonsfordringen fra 2004.<sup>25</sup>

Det ovennevnte viser tydelig at konkurranseloven § 16a er forutsatt å være en snever unntaksregel, og at det skal betydelig til før bestemmelsen gir inngrepsgrunnlag.

## 7.3 Ingen horisontale virkninger

### 7.3.1 Innledning

Konkurransetilsynet har i pålegget om melding gitt uttrykk at minoritetservervet vil kunne være konkurransemessig problematisk som følge av at Nokas – etter kontrollervervet av Small Systems er godkjent – er en *potensiell konkurrent* i markedet. Etter Sector Alarms oppfatning er det ikke grunnlag for en slik skadehypotese.

### 7.3.2 Transaksjonen vil ikke begrense potensiell konkurranse i markedet for alarmsystemer

Det er klart at minoritetservervet ikke vil begrense *potensiell konkurranse i markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder*. Etter Kommisjonens retningslinjer for horisontale fusjoner er det et grunnleggende vilkår at målselskapet er – eller vil i nærmeste fremtid bli – "*[ ] an effective competitive force*"<sup>26</sup> som yter et vesentlig konkurransepress i markedet. Dette vilkåret er ikke oppfylt i denne saken.

Som det fremgår av meldingen inngitt 25. september 2018 i forbindelse med Sector Alarms erverv av kontroll over Nokas sin alarmvirksomhet rettet mot privat- og SMB-kunder, reiser ikke dette *kontrollervervet* noen konkurransemessige utfordringer. Nokas er ingen konkurransefaktor i markedet for alarmsystemer til privat- og SMB-kunder *i dag*. Det er heller ingen forhold som tilsier at Nokas skulle evne å etablere seg som en særlig konkurransefaktor

<sup>21</sup> NOU 2012:7, side 145

<sup>22</sup> Se bl.a. Teigum/Sæveraas, "Kontroll med oppkjøp og fusjoner under ny norsk konkurranselov", Tidsskrift for forretningsjus, 2004 s. 230.

<sup>23</sup> NOU 2012:7, side 149

<sup>24</sup> NOU 2012:7, side 151

<sup>25</sup> GREEN PAPER on the Review of Council Regulation (EEC) No 4064/89, avsnitt 109

<sup>26</sup> Punkt 60.

i markedet for alarmsystemer i årene fremover. Her vises det bl.a. til Nokas sitt manglende salgsapparat innen boligalarmer.

Videre vil ervervet ikke medføre noen endrede insentiver hos Nokas. Nokas er først og fremst en tilbyder av sikkerhetstjenester, herunder avanserte sikkerhetssystemer og verdihåndtering til store selskaper og offentlige virksomheter. Gjennom salget av Small Systems har Nokas tatt et ensidig og bevisst valg om å satse fullt ut på sine kjernetjenester. Ervervet vil derfor ikke ha noen påvirkning på Nokas sin markedsstrategi hva gjelder markedet for alarmsystemer til privat- SMB-kunder.

Til slutt bemerkes det at Konkurransetilsynets skadehypotese står i dårlig sammenheng med fusjonskontrollens regler om tilknyttede begrensninger. Gjennom kontrollervervet kunne Nokas vært ilagt et konkurranseforbud i tre år fremover, noe som er vanlig praksis i slike transaksjoner. At partene i avtalen ikke har inntatt et slikt konkurranseforbud er ikke avgjørende i denne sammenheng. Det er uansett vanskelig å forstå hvordan ervervet av en minoritetspost skal kunne oppfylle vilkårene for inngrep etter konkurranseloven § 16a basert på bortfall av potensiell konkurranse.

Følgelig vil ikke transaksjonen på noen måte begrense potensiell konkurranse i markedet for alarmsystemer til privat- SMB-kunder.

## **7.4 Ingen vertikale virkninger**

### **7.4.1 Innledning**

Minoritetservervet vil ikke medføre konkurransebegrensende vertikale virkninger i strid med konkurranseloven § 16a. En grunnleggende forutsetning for at et minoritetserverv kan gi opphav til utestengende virkninger, er at minoritetserververen gjennom ervervet får en *vesentlig innflytelse* over markedsstrategien for den relevante innsatsfaktoren – noe Sector Alarm ikke får. De alminnelige vilkårene for utestengende virkninger vil uansett ikke være oppfylt, da Nokas verken har *mulighet* eller *insentiv* til å implementere en utestengende strategi.

