



Haavind

**MELDING
TIL
KONKURRANSETILSYNET**

FORETAKSSAMMENSLUTNING

POLYGON NORWAY HOLDING AS

ERVERV AV

KAPH ENTREPRENØR AS

1. MELDER

Selskap: Polygon Norway Holding AS
Adresse: Enebakkveien 307, 1188 Oslo
Org.nr: 915 229 115

Representant for melderne:

Selskap: Advokatfirmaet Haavind AS
Representant: Advokat Simen Klevstrand og Marianne Henne Møller
E-post: s.klevstrand@haavind.no / m.moller@haavind.no
Adresse: Postboks 359 Sentrum, 0101 Oslo
Telefon: 22 43 30 00
Mobiltelefon: 98 07 63 40/94 16 21 67
Telefaks: 22 43 30 01

2. MÅSELSKAP

Selskap: Kaph Entreprenør AS
Adresse: Madlaveien 499, 4020 STAVANGER
Org.nr. 914 949 149

3. HVA MELDINGEN GJELDER

Polygon Norway Holding AS vil kjøpe 100 % av aksjene i Kaph Entreprenør AS («Kaph»). Aksjene eies i dag av ulike enkeltaksjonærer.

4. FORETAKENES STRUKTUR OG VIRKSOMHETSOMRÅDER

4.1 Polygon Norway Holding AS

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

Konsernet har ca. 5300 ansatte i 16 land, og hadde en omsetning i 2020 på EUR 743 millioner (ca. NOK 8,2 milliarder). I Norge har Polygon Norway Holding AS, gjennom datterselskapet Polygon AS, 415 ansatte og hadde i 2020 en NET omsetning på ca. NOK 569 millioner.

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

Polygon tilbyr også noen tjenester innen bygg/entreprenør, typisk i form av mersalg i forbindelse med gjennomføringen av et saneringsoppdrag og enkelte vedlikeholds og rehabiliteringsoppdrag av næringseiendom (borettslag, hoteller, kjøpesenter og lignende).

Virksomheten i Norge drives gjennom 13 avdelinger. I tillegg har Polygon for tiden fem franchisetakere med virksomhet på til sammen 287 millioner i regionene Nordland/Lofoten, Helgeland, Midt-Norge, Sørlandet og Innlandet. Polygon har en 49 % eierandel i virksomheten knyttet til Innlandet.

Polygon er medlem av bransjeorganisasjonen NHO Service.

For mer informasjon om Polygon se www.polygongroup.com. Polygongruppens årsrapport er tilgjengelig via [annual-report-2020.pdf \(polygongroup.com\)](#).

4.2 Triton AS

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

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

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

Fondene i Triton-gruppen har i dag 47 forskjellige porteføljeselskaper med til sammen ca. 100 000 ansatte og en samlet omsetning på ca. EUR 17,7 milliarder.

For mer informasjon om Triton se <http://www.triton-partners.com> og <http://www.triton-partners.com/investments/private-equity/polygon>. Tritons årsrapport er tilgjengelig via [triton-2020-annual-report.PDF \(tritoninternational.com\)](#).

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

En oversikt over fondene og porteføljeselskaper er tatt inn som vedlegg 1.

4.3 Kaph Entreprenør AS

Kaph ble etablert i 2015 og er en norsk tilbyder av håndverker- og saneringstjenester med avdelinger i Sør-Norge.¹

¹ Stavanger, Oslo, Moi, Porsgrunn, Jørpeland, Drammen, Skedsmokorset, Lillehammer, Drøbak, Kristiansand, Haugesund, Nyborg, Suldalsosen og Arendal.

Kaph tilbyr tjenester i tre ulike segmenter:

- Tjenester rettet mot forsikring. Rehabilitering, sanering og gjenoppbygning etter vann og brannskader. Leverer også servicetjenester til boligbyggerlag, eiendomsselskap, og til offentlige og private aktører som har behov for service-håndverkere.
- Tjenester rettet mot private. Utføring av håndverkstjenester for private. Rehabilitering, ombygging, skifte av vinduer, legge tak, rehabilitering av kjøkken og bad.
- Prosjekt. Utfører større prosjekter, hovedsakelig som leverandør av tømmer eller arkitektfagene, samt sanering. Har mulighet til å være totalentreprenør på boligprosjekter inntil 20 enheter og enklere prosjekter.

Kaph eies i dag av et tyvetalls enkeltaksjonærer uten kontrollerende eierandel, og der de fleste av de større aksjonærene også er ledende ansatte i selskapet. En oversikt over aksjonærene er tatt inn som vedlegg 2.

5. OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT

Omsetning og driftsresultat i 2019 for melderne og målselskaper²:

Foretak	Omsetning	Driftsresultat
Triton (inkludert Polygon AS)	EUR [...]	Ikke tilgjengelig.
Polygon AS	NOK 607,4 mill.	Ikke tilgjengelig.
Kaph Entreprenør AS	NOK 382, 5 mill.	NOK 5,8 mill.

6. MARKEDER FOR SKADESANERING OG OPPBYGGING

6.1 Innledning

Foretakssammenslutningen innebærer at Polygon Norway Holding AS erverver enekontroll i Kaph. Både Polygon Norway Holding AS, gjennom datterselskapet Polygon AS, og Kaph driver virksomhet innen skadesanering og gjenoppbygging etter skader, og det er derfor en overlapp mellom partenes virksomhet i Norge.

² Siste tilgjengelige regnskapstall er angitt.

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

Skadesanerings- og gjenoppbyggingsmarkedet består av et stort antall aktører og er i stadig utvikling, i tillegg til at kundene har en spesielt sterk kjøpermakt. I det følgende vil vi først gi en generell beskrivelse av markedet for skadesanering og gjenoppbygging (avsnitt 6.2). En redegjørelse for partenes markedsandeler og berørte markeder gis under punkt 6.5.

6.2 Generelt om skadesanering og gjenoppbygging

6.2.1 Overordnet

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

6.2.2 Bransjerapport fra NHO

NHO Service har utarbeidet en årsrapport for skadesaneringsmarkedet i 2018 basert på blant annet innrapporterte tall fra medlemmene og data fra Finans Norge om utbetalinger fra forsikringsselskapene.

