

Offentlig versjon

Deres ref.:

Vår ref.: 2017/0262-52

Saksbehandler: Rebekka Søvik
Saksansvarlig: Hanne Dahl Amundsen

Dato: 17.06.2019

Varsel – offentlig versjon – Sector Alarm AS/Isanor Invest AS – Verisure AS/Verisure Midholding AB – ileggelse av overtredelsesgebyr etter konkurranseloven § 29 jf. § 10 og EØS-avtalen artikkel 53

1 Innledning

- (1) Sector Alarm AS/Isanor Invest AS og Verisure AS/Verisure Midholding AB varsles med dette, i medhold av forvaltningsloven¹ § 16, at Konkurransetilsynet vurderer å fatte vedtak om ileggelse av overtredelsesgebyr i medhold av konkurranseloven² § 29 for brudd på konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53, jf. EØS-konkurranseloven³ § 6 første ledd.
- (2) Konkurransetilsynets foreløpige vurdering er at Sector Alarm AS og Verisure AS har samarbeidet om markedsdeling i perioden 2011 til 2017, og at de i den forbindelse utvekslet konkurransesensitiv informasjon.
- (3) Partene har samarbeidet om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg. I stedet for å konkurrere om å skaffe flest mulig kunder, fordelte de kunder i det norske boligalarmmarkedet mellom seg.
- (4) Konkurransetilsynets foreløpige vurdering er at samarbeidet har hatt til formål å hindre, innskrenke eller vri konkurransen i strid med konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53.
- (5) På denne bakgrunn vurderer Konkurransetilsynet i medhold av konkurranseloven § 29, jf. § 10 og EØS-avtalen artikkel 53 å ilegge Sector Alarm AS/Isanor Invest AS et samlet overtredelsesgebyr på 424,8 millioner kroner og Verisure AS/Verisure Midholding AB et samlet overtredelsesgebyr på 784,0 millioner kroner.

¹ Lov 10. februar 1967 om behandlingsmåten i forvaltningssaker.

² Lov 5. mars 2004 nr. 12 om konkurranse mellom foretak og kontroll med foretakssammenslutninger.

³ Lov 5. mars 2004 nr. 11 om gjennomføring og kontroll av EØS-avtalens konkurranseregler mv.

2 Sakens bakgrunn

2.1 Nærmere om partene

2.1.1 Sector Alarm AS og Sector-konsernet

- (6) Sector Alarm AS⁴ (heretter "Sector") ble stiftet 25. mars 1995.⁵
- (7) Sectors vedtektsfestede formål er: "*Vaktvirksomhet samt montering og vedlikehold av sikkerhetsutstyr knyttet til virksomheten overfor private husholdninger, samt hva dermed står i forbindelse, herunder å delta i andre selskaper med liknende virksomhet.*"⁶
- (8) I perioden 2011 til 2017 bestod styret i Sector av styreleder S1, styremedlem S6 og varamedlem ██████████, mens S2 var administrerende direktør.⁷
- (9) Årsregnskapet til Sector for 2017 viste en omsetning på 827 557 207 kroner.⁸
- (10) Sector eies 100 prosent av Sector Alarm Group AS⁹ som igjen eies 100 prosent av Sector Alarm Group Holding AS.¹⁰ Både Sector Alarm Group AS og Sector Alarm Group Holding AS ble stiftet 14. desember 2016 og hadde i 2017 ingen omsetning. Begge selskapene er styrt av daglig leder S1 og styreleder ██████████.¹¹
- (11) Sector Alarm Group Holding AS eies 100 prosent av Sector Alarm Holding AS¹² (heretter "Sector Alarm Holding").
- (12) Sector Alarm Holding ble stiftet 12. desember 2005. Sector Alarm Holdings vedtektsfestede formål er: "*Sely, gjennom hel- eller deleide selskaper eller ved samarbeide med andre virksomheter å forestå vaktvirksomhet samt montering og vedlikehold av sikkerhetsutstyr knyttet til virksomheten overfor private husholdninger, samt hva dermed står i forbindelse.*"¹³
- (13) I perioden mellom 2011 og 2017 har styret i Sector Alarm Holding bestått av styreleder ██████████, samt styremedlemmene ██████████ og ██████████, mens S1 har vært daglig leder.¹⁴
- (14) Sector Alarm Holding hadde i 2017 en omsetning på 109 826 788 kroner.¹⁵
- (15) I perioden mellom 2011 og 2018 har Isanor Invest AS¹⁶ (heretter "Isanor Invest") hatt en eierandel i Sector Alarm Holding som har variert mellom om lag 62 og om lag 86 prosent.¹⁷
- Vedlegg 1** E-post fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 16. januar 2019
- (16) Isanor Invest hadde ikke omsetning i 2017.¹⁸ Selskapet eies 100 prosent av S1, som også er daglig leder og styreleder i selskapet.¹⁹ Isanor Invest ble stiftet 16. desember 2005 og har det samme vedtektsfestede formål som Sector Alarm Holding, jf. avsnitt (12).²⁰