### **7.4.2 Teoretisk skadehypotese – vanskelig å dokumentere virkninger**

Vertikale utestengende virkninger som følge av et minoritetserverv er en meget teoretisk skadehypotese. Dette fremgår bl.a. av Kommisjonens White Paper "*Towards more effective EU merger control*" som Konkurransetilsynet henviser til i pålegget om meldeplikt.

Kommisjonens grunnleggende utgangspunkt er at slike virkninger må vurderes "[...] *within the general perspective that vertical mergers are typically less likely to produce anticompetitive effects than horizontal mergers.*"<sup>27</sup> Utgangspunktet for konkurranseanalysen er således fortsatt at vertikale transaksjoner normalt vil være *konkurransefremmende*. Videre fremgår det at vertikale skadevirkninger som følge av et minoritetserverv er en svært teoretisk konstruksjon.<sup>28</sup> Det finnes partene bekjent *ingen* empiriske studier som klart demonstrerer at skadevirkninger har oppstått som følge av et minoritetserverv. Det er i tillegg fremholdt i teorien at slike virkninger er *svært komplisert å forutse* – noe som foranlediger betydelig varsomhet fra konkurransemyndighetene. Struijlaart ("*Minority Share Acquisitions Below the Control Threshold of the EC Merger Control Regulation: An Economic and Legal Analysis*" World Competition 25(2): 173–204, 2002) oppsummerer relevant økonomisk teori på følgende måte:

*"In summary [...] predicting the effects of vertical minority shareholdings, which do not confer control, is significantly more complicated if compared to predicting effects caused by horizontal holdings. Equally, where minority holdings between competitors tend to drive prices up, holdings from upstream firms in downstream firms bring prices down,*

<sup>27</sup> Avsnitt 13.

<sup>28</sup> Kommisjonens White Paper "*Towards more effective EU merger control*", Annex 2, avsnitt 23.



*which may bring advantages to consumers. All of these seem to be reasons for competition policy enforcers to be extremely hesitant to attribute anti-competitive effects to non-control minority acquisitions in vertical relationships, if at all* (vår understrekning).

Det minnes i denne forbindelse om beviskravet som stilles til konkurransemyndighetenes økonomiske resonneringer og slutninger:

*"Not only must the Community Courts, inter alia, establish whether the evidence relied on is factually accurate, reliable and consistent but also whether that evidence contains all the information which must be taken into account in order to assess a complex situation and whether it is capable of substantiating the conclusions drawn from it"* (vår understrekning).<sup>29</sup>

Basert på det ovenstående, er det etter Partenes syn vanskelig å se for seg hvordan utestengende virkninger som følge av et minoritetserverv i det hele tatt skal kunne være egnet til å oppfylle inngrepsvilkåret i konkurranselovens § 16a.

#### **7.4.3** Grunnleggende vilkår for en vertikal skadehypotese er uansett ikke oppfylt

Når det gjelder utestengende virkninger som følge av minoritetserverv, har Kommisjonen<sup>30</sup> lagt til grunn at slike virkninger i alle tilfeller *forutsetter* at minoritetserververen får en *vesentlig innflytelse* over markedsstrategien til den relevante innsatsfaktoren. Denne innflytelsen må gi erververen mulighet til å *tvinge gjennom* en utestengningsstrategi i målselskapet – her Nokas. Som det fremgår nedenfor, er det klart at Sector Alarm ikke vil få *vesentlig innflytelse* over markedsstrategien til Nokas sine mobile vektertjenester som følge av transaksjonen.

Først og fremst fremgår dette av bakgrunnen for transaksjonen.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

Basert på det ovennevnte, er det klart at Sector Alarm ikke vil få en vesentlig innflytelse over markedsstrategien til Nokas generelt eller mobile vektertjenester spesielt. Grunnforutsetningen for en vertikal skadehypotese som følge av et minoritetserverv foreligger derfor ikke.