Vedlegg [3]: Årsrapport Skadesanering 2018 (NHO Service)

Partene er ikke kjent med at det er publisert oppdaterte data etter 2018. Som det redegjøres for under punkt 6.3, har markedet trolig vokst etter 2018. Partene antar imidlertid at estimatet likevel gir et (konservativt og nøkternt) anslag på markedets størrelse også i 2021.

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

6.2.3 Kundestyrt marked

Markedet for skadesanering og gjenoppbygging er utpreget kundestyrt. Kundene er i hovedsak forsikringsselskaper, som i egenskap av å ha forsikret den aktuelle eiendommen har den primære økonomiske interessen i skadesaneringen og gjenoppbyggingen av eiendommen etter skaden. Polygon anslår at over [...] % av deres omsetning kommer fra forsikringsselskaper.³ Kaph anslår at rundt [...] %

³ De resterende [...] % kommer typisk fra oljesanering, asbestsanering, ventilasjonsrens og mindre oppdrag innen entreprenør/anleggsvirksomhet, hvor kunden kontakter saneringsselskapet direkte.

av deres omsetning kommer fra forsikringsselskaper. De fleste bedriftene som tilbyr skadesanering og gjenoppbygging har inngått ulike typer rammeavtaler eller prisavtaler med forsikringsselskapene som utgangspunkt for å bli tildelt oppdrag.

Det finnes i dag rundt 25 forsikringsselskaper i Norge. De fleste av disse er organisert i Finans Norge. Saneringsbransjen samarbeider med Finans Norge om områder der partene har felles interesser.

De fire største kundene for sanerings- og gjenoppbyggingselskapene er Gjensidige Forsikring ASA ("Gjensidige") med 25,9 % markedsandel, If Skadeforsikring NUF ("If") med 21,3 % markedsandel, Tryg Forsikring A/S ("Tryg") med 13,2 % markedsandel og Fremtind Skadeforsikring med 14,1 % markedsandel.⁴ Disse står sammenlagt for omtrent 75 % av totalt salg av forsikringer i Norge. Andre kunder er Storebrand, DNB Bank ASA ("DNB" nå en del av Fremtind), Codan (kjøpt av Tryg), Frende, Vardia (kjøpt av Storebrand), Eika, KLP, Protector, Jernbanepersonalet, Knif, Crawford og noen flere. Polygon har rammeavtale med de fleste av disse aktørene.

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

Etter hva partene er kjent med, har de fleste forsikringsselskapene rammeavtaler med flere – ofte mange – sanerings- og gjenoppbyggingselskaper. De større forsikringsselskapene har ofte flere titalls regionale leverandører i tillegg til de større nasjonale saneringsselskapene.

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

Etter hva partene er kjent med har de fleste forsikringsselskapene fastsatte volummål (kroner eller prosentandel) med sine ulike hovedleverandører, men tildelt volum vil variere basert på den kvalitet, kundetilfredshet og tilgjengelighet/kapasitet som de ulike selskapene leverer i avtaleperioden. Det vil si at forsikringsselskapene normalt ikke er bundet av volumforpliktelser og som utgangspunkt står fritt til å velge leverandører for det enkelte oppdrag. Avtalene kan inneholde volummålsettinger mot at leverandøren tilbyr en fakturarabatt, og at aktørene leverer i henhold til spesifiserte KPI- og SLA (Service Level Agreements) -nivåer. Dersom leverandørene ikke leverer tilstrekkelig kvalitet og kundetilfredshet vil de likevel ikke få dette minimumsvolumet. Konsekvensen av at leverandøren ikke oppfyller rammeavtalen er at forsikringsselskapene styrer oppdrag til andre leverandører.

Etter partenes erfaring inngås rammeavtalene mellom forsikringsselskapene og sanerings- og gjenoppbyggingsfirmaene gjerne for tre til opptil fem år, og blir reforhandlet og eventuelt fornyet før de løper ut.

Kundene kan i så fall være bedrifter, boligsameier og borettslag, privatpersoner og offentlige oppdragsgivere.

4 <https://www.finansnorge.no/statistikk/skadeforsikring/markedsandeler/> (sist åpnet 16. april 2021)

6.2.4 Prosessen ved valg av leverandør

Forsikringsselskapenes valg av leverandør, for små/mellomstore oppdrag, gjøres i stor grad ved bruk av nettportalene In4mo (<https://www.in4mo.com/nb/>), meps (<https://www.cab.se/no/cab-group/eiendom/produkter/meps.html>) eller Scalepoint (<https://web.scalepoint.com/nb/>), som er nettportaler som knytter sammen forsikringsselskapene og skade- og gjenoppbyggingsselskapene. In4mo, meps og Scalepoint er digitale verktøy som er utviklet av og for forsikringsbransjen. Bruken av disse portalene innebærer at skadeoppdrag tildeles basert på forhåndsdefinerte kriterier som avstand, pris og kvalitet. In4mo, meps og Scalepoint er uavhengige tredjepartsleverandører. In4mo ble etablert først og benyttes av de fleste forsikringsselskapene med unntak av Storebrand som nå benytter meps, Scalepoint benyttes kun i mindre omfang for innbo skader. Det er i utgangspunktet ikke store forskjeller i teknisk funksjonalitet mellom disse portalene.