⁴ Organisasjonsnummer: 975 368 211. Forretningsadresse: Vitaminveien 1A, 0485 Oslo.

⁵ Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene.

⁶ Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene.

⁷ Kunngjøringer, Brønnøysundregistrene.

⁸ Årsregnskap for Sector Alarm AS for 2017 hentet fra Brønnøysundregistrene.

⁹ Organisasjonsnummer: 918 307 680. Forretningsadresse: Vitaminveien 1A, 0485 Oslo.

¹⁰ Organisasjonsnummer: 918 307 664. Forretningsadresse: Vitaminveien 1A, 0485 Oslo.

¹¹ Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene.

¹² Organisasjonsnummer: 889 158 212. Forretningsadresse Vitaminveien 1A, 0485 Oslo.

¹³ Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene. Sector Alarm Group AS og Sector Alarm Group Holding AS har akkurat det samme vedtektsfestede formålet.

¹⁴ Kunngjøringer i Brønnøysundregistrene. ██████████ var med i styret fra 2013. ██████████ gikk ut av styret i 2016.

¹⁵ Årsregnskap for Sector Alarm Holding AS for 2017 hentet fra Brønnøysundregistrene.

¹⁶ Organisasjonsnummer 989 153 269. Forretningsadresse Vitaminveien 1A, 0485 Oslo.

¹⁷ Årsregnskap for Sector Alarm Holding AS i perioden 2011-2017 hentet fra Brønnøysundregistrene.

¹⁸ Årsregnskap 2017 for Isanor Invest AS hentet fra Brønnøysundregistrene.

¹⁹ Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene.

²⁰ Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene.

- (17) Isanor Invest er morselskap i Sector-konsernet, og det utarbeides konsolidert konsernregnskap med Isanor Invest som konsernspiss. Sector-konsernet selger alarmtjenester og sikkerhetstjenester til privat- og bedriftsmarkedet. Konsernet driver virksomhet i Norge, Sverige, Irland, Finland og Spania. Hovedkontoret ligger i Oslo.²¹ Konsernomsetningen til Sector-konsernet var i 2018 på 4 248 260 053 kroner.²²

2.1.2 Verisure AS og Verisure-konsernet

- (18) Verisure AS²³ (heretter "Verisure") ble stiftet 11. februar 1965.²⁴ Frem til 15. januar 2014 het selskapet Securitas Direct AS.²⁵
- (19) Verisure sitt vedtektsfestede formål er: "*Besørge salg og service av alarmanlegg med tilhørende tjenester og annen beslektet forretningsvirksomhet.*"²⁶
- (20) ██████████ var styreleder i Verisure fra 2009 og frem til nåværende styreleder V8 overtok i 2015. V1 var daglig leder i Verisure fra mai 2009 og frem til nåværende daglig leder V2 overtok i november 2016. ██████████ har vært styremedlem gjennom hele perioden 2011 til 2017 sammen med henholdsvis V1 frem til 2016 og V2 fra 2016. I 2016 ble V14 også med i styret i selskapet.²⁷
- (21) Årsregnskapet til Verisure for 2017 viste en omsetning på 1 148 187 000 kroner.²⁸
- (22) Verisure eies 100 prosent av Verisure Holding AS²⁹ (heretter "Verisure Holding").
- (23) Verisure Holding ble stiftet 30. september 2011.³⁰ Verisure Holding sitt vedtektsfestede formål er: "*Salg og service av alarmanlegg med tilhørende tjenester og annen beslektet forretningsvirksomhet, herunder deltakelse i andre selskaper med lignende virksomhet.*"³¹
- (24) V2 er daglig leder i selskapet, mens styret består av styreleder V8 og styremedlemmene V14 og V2.³²
- (25) Verisure Holding hadde ingen omsetning i 2017.³³
- (26) Verisure Holding er 100 prosent eid av svenske Securitas Direct AB³⁴ som igjen er eid 100 prosent av Verisure Holding AB³⁵. Verisure Holding AB er 100 prosent eid av Verisure Midholding AB³⁶ (heretter "Verisure Midholding") som igjen er 100 prosent eid av Verisure