#### **7.4.4** Ingen *insentiver* til å utestenge

Nokas vil heller ikke ha *insentiver* til å implementere evt. utestengende tiltak etter transaksjonen. Hvorvidt det vil være lønnsomt å utestenge beror tradisjonelt sett på en

<sup>29</sup> Sak C-12/03 – Tetra Laval/Sidel, avsnitt 39.

<sup>30</sup> Et slikt vilkår følger eksplisitt av både Kommisjonens "White Paper" fra 2014, samt avgjørelsen *IPIC/MAN Ferrostaal* fra 2009.

avveining mellom tapt salg til konkurrenter oppstrøms og mulighetene til å gjenvinne dette ved å sette en høyere pris nedstrøms. Dette avhenger av marginene oppstrøms og nedstrøms. En slik utstengelsesstrategi er imidlertid ikke relevant i denne saken, da Nokas nettopp ikke vil være tilstede i nedstrømsmarkedet.

For Nokas er en markedsstrategi hvor tapt salg i markedet for mobile vekttertjenester søkes gjenvunnet på nedstrømsmarkedet for alarmsystemer til SMB- og privatpersoner åpenbart økonomisk irrasjonelt. Nokas er ikke til stede i dette markedet etter salget av sin Small Systems virksomhet, og vil naturligvis ikke få noe økonomisk utbytte av en eventuell økt margin. Det er videre åpenbart at de øvrige aksjonærene heller aldri vil akseptere en slik markedsstrategi. En utestengelsesstrategi ville i realiteten medføre at aksjonærene *subsidiere* Sector Alarm økonomisk gjennom bl.a. å redusere eget aksjeutbytte. Det er i det hele tatt svært vanskelig å forstå hvorfor de øvrige aksjonærene skulle være med på noe slikt ettersom de ikke har noe å tjene på det. Nokas vil følgelig ikke ha noen insentiver til å implementere noen utestengende tiltak etter transaksjonen.

#### **7.4.5 Ingen mulighet til å utestenge**

Nokas har heller ingen *muligheter* til å gjennomføre en effektiv utestengelsesstrategi – enten ved å stanse eller vesentlig fordyre tjenesteleveransene til Sector Alarms konkurrenter på nedstrømsmarkedet. Sector Alarms konkurrenter i nedstrømsmarkedet har en rekke alternative leverandører. Dette illustreres av det faktum at de største konkurrentene til Sector Alarm i dag *ikke betjenes* av Nokas. Kundene vil derfor kjøpe mobile vekttertjenester fra Nokas sine konkurrenter dersom Nokas skulle nekte å selge eller vesentlig fordyre sine mobile vekttertjenester.

Videre tilsier tjenestenes karakter at en utestengelsesstrategi vanskelig vil la seg gjennomføre. Mobile vekttertjenester er som nevnt ovenfor svært homogene, og er dermed ingen differensierende faktor i nedstrømsmarkedet. Nokas sine mobile vekttertjenester er således ikke på noen måte nødvendig for å konkurrere i nedstrømsmarkedet. Som følge av de få byttekostnadene i markedet, kan kundene enkelt og kostnadsfritt bytte leverandør. Dette underbygger ytterligere at en utestengelsesstrategi vil være umulig å implementere.

Det er heller ingen kapasitetsbegrensninger i markedet. Tvert imot er det betydelig overkapasitet i markedet. Overkapasiteten medfører at de konkurrerende leverandørene vil ha ledig kapasitet til å betjene evt. kunder som en respons på utestengelsesstrategi fra Nokas sin side.

Det ovennevnte viser klart at Nokas ikke vil ha mulighet til å gjennomføre en effektiv utestengelsesstrategi etter transaksjonen.

## **8. EFFEKTIVITETSGEVINSTER**

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

**9. 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 Nokas er inntatt som Vedlegg 8.

**Vedlegg 8:** Årsberetning og årsregnskap for Nokas, 2017

Med vennlig hilsen  
for Advokatfirmaet Wiersholm AS

Håkon Cosma Størdal  
hcst@wiersholm.no

For

Harald Nordhus  
Advokatfullmektig  
Advokatfirmaet Wiersholm AS