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

Når en skade skjer, blir den meldt til det forsikringsselskapet som har forsikret den aktuelle eiendommen. Forsikringsselskapet rapporterer inn skaden i nettportalen selskapet benytter seg av. Tildeling av oppdrag hos de små/mellomstore (Eika, KLP, Frende, o.l.) forsikringsselskap skjer ofte gjennom manuelle prosesser der saksbehandler velger mellom de ulike tilgjengelige selskapene. Flere av de større aktørene (f.eks. Gjensidige) har et helautomatisk system som plukker ut én aktuell leverandør basert på forhåndsdefinerte kriterier (pris, avstand, kvalitet og kundetilfredshet). Nettportalene bidrar altså til at forsikringsselskapene manuelt eller automatisert velger det saneringssselskapet som får oppdraget med å sanere og eventuelt gjenoppbygge den enkelte skaden på bakgrunn av kriterier som avstand, pris og kvalitet. På grunnlag av tilgjengelig informasjon i nettportalen om leverandørens lokasjon i forhold til skadestedet, og "rating" gitt på bakgrunn av kvalitet på tidligere oppdrag og prisene som er avtalt på forhånd, velger forsikringsselskapet en aktuell leverandør for oppdraget. Etter utført oppdrag vil forsikringsselskapet rangere ("rate") saneringssselskapet på bakgrunn av de oppdrag som er utført i en gitt tidsperiode. Ratingen skjer på bakgrunn av faktorer som pris, registrerte avvik og kundetilfredshet mv og danner grunnlag for ny rating i kommende periode.

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

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

Partene anslår at de fleste forsikringsselskapene engasjerer takstmann når skadestørrelsen passerer NOK 150-250.000 (nivå varierer fra forsikringsselskap til forsikringsselskap). Et gjennomsnittsoppdrag ligger mellom NOK 40 000 og 45 000. Det betyr at de fleste oppdragene fordeles gjennom In4mo, meps eller Scalepoint.

6.2.5 Forsikringsselskapene avgjør markedsandeler

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

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

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

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

6.2.6 Nyetableringer og bevegelse mellom eksisterende aktører – enkelt å etablere seg i markedet

Det er få og lave etableringshindringer i bransjen for skadesanering og gjenoppbygging. Dette reflekteres ved at også små aktører (for eksempel lokale byggmestere og mindre entreprenører) konkurrerer effektivt i bransjen. Selskaper som ønsker å levere tjenester til forsikringsselskapene får, etter en prekvalifisering relatert til HMS, kvalitet og kompetanse, relativt enkelt tilgang til en rammeavtale.

Det finnes ikke i dag noen etablert fagutdanning for skadesanerere. Når en bedrift skal etablere seg innen sanerings- og gjenoppbyggingsbransjen bør den for det første inngå rammeavtale med forsikringsselskaper for å få tilstrekkelig med oppdrag eller bli medlem i en allerede etablert kjede. Såfremt leverandørene har riktig fagkompetanse og utstyr er det ikke vanskelig å få fremforhandlet en lokal rammeavtale med forsikringsselskapene, og det er svært enkelt å tilknytte seg riktig fagkompetanse. Det er heller ikke betydelige kostnader knyttet til erverv av nødvendig utstyr. For det andre bør bedriften opprette adresse og bruker i nettportalene, som beskrevet ovenfor i avsnitt 6.2.4.

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

Det er mange eksempler på at bedrifter starter virksomhet innen skadesanering og gjenoppbygging. De vanligste veiene inn i dette markedet er at byggmestere og entreprenører utvider virksomheten til også å omfatte skadesanering og gjenoppbygging etter skade, og at bedrifter eller ansatte bryter ut av en kjede og starter en ny kjede. Eksempler på dette er Skade-1 (tidligere en del av Skadegruppen), Nordisk Service Union (ansatte fra tidligere Skadegruppen) og Frøiland Bygg Skade (stor andel av ansatte kommer fra Recover Nordic AS).

Det er etter partenes erfaringer sjeldent at aktører i saneringsbransjen går konkurs eller forsvinner fra markedet. Forflytninger internt i bransjen er imidlertid vanlig, i tillegg til at nye aktører kommer til. Bransjen er attraktiv fordi markedet er i utvikling og behovet for skadebegrensning, sanering og gjenoppbygging øker, samt at forsikringsselskapene anses som en solid/stabil kunde med et oppdragsnivå som i liten grad påvirkes av markedsconjunkturer.

6.3 Skadesanering og gjenoppbygging

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

NHO Service definerer virksomheten innenfor skadesanering og gjenoppbygging slik:

"Saneringsbedriftene vasker, tørker, reparerer, oppbevarer og gjenoppbygger bygg og innbo som har blitt skadet".⁵ Skadesanering og gjenoppbygging kan således anses som en del av det større bygge- og anleggsmarkedet. Skadesanering går ut på å hindre ytterligere skade (for eksempel stanse vanninntrengingen i bygget) og begrense den forvoldte skade (for eksempel fjerne fuktskadede bygningsdeler og tørke bygget). Tildeling av den vesentlige andelen av slike oppdrag skjer som beskrevet ovenfor i punkt 6.2.4. Deretter blir skaden reparert. Dette gjenoppbyggingsarbeidet utføres enten av det samme selskapet som utførte saneringsoppdraget eller en annen aktør. Slike andre leverandører kan være alt fra lokale tømmerfirmaer til større entreprenørbedrifter. Tilbydersiden for denne delen av oppdraget består altså av flere aktører enn det innledende saneringsoppdraget. Også slike aktører er registrert i In4mo, meps og Scalepoint, og tildeles oppdrag av forsikringsselskapene gjennom denne portalen på lignende måte som saneringsselskapene. Etter hva partene er kjent med, tilbyr alle saneringsselskaper også gjenoppbygging av skadene. Dette utføres enten ved bruk av egne ansatte tømmerere og andre fagpersoner, eller ved innleie av tømmerbedrifter eller entreprenører som underleverandører.

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

⁵ NHO Service, Tall og Trender 2020: Drift og Service, punkt 4.3.

eller har prefererte leverandører. Polygon og Kaph konkurrerer også om en del av disse oppdragene fra forsikringstakerne.