²¹ Årsregnskap 2017 for Isanor Invest AS, note 1.

²² Årsregnskap 2017 for Isanor Invest AS, side 22.

²³ Organisasjonsnummer: 929 120 825, Forretningsadresse: Drammensveien 211, 0281 Oslo. Forretningsadressen var i perioden 2011 til 2018 Drammensveien 175, 0277 Oslo. Kunngjøringer i Brønnøysundregistrene.

²⁴ Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene.

²⁵ Kunngjøringer i Brønnøysundregistrene.

²⁶ Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene.

²⁷ Kunngjøringer i Brønnøysundregistrene.

²⁸ Årsregnskap 2017 for Verisure AS hentet fra Brønnøysundregistrene.

²⁹ Organisasjonsnummer: 997 434 366, forretningsadresse: Drammensveien 211, 0281 Oslo.

³⁰ Verisure Holding het Tekågel Invest 586 AS da det ble stiftet 30. september 2011, og byttet til nåværende navn 5. november 2012. Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene.

³¹ Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene.

³² Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene.

³² Nøkkelopplysninger fra Enhetsregisteret, Brønnøysundregistrene.

³³ Årsregnskap 2017 for Verisure Holding AS hentet fra Brønnøysundregistrene.

³⁴ Organisasjonsnummer: 556222-9012. Stiftelsesdato: 1. september 1982. Daglig leder: V8. Styreleder: ██████████. Forretningsadresse: Box 392, 201 23 Malmö. Omsetning 2017: "EUR 41 533 000 all internal". Kilde: Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 14. februar 2019, vedlegg.

³⁵ Organisasjonsnummer: 556854-1410. Stiftelsesdato: 17. mai 2011. Daglig leder: V8. Styreleder: ██████████. Forretningsadresse: Box 392, 201 23 Malmö. Ingen omsetning 2017. Kilde: Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 14. februar 2019, vedlegg.

³⁶ Organisasjonsnummer: 556854-1402. Stiftelsesdato: 17. mai 2011. Daglig leder: V8. Styreleder: ██████████. Forretningsadresse: Box 392, 201 23 Malmö. Ingen omsetning 2017. Kilde: Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 14. februar 2019, vedlegg.

Topholding 2 AB³⁷. Verisure Topholding 2 AB er 92,9 prosent eid av luxemburgske Dream Luxco S.C.A.³⁸ som igjen er 96,5 prosent eid av Sheild Luxco 2 S.a.r.l.³⁹ Dette selskapet er 96,5 prosent eid av Sheild Luxco 1,5 S.a.r.l.⁴⁰ som igjen er 89,5 prosent eid av Shield Luxco 1 S.a.r.l.⁴¹ (heretter "Shield Luxco").⁴²

- (27) Luxemburgske Shield Luxco har vært konsernspiss i Verisure-konsernet siden 2015, og konsernregnskapet for 2017 er konsolidert med dette selskapet som konsernspiss. I perioden fra 2011 til 2015 var det Dream Luxco S.C.A. som var konsernspiss.

Vedlegg 2 Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. januar 2019

- (28) Svenske Verisure Midholding har ifølge Verisure rollen som indirekte holdingselskap for driftsselskapene [REDACTED] i tillegg til å være kontraktspart for sentrale deler av konsernfinansieringen. Selskapet ble etablert i mai 2011, og har siden høsten 2011 indirekte kontrollert Verisure.⁴³ V8 er oppført som daglig leder i selskapet og [REDACTED] er styreleder. Selskapet har forretningsadresse i Malmö.