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

For den videre vurderingen vil melder ta utgangspunkt i at det eksisterer et marked for skadesanering og gjenoppbygging

Ved vurderingen av størrelsen på det relevante produktmarkedet har Polygon tatt utgangspunkt i NHOs beregninger, som blant annet er basert på tall fra Finans Norge over utbetalinger fra forsikringsselskaper. Disse tallene viser at forsikringsselskapene i Norge i 2019 utbetalte 10,3 milliarder i forbindelse med vann- og brannskader på eiendom.⁶ Dette er en økning fra en utbetaling på 8,6 milliarder i 2017.⁷ Disse utbetalingene omfatter ikke bare utbetalinger til leverandører av sanering- og gjenoppbyggingstjenester, men også utbetalinger i forbindelse med driftsavbrudd, industriskader (håndverkere og entreprenører), husleie- og innboerstøtning og kontantutbetalinger. I perioden 2017 til 2020 har NHOs medlemmer samtidig økt sin omsetning fra 2,5 milliarder til 4,5 milliarder. Tilsvarende har det i perioden være en økning i antall prosjekter fra 61 205 til 102 554. Dette følger av innrapporterte tall for 2020, inntatt som vedlegg [4]. Det antas på denne bakgrunn at markedet er i vekst.

NHO laget, som nevnt ovenfor, i 2018 en oversikt over totalmarkedet for skadesanering og gjenoppbygging (vedlegg [3]). Dette ble gjort ved å redusere Finans Norges data for å hensynta at deler av forsikringsselskapenes utbetalinger ikke generer omsetning for sanerings- og gjenoppbyggingssselskapene, og samtidig supplere tallene med estimater for skade- og saneringstjenester som ikke betales direkte av forsikringsselskapene. Nedenfor følger en tabell som gjengir NHO Services anslag i 2018 for totalmarkedet for skadesanering og gjenoppbygging og hvordan det er bygget opp.⁸

Marked for skadesanering og gjenoppbygging	Sum (NOK 000)
--------------------------------------------	---------------

⁶ [Tall og Trender 2020: Drift og Service \(nhosh.no\)](#)

⁷ NHO-rapporten side 14

⁸ NHO-rapporten side 26 tabell 3.1

Skadeselskapenes innrapporterte omsetning av skadesanering og gjenoppbygning	2 536 053 ⁹
Forsikringsutbetalinger (privat og næring)	2 174 510
Selvassurandører	825 771
Sum (eks mva)	5 536 335

NHO har ikke laget en tilsvarende oppstillinger etter 2018. Selv om markedet trolig har vokst siden 2018, antar partene at estimatet gir en viss indikasjon på markedet størrelse også i 2021. Partene er ikke kjent med at det finnes oppdaterte data fra tredjeparter. NHOs beregning fra 2018 anses derfor for å gi et konservativt anslag på markedets størrelse, selv om markedet i dag trolig vil være noe større.

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

Melder legger etter dette til grunn, som et konservativt anslag, at markedet for sanerings- og gjenoppbyggingstjenester i Norge utgjorde NOK 5,5 milliarder kroner i 2020.

6.4 Det relevante geografiske markedet

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

Sanerings- og gjenoppbyggingsfirmaer kan etter omstendighetene forflytte seg relativt langt for å utføre oppdrag, dersom kundens ønsker det eller kapasitetssituasjonen i nærheten av skadestedet tilsier det. Eksempelvis har Polygons kongsbergavdeling påtatt seg oppdrag i Uvdal (120 kilometer unna) og i nærheten av Gaustadtoppen (116 km unna) og Polygons avdeling i Trondheim har påtatt seg oppdrag i Oppdal (111 km unna). Videre settes forsikringselskapenes priser på nasjonal basis. Også dette tilsier derfor at markedet er av nasjonal karakter.

9 NHO-rapporten side 7 tabell 3

I de fleste tilfeller vil likevel et sanerings- og gjenoppbyggingsfirma i relativ nærhet til skadestedet få oppdraget, normalt innenfor en avstand på 50-100 km fra leverandørens nærmeste depot (men likevel slik at dette kan variere mellom ulike deler av landet.)

Siden en viss grad av fysisk nærhet til skadestedet normalt er et kriterium for å bli tildelt oppdrag, inneholder meldingen også beskrivelser av regionale markeder for sanerings- og gjenoppbyggingstjenester. Partene har ikke grunnlag for å ta endelig stilling til utstrekningen av de ulike regionale markedene, men legger til grunn at det ikke uvanlig å kjøre inntil 50-100 kilometer for et oppdrag. Den regionvis inndeling som benyttes nedenfor antas å gi et godt bilde av konkurransesituasjonen i de ulike delene av Norge.

Kaph har utelukkende avdelinger i Sør-Norge (Lillehammer og sørover), og overlappene er følgelig begrenset til denne landsdelen. Det vil derfor redegjøres for regioner i denne delen av landet. Det er ikke praktisk mulig for partene å utarbeide en komplett oversikt over konkurrentenes avdelinger/depoter og medlemsbedrifter, men det vil gis en beskrivelse av konkurrentene i forbindelse med redegjørelsen for konkurransesituasjonen i de ulike regionene nedenfor.

6.5 Beskrivelse av strukturen og aktørene i et nasjonalt marked for skadesanering

Tabellen nedenfor gir en oversikt over partenes omsetning i Norge, inkludert omsetningen til franchisetakere. Markedsandelene er estimater gjort av partene på bakgrunn av offentlig tilgjengelig informasjon fra NHO Service. Etersom partene ikke har innsikt i konkurrenters nøyaktige omsetningsfordeling, er beregningene gjort basert på partenes totale omsetning, inkludert salg av tjenester utenfor markedet for skadesanering. Partenes omsetning knyttet til skadesanering og gjenoppbygning isolert sett er noe lavere enn dette, slik at partenes markedsandeler derfor i realiteten være noe lavere enn det som følger av tabellen.

Navn	Omsetning	Markedsandel
Polygon	[...]	[...]
Kaph Entreprenør	[...]	[...]
Samlet	[...]	[...]
Recover	[...]	[...]
Frøiland	[...]	[...]
SSG	[...]	[...]

Skade1/ Skadealliansen	[...]	[...]
Reco	[...]	[...]
Andre	[...]	[...]
Totalt	5 551 633	100 %

Det er en rekke ulike aktører på markedet for skadesanering og gjenoppbygning. Det er i tabellen tatt inn partenes estimat av markedsandeler for NHOs medlemmer innen skadesanering og gjenoppbygning. I tillegg til disse, tilbyr mindre lokale aktører, samt større nasjonale entreprenører, konkurrerende tjenester. Ettersom det er et stort antall aktører i bransjen, herunder aktører som Recover og Frøiland som utøver et betydelig konkurransepress, vil transaksjonen ikke påvirke noen av partenes konkurranter, kunder eller leverandører på en negativ måte.

En oversikt over partenes fem viktigste konkurranter, kunder og leverandører på landsbasis er inntatt i vedlegg 5.

6.6 Regioner hvor begge parter er til stede eller representert ved franchisetakere

6.6.1 Innledning

I analysen nedenfor har partene tatt utgangspunkt i regionene hvor partene har overlappende virksomhet, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d. Oversikten inkluderer Polygons franchisetakere.

Partene har valgt å inndele markedsområder basert regioner som i hovedsak samsvarer med regionene som Polygon selv anvender ved innrapportering av omsetning til kjeden sentralt. I et par tilfeller er regionene splittet ytterligere, slik at analysen baserer seg på et mindre geografiske områder som tilsvarer de tidligere fylkene. Dette er det nærmeste partene kommer en objektiv og fornuftig inndeling.

Beskrivelsen av markedet som er gitt i konkurransemeldingens punkt 6.2 til og med 6.4 gjelder tilsvarende for konkurransesituasjonen på regionsnivå. Markedsstrukturen er overordnet den samme på fylkesnivå som på nasjonalt nivå, med de variasjoner hva gjelder konkurranter, kunder og leverandører som fremgår av tabellene i omtalen av den enkelte regionen.

6.6.2 Metode for beregning av markedsandel

Omsetningen og markedsandelene i det følgende er omtrentlige ettersom partene ikke har faktisk og nøyaktig kjennskap til konkurranternes markedsandeler og omsetning innenfor den enkelte region. Videre har Polygon heller ikke tilgang på nøyaktige omsetningstall for konkurranter, og opplysningene er derfor partenes beste estimater. Partene har tatt utgangspunkt i egen total omsetning (inkludert salg av tjenester

som ikke er direkte knyttet til skadesanering) og har estimert totalmarkedet og konkurrentenes omsetning basert på sin kunnskap om markedet. Ettersom beregningene er gjort basert på egen total omsetning, innebærer de estimerte markedsandelene trolig en begrenset overvurdering. Det foreligger etter hva partene er kjent med ingen bedre rapporter eller oversikter over dette.

6.6.3 Regionsoversikt

Nedenfor følger oversikt over partenes samlede markedsandeler i de respektive regionene. Kolonnen "Polygon" viser Polygons egneide virksomhet og franchisevirksomheten samlet sett. Kolonnen "totalt" viser partenes samlede totale egneide markedsandeler. Som følger av tabellen, er partenes overlapp begrenset til Sør-Norge (felter markert i hvitt), da Kaph bare har avdelinger i Lillehammer og sørover.

Regioner	Kaph Entreprenør AS	Polygon	Totalt
Nord (Troms/Finmark)	-	[...] %	[...] %
Nordland/Lofoten	-	[...] %	[...] %
Helgeland	-	[...] %	[...] %
Midt-Norge	-	[...] %	[...] %
Ålesund/Ørsta	-	[...] %	[...] %
Bergen/Sunnfjord	[...] %	[...] %	[...] %
Stavanger/Haugesund	[...] %	[...] %	[...] %
Agder	[...] %	[...] %	[...] %
Telemark	[...] %	[...] %	[...] %
Vestfold	[...] %	[...] %	[...] %

Drammen	[...] %	[...] %	[...] %
Kongsberg/Valdres/Hallingdal	[...] %	[...] %	[...] %
Asker/Lysaker	[...] %	[...] %	[...] %
Oslo/Romerike	[...] %	[...] %	[...] %
Østfold/Follo	[...] %	[...] %	[...] %
Hedmark	-	[...] %	[...] %
Oppland	[...] %	[...] %	[...] %

Det vil i det følgende redegjøres for hver enkelt av regionene hvor partene har overlappende virksomhet.

6.6.4 Region Bergen/Sunnfjord

I dette markedsområdet er det mange aktører, og derfor høyt konkurransepress.

Partene får en samlet markedsandel på ca. [...] % i dette området etter transaksjonen.

Bergen/Sunnfjord	Omsetning (NOK 000)	Estimert markedsandel
Polygon	Kr [...]	[...] %
Kaph Entreprenør	Kr [...]	[...] %
Samlet	Kr [...]	[...] %
Recover	Kr [...]	[...] %
Frøiland	Kr [...]	[...] %

SSG	Kr [...]	[...] %
Skade 1/Skadealliansen	Kr [...]	[...] %
Andre	Kr [...]	[...] %
Totalt	kr 390 697	100 %

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

- Sammenlagt har partene en markedsandel på ca. [...] %.
- Det er en rekke konkurrenter i regionen. Blant annet utøver Recover, Frøiland og Skade 1/Skadealliansen betydelig konkurransepress.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. Videre skjer det til stadighet skifter i de ulike aktørenes posisjoner ved at ansatte fra ett selskap starter konkurrerende virksomhet, eller går over til en konkurrent. Eksempelvis styrket Skade1 sin tilstedeværelse i regionen da tidligere ansatte i Skadegruppen (kjøpt av Polygon i 2017) gikk over til Skade1 etter dette.

6.6.5 Region Stavanger/Haugesund

I denne regionen er det en rekke aktører, og derfor høyt konkurransepress. I 2016 satset Frøiland Bygg innen sanering, og er raskt blitt en betydelig aktør.