Vedlegg 3 Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 14. februar 2019

- (29) Fra årsrapporten til Verisure-konsernet for 2017 fremgår det at konsernet er den ledende tilbydereren av overvåkede alarmløsninger til husholdninger og små bedrifter i Europa. Konsernet opererer i tolv europeiske land og tre land i Sør-Amerika.⁴⁴ I 2017 var konsernomsetningen til Verisure-konsernet på om lag 1 402,3 millioner euro, tilsvarende om lag 13,1 milliarder kroner.⁴⁵ Konsernsjefen er V8.⁴⁶ I 2017 ble hovedkontoret flyttet fra Malmø i Sverige til Genève i Sveits.⁴⁷
- (30) Verisure-konsernet har i perioden 2011 og frem til i dag vært eid av ulike private equity-fond. Fra høsten 2011 til sent i 2015 var konsernet eid i fellesskap av Bain Capital og Hellman & Friedman.⁴⁸ I dag er Verisure-konsernet kontrollert av Hellman & Friedman.⁴⁹

³⁷ Organisasjonsnummer: 559086-0333. Stiftelsesdato: 22. september 2016. Daglig leder: Ingen. Styreleder: [REDACTED]. Forretningsadresse: Box 392, 201 23 Malmö. Ingen omsetning 2017. Kilde: Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 14. februar 2019, vedlegg.

³⁸ Organisasjonsnummer: B163056. Stiftelsesdato: 17. august 2011. Daglig leder: Ingen. Styreleder: Ingen. Forretningsadresse: 15, Boulevard F.W. Raiffeisen, L-2411 Luxembourg. Ingen omsetning 2017. Kilde: Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 14. februar 2019, vedlegg.

³⁹ Organisasjonsnummer: B185671. Stiftelsesdato: 7. mars 2014. Daglig leder: Ingen. Styreleder: Ingen. Forretningsadresse: 15, Boulevard F.W. Raiffeisen, L-2411 Luxembourg. Ingen omsetning 2017. Kilde: Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 14. februar 2019, vedlegg.

⁴⁰ Organisasjonsnummer: B216320. Stiftelsesdato: 4. juli 2017. Daglig leder: Ingen. Styreleder: Ingen. Forretningsadresse: 15, Boulevard F.W. Raiffeisen, L-2411 Luxembourg. Ingen omsetning 2017. Kilde: Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 14. februar 2019, vedlegg.

⁴¹ Organisasjonsnummer: B185670. Stiftelsesdato: 7. mars 2014. Daglig leder: Ingen. Styreleder: Ingen. Forretningsadresse: 15, Boulevard F.W. Raiffeisen, L-2411 Luxembourg. Omsetning 2017: 329 237 euro. Kilde: Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 14. februar 2019, vedlegg.

⁴² Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. januar 2019 vedlagt konsernstruktur. Se også Annual Report 2017 for Shield Luxco 1 S.a.r.l., note 29. Denne er vedlagt årsregnskapet til Verisure Holding AS for 2017, hentet fra Brønnøysundregistrene.

⁴³ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. januar 2019.

⁴⁴ Annual Report 2017 for Shield Luxco 1 S.a.r.l., side 25. Denne er vedlagt årsregnskapet til Verisure Holding AS for 2017, hentet fra Brønnøysundregistrene.

⁴⁵ Annual Report 2017 for Shield Luxco 1 S.a.r.l. Denne er vedlagt årsregnskapet til Verisure Holding AS for 2017 hentet fra Brønnøysundregistrene. Omregning fra euro til kroner er gjort med utgangspunkt i gjennomsnittelig valutakurs for 2017 fra Norges Bank. Kilde: <https://www.norges-bank.no/Statistikk/Valutakurser/>.

⁴⁶ <https://www.verisure.com/about-us>.

⁴⁷ <https://www.verisure.com/about-us>.

⁴⁸ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. januar 2019, side 2.

⁴⁹ Annual Report 2017 for Shield Luxco 1 S.a.r.l., side 18. Denne er vedlagt årsregnskapet til Verisure Holding AS for 2017 hentet fra Brønnøysundregistrene. Se også: <https://www.verisure.com/about-us>.