Partene får etter transaksjonen en samlet markedsandel på rundt [...] %

Stavanger/Haugesund	Omsetning (NOK 000)	Estimert markedsandel
Polygon	Kr [...]	[...] %
Kaph Entreprenør	Kr [...]	[...] %
Samlet	Kr [...]	[...] %

Recover	Kr [...]	[...] %
Frøiland	Kr [...]	[...] %
SSG	Kr [...]	[...] %
Skade 1/Skadealliansen	Kr [...]	[...] %
Reco	Kr [...]	[...] %
Andre	Kr [...]	[...] %
Totalt	kr 610 766	100 %

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

- Det er en rekke konkurrenter i Rogaland. Store landsdekkende aktører som Rocover og Frøiland er eksempelvis godt etablert, og har trolig samlet rundt 40 % av markedet. I tillegg er aktører som SSG, Skade 1/Skadealliansen og Reco, i tillegg til andre lokale aktører, etablert. På større prosjekter møter partene også konkurranse fra større entreprenørvirksomheter.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. Frøiland ble eksempelvis etablert i regionen i 2016, og er i dag godt etablert. Videre skjer det til regelmessig justeringer i de ulike aktørene til posisjoner ved at ansatte fra ett selskap starter konkurrerende virksomhet, eller går over til en konkurrent. Eksempelvis styrket Skade1 sin tilstedeværelse i regionen da tidligere ansatte i Skadegruppen (kjøpt av Polygon i 2017) gikk over til Skade1.

6.6.6 Region Agder

I dette området er Polygon bare representert ved franchisetaker. Det redegjøres imidlertid for konkurransebildet også i denne regionen for oversiktens skyld. Partene har en samlet markedsandel på [...] % i dette området (inkludert franchisetaker).

Region Agder	Omsetning (NOK 000)	Estimert markedsandel
--------------	---------------------	-----------------------

Polygon	Kr [...]	[...] %
Kaph Entreprenør	Kr [...]	[...] %
Samlet	Kr [...]	[...] %
Recover	Kr [...]	[...] %
Frøiland	Kr [...]	[...] %
SSG	Kr [...]	[...] %
Skade 1/Skadealliansen	Kr [...]	[...] %
Reco	Kr [...]	[...] %
Andre	Kr [...]	[...] %
Totalt	kr 354 478	100 %

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

- Det er en rekke konkurrenter i dette markedsområdet. Aktører som Recover, Frøiland, SSG, Skade1 og Reco utgjør store konkurrenter. I tillegg konkurrer en rekke mindre og lokale aktører om oppdragene.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. De siste årene har eksempelvis Skade1, SSG og Reco etablert seg i området.

6.6.7 Region Telemark

I dette området er Polygon bare representert ved franchisetaker. Det redegjøres imidlertid for konkurransebildet også i denne regionen for oversiktens skyld.

Det er en rekke ulike konkurrenter i området. Partene vil etter transaksjonen har en markedsandel rundt [...] %, inkludert franchisetaker.

Region Telemark	Omsetning	Markedsandel
Polygon	Kr [...]	[...] %
Kaph Entreprenør AS	Kr [...]	[...] %
Samlet	Kr [...]	[...] %
Recover	Kr [...]	[...] %
Frøiland	Kr [...]	[...] %
SSG	Kr [...]	[...] %
Skade 1/Skadealliansen	Kr [...]	[...] %
Reco	Kr [...]	[...] %
Andre	Kr [...]	[...] %
Totalt	kr 249 151	100 %

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

- Det er en rekke konkurrenter i dette markedsområdet. Aktører som Recover og Frøiland utgjør sterke konkurrenter, og det er i tillegg en rekke mindre aktører.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. Eksempelvis er Skade1 en ny aktør i regionen.

6.6.8 Region Vestfold

I dette området er Polygon bare representert ved franchisetaker. Det redegjøres imidlertid for konkurransebildet også i denne regionen for oversiktens skyld.

Partene har etter transaksjonen en samlet markedsandel på [...] % (inkludert franchisetaker).

Region Vestfold	Omsetning (NOK 000)	Estimert markedsandel
Polygon	Kr [...]	[...] %
Kaph Entreprenør	Kr [...]	[...] %
Samlet	Kr [...]	[...] %
Recover	Kr [...]	[...] %
Frøiland	Kr [...]	[...] %
SSG	Kr [...]	[...] %
Skade 1/Skadealliansen	Kr [...]	[...] %
Reco	Kr [...]	[...] %
Andre	Kr [...]	[...] %
Totalt	kr 266 536	100 %

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Kaphs konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Telemarksregionen. Partene vil samlet sett få en begrenset markedsandel (rundt [...] %) og det er videre en rekke andre konkurrenter i regionen.

6.7 Region Drammen

I området rundt Drammen har partene en samlet markedsandel rundt [...] %.

Region Drammen	Omsetning (NOK 000)	Estimert markedsandel
Polygon	Kr [...]	[...] %
Kaph Entreprenør	Kr [...]	[...] %
Samlet	Kr [...]	[...] %
Recover	Kr [...]	[...] %
Frøiland	Kr [...]	[...] %
SSG	Kr [...]	[...] %
Skade 1/Skadealliansen	Kr [...]	[...] %
Reco	Kr [...]	[...] %
Andre	Kr [...]	[...] %
Totalt	kr 228 141	100 %

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Kaphs konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Drammens-regionen, blant annet fordi:

- Det er en rekke andre konkurrenter etablert i regionen, herunder Recover som, med en markedsandel på rundt [...] %, utøver et betydelig konkurransepress.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. Eksempelvis har Skade1 etablert i seg i regionen. I tillegg har selskapet NSU (Nordisk Service Union) etablert seg med virksomhet innenfor skadesanering.

I dette området møter partene naturligvis også konkurranse fra aktører etablert andre steder på Østlandet, herunder i Oslo-regionen.

6.7.1 Region Lysaker og Asker

I dette markedsområdet har både Polygon og Kaph egne virksomheter.

I dette markedsområdet er det en rekke konkurrenter og således høyt konkurransepress. Det er veldig mange av aktørene som opererer i regionen som ikke rapporterer inn til NHO. Dette er typisk byggmestere som leverer tjenester inn mot forsikringsselskapene (eksempelvis Best Total AS, Helge Haneborg AS, m.fl.)

Region Lysaker og Asker	Omsetning (NOK 000)	Estimert markedsandel
Polygon	Kr [...]	[...] %
Kaph Entreprenør	Kr [...]	[...] %
Samlet	Kr [...]	[...] %
Recover	Kr [...]	[...] %
Frøiland	Kr [...]	[...] %
SSG	Kr [...]	[...] %
Skade 1/Skadealliansen	-	0 %
Reco	Kr [...]	[...] %
Andre	Kr [...]	[...] %
Totalt	kr 391 358	100 %

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Kaphs konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Drammensregionen, blant annet fordi:

- Det er en rekke andre konkurrenter etablert i regionen, herunder Recover som utøver et betydelig konkurransepress.

- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. Eksempelvis har Skade1 etablert seg i regionen.

I dette området møter partene naturligvis også konkurranse fra aktører etablert andre steder på Østlandet, herunder i Oslo-regionen.

6.7.2 Region Oslo/Romerike

I dette markedsområdet er det en rekke konkurrenter og således høyt konkurransepress. Det er veldig mange av aktørene som opererer i Oslo/Akershus som ikke rapporterer inn til NHO, eksempelvis Best Total AS, Helge Haneborg AS, Dybvig AS m.fl.

Partene får samlet en markedsandel på rundt [...] % i regionen.

Region Oslo/Romerike	Omsetning (NOK 000)	Estimert markedsandel
Polygon	Kr [...]	[...] %
Kaph Entreprenør	Kr [...]	[...] %
Samlet	Kr [...]	[...] %
Recover	Kr [...]	[...] %
Frøiland	Kr [...]	[...] %
SSG	Kr [...]	[...] %
Skade 1/Skadealliansen	Kr [...]	[...] %
Reco	Kr [...]	[...] %
Andre	Kr [...]	[...] %
Totalt	kr 966 109	100 %

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Kaphs konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Drammensregionen, blant annet fordi:

- Det er en rekke andre konkurrenter etablert i regionen, herunder Recover, Frøiland, SSG, Skade 1 og Reco, som utøver et betydelig konkurransepress.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. Eksempelvis har Skade1 etablert seg i regionen, samt Nordic Service Unionen.

I dette området møter partene naturligvis også konkurranse fra aktører etablert andre steder på Østlandet, herunder i Lysaker, Asker og Drammen.

6.7.3 Region Østfold/Follo

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

Partene får samlet en markedsandel rundt [...] %.

Region Østfold/Follo	Omsetning (NOK 000)	Estimert markedsandel
Polygon	Kr [...]	[...] %
Kaph Entreprenør	Kr [...]	[...] %
Samlet	Kr [...]	[...] %
Recover	Kr [...]	[...] %
Frøiland	Kr [...]	[...] %
SSG	Kr [...]	[...] %
Skade 1/Skadealliansen	Kr [...]	[...] %
Reco	Kr [...]	[...] %

Andre	Kr [...]	[...] %
Totalt	kr 425 860	100 %

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

- Det er flere store aktører etablert i området, herunder store og veletablerte aktører som Recover, Frøiland, SSG, Skade1 og Reco.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. Eksempelvis har Skade1 etablert seg i regionen.
- Det er en rekke byggmesterselskaper som leverer tjenester inn mot forsikringsselskapene i regionen, eksempelvis Dammyr Bygg AS.

6.7.4 Region Oppland

I dette område er det flere store aktører etablert i markedet. Partene vil ha en samlet markedsandel på rundt [...] % etter transaksjonen.

Region Oppland	Omsetning (NOK 000)	Estimert markedsandel
Polygon	Kr [...]	[...] %
Kaph Entreprenør	Kr [...]	[...] %
Samlet	Kr [...]	[...] %
Recover	Kr [...]	[...] %
Frøiland	Kr [...]	[...] %
SSG	Kr [...]	[...] %

Skade 1/Skadealliansen	-	0 %
Reco	Kr [...]	[...] %
Andre	Kr [...]	[...] %
Totalt	kr 125 327	100 %

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

- Det er flere store aktører etablert i området, herunder store og veletablerte aktører som Recover og Frøiland.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. Eksempelvis har Nordic Service Union etablert seg i regionen (på Hamar), samt Skade1.

6.7.5 Region Kongsberg-området

I området rundt Kongsberg har partene en samlet markedsandel rundt [...] %.

Region Kongsberg	Omsetning (NOK 000)	Estimert markedsandel
Polygon	Kr [...]	[...] %
Kaph Entreprenør	Kr [...]	[...] %
Samlet	Kr [...]	[...] %
Recover	Kr [...]	[...] %
Frøiland	Kr [...]	[...] %

SSG	Kr [...]	[...] %
Skade 1/Skadealliansen	-	0 %
Reco	-	0 %
Andre	Kr [...]	[...] %
Totalt	Kr 114 909	100 %

Foretakssammenslutningen antas ikke å hindre effektiv konkurranse for Polygons eller Kaphs konkurrenter, kunder eller leverandører i markedet for skadesanering og gjenoppbygging i Kongsberg-regionen, blant annet fordi:

- Det er en rekke andre konkurrenter etablert i regionen, herunder Recover som, med en markedsandel på rundt [...] %, utøver et betydelig konkurransepress.
- Aktører kan uten vesentlig kostnader og i løpet av kort tid utvide sin kapasitet og/eller etablere seg i dette området. Eksempelvis er Best Total AS (en del av Skade1) etter partenes kjennskap i ferd med å etablere i seg i regionen.

I dette området møter partene også konkurranse fra aktører etablert andre steder på Østlandet.

6.8 Konkurrenter, kunder og leverandører

Partenes viktigste konkurrenter nasjonalt og innenfor den enkelte region følger av oversiktene ovenfor. Partenes viktigste kunder og leverandører er inntatt i vedlegg 5.

7. ØVRIGE HORIZONTAL RELASJONER

7.1 Virksomhet knyttet til vedlikehold og renovasjon av bygg

På grunn av sesongsvingninger i bransjen, påtar aktører som driver innen skadesanering og gjenoppbygging seg også normalt enkelte håndverksoppdrag innen vedlikehold og rehabilitering av bygg. Partene antar at denne type oppdrag tildeles innenfor tilsvarende geografiske områder som dem beskrevet i forbindelse med beskrivelsene av skadesanering og gjenoppbygging. Partene har følgelig overlappende virksomhet knyttet til håndverksoppdrag innen vedlikehold og rehabilitering av bygg innenfor disse områdene.

Partene har ikke kjennskap til at det finnes tredjepartsdata som beskriver markedet eller markedsandeler. Så vidt partene er kjent med, tilbyr alle aktører innen skadesanering og gjenoppbygging også slike tjenester. Partenes markedsandeler kan derfor i høyden reflektere dem som beskrives ovenfor. I praksis

vil imidlertid markedsandelene være langt lavere. I tillegg til aktører innen skadesanering og gjenoppbygning, tilbys denne type tjenester av en rekke aktører, både større entreprenørvirksomheter med et til dels landsdekkende tilbud, samt lokale og regionale håndverker/tømrervirksomheter. Slik virksomhet utgjør videre ikke en del av partenes kjernevirksomhet, og partenes volum knyttet til slik virksomhet er svært begrenset.

Det vil for ordens skyld redegjøres for partenes største konkurrenter, kunder og leverandører innen vedlikehold og rehabilitering av bygg i de ulike regionene. Denne oversikten er inntatt i vedlegg 5.

8. VERTIKALE RELASJONER

Det forekommer at aktører i sanerings- og gjenoppbyggingsbransjen kjøper tjenester av hverandre, for eksempel ved økt kapasitetsbehov. Slike vertikale relasjoner antas ikke å gi opphav til noen konkurranserettslige problemstillinger i relasjon til den meldte foretakssammenslutningen. Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i eventuelle vertikalt forbundne markeder vil uansett være de samme som oppgitt i vedlegg 5.

Videre vil Tritons porteføljeselskaper ved skader og lignende ha behov for skadesanerings- og gjenoppbyggingstjenester, men valg av saneringsselskap vil i så fall normalt bli besluttet av forsikringsselskapet og ikke av det berørte Triton-selskapet, slik at det ikke foreligger noen vertikal relasjon i konkurranselovens forstand. Det er ikke avdekket merkbare leverandørrelasjoner mellom Tritons øvrige porteføljeselskaper og selskaper i sanerings- og gjenoppbyggingsbransjen i Norge.

9. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

Transaksjonen vil medføre effektivitetsgevinster i form av reduserte kostnader i kjededriften som vil komme kunder og forbrukere til gode. Som følge av stadig økning antall skader mener partene det er behov for effektivisering og bredde i både kompetanse og ressurser. Det er ikke bare behov for økt kompetanse, men også å utvikle ny kompetanse og metodikk i bransjen. Dette vil komme forbrukerne til gode ved at skader blir behandlet bedre og mer effektivt.

Polygon opererer i en bransje med stor konkurranse og i et marked som i stor grad er styrt av få, store forsikringsselskaper med betydelig innkjøpsmakt. Transaksjonen gir et godt grunnlag for å utvikle god faglig kompetanse og arbeidsmetodikk gjennom implementering av "best practices" fra hver av partene og derigjennom bli en mer attraktiv tilbyder med god kompetanse og kapasitet til å bistå kundene også i perioder med stort arbeidspress (naturhendelser, flommer, store skader, o.l.).

Kompetanseprofilen på selskapene passer godt sammen ved at Polygon har sin tradisjonelle styrke innen skadesanering og Kaph har en sterkere profil innen håndverkstjenester og gjenoppbygging. Etter transaksjonen vil den nye virksomheten fremstå som en mer komplett leverandør som gjennom dette blir en enda mer attraktiv samarbeidspartner for kundene.

Lønnsomheten innenfor skadesaneringsbransjen er presset, og flere selskaper opererer med svært svake eller negativt driftsresultat. Dette er ikke bærekraftig over tid. Således er kjøpet også motivert av synergier som kan skape en økt lønnsomhet og gjennom dette sikring av arbeidsplasser.

Blant annet forventer Polygon at den nye virksomheten gjennom økt volum og antall oppdrag vil kunne øke sin produktivitet gjennom flere oppdrag, som i snitt gir mindre kjøretid, og at også graden av interntid vil kunne reduseres. Det vil videre være kostnadssynergier gjennom samlokaliseringer i de områder hvor

det er overlappende organisasjoner. Også innenfor administrative tjenester vil det være overlappende funksjoner som vil kunne effektiviseres.

Som en større enhet vil Polygon også kunne realisere innkjøpssynergier gjennom større volumer og mer rasjonelle innkjøp enn partene hver for seg, noe som vil kunne gi besparelser på innkjøp av materiell, underleverandørtjenester og øvrige driftskostnader som for eksempel bilpark og telefoni/IT. Videre vil de som en større enhet også kunne inngå et mer strategisk partnerskap med leverandører, der de gjennom stordriftsfordeler vil kunne effektivisere logistikken rundt leveranser. Dette vil kunne gi en positiv kostnadseffekt som vil kunne bedre lønnsomhet og komme kundene og forbrukerne til gode.

Transaksjonen vil uansett ikke hindre effektiv konkurranse i noe marked.

10. ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

Foretakssammenslutningen er ikke meldepliktig i andre land enn Norge.

11. OFFENTLIGHET

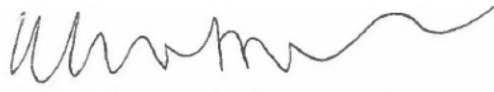
Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter jf. konkurranseloven § 18 b. Forslag til offentlig versjon av meldingen og begrunnelse er vedlagt meldingen.

12. VEDLEGG

- Vedlegg 1: Oversikt over Tritons porteføljeselskaper
- Vedlegg 2: Oversikt over aksjonærene i Kaph Entreprenør AS
- Vedlegg 3: Årsrapport skadesanering fra NHO 2018
- Vedlegg 4: Innrapporterte tall NHO 2020
- Vedlegg 5: Oversikt over viktigste konkurrenter, kunder og leverandører
- Vedlegg 6: Årsregnskap Polygon AS
- Vedlegg 7: Årsregnskap Polygon Holding AS
- Vedlegg 8: Årsregnskap Kaph Entreprenør AS
- Vedlegg 9: Aksjekjøpsavtalen
- Vedlegg 10: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

13. UNDERSKRIFT

Oslo, 4. mai 2021

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the end.

Advokatfirmaet Haavind AS