2.2 Konkurransetilsynets saksbehandling

- (31) Konkurransetilsynet fremsatte 12. juni 2017 begjæring for Bergen tingrett om adgang til å foreta bevissikring etter konkurranseloven § 25. Bergen tingretts beslutninger 14. juni 2017 ga Konkurransetilsynet adgang til å gjennomføre bevissikring hos henholdsvis Sector og Verisure.

Vedlegg 4 Bergen tingretts beslutninger om bevissikring 14. juni 2017

- (32) Det ble gjennomført bevissikring hos Sector og Verisure 20. juni 2017. Under bevissikringen ble det tatt beslag i dokumenter og elektronisk lagret materiale.
- (33) Konkurransetilsynet har i tillegg gjennomført forklaringsopptak med personene som fremgår av Tabell 1.

Tabell 1 Personer som har avgitt forklaring til Konkurransetilsynet

	Navn	Stilling på tidspunktet for forklaringsopptak	Dato for forklaring
Sector Alarm AS	S1	Konsernsjef	07.02.2018
	S2	(Tidligere) Daglig leder	07.02.2018, 29.11.2018
	S3	Salgsdirektør	15.03.2018
	S4	(Tidligere) Regional salgssjef	27.04.2018
	S5	Backoffice	05.09.2018
Verisure AS	V1	(Tidligere) Daglig leder	07.02.2018, 29.11.2018
	V2	Nåværende daglig leder	06.09.2018
	V3	(Tidligere) Sales & Marketing Manager	26.04.2018, 13.11.2018
	V4	(Tidligere) Operation Manager	05.09.2018
	V5	Field Sales Director	15.03.2018
	V6	(Tidligere) Department Manager CCC	24.04.2018
	V7	(Tidl.) Sjef for feltsalg	15.08.2018

- (34) Konkurransetilsynet sendte skriftlig melding til EFTAs overvåkningsorgan om saken 28. august 2017, jf. ODA-avtalen protokoll 4, kapittel II, artikkel 11 (3).
- (35) Konkurransetilsynet har under saksbehandlingen innhentet ytterligere informasjon fra Sector og Verisure gjennom deres advokater. Begger parter har også på eget initiativ fremsatt merknader til Konkurransetilsynet.

Vedlegg 5 Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 5. mars 2019

- (36) Verisure anfører i hovedtrekk at selskapet ikke har overtrådt konkurranseloven § 10. Verisure viser til at det har ikke funnet sted en avtale eller samordnet opptreden som begrenset konkurransen, noe som underbygges av tallene på kundeoverganger. Verisure fremholder at kontakten mellom partene i hovedsak var legitim og at informasjon fra Sector ikke inneholdt

strategisk sensitiv informasjon. Verisure aksepterte heller ikke informasjonen, men fortsatte å konkurrere hardt mot Sector.

Vedlegg 6 Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 15. april 2019

- (37) Sector anfører i hovedtrekk at selskapet hverken forsettlig eller uaktsomt har brutt konkurransereglene. Sector viser til at det ikke foreligger en avtale eller samordnet opptreden om en felles strategi i boligalarmmarkedet i Norge. Tilgjengelig tallmateriale viser at partene ikke har hatt parallell adferd i markedet. [REDACTED] noe som er fullt lovlig i konkurranserettslig forstand. Sector gjør gjeldende at strategien er kjent i markedet og at deling av informasjon om denne derfor ikke vil være egnet til å redusere usikkerheten i markedet. Sector viser videre til at kontakten mellom partene har hatt et legitimt formål.
- (38) For øvrig har Konkurransetilsynet også innhentet informasjon fra NHO Service og Handel.

2.3 Videre fremstilling

- (39) Konkurransetilsynet vil i kapittel 3 redegjøre for sakens faktiske side. I kapittel 4 behandles påvirkning på handelen av avtalepartene til EØS-avtalen. I kapittel 5 redegjøres det for hvorfor Konkurransetilsynet foreløpig mener at det foreligger en overtredelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53. I kapittel 6 redegjøres det for det rettslige grunnlaget for overtredelsesgebyr og hvilke selskaper som er ansvarlige for overtredelsen. Konkurransetilsynets utmåling av overtredelsesgebyr etter konkurranseloven § 29 fremkommer i kapittel 7. Varselets slutning fremgår av kapittel 8.

3 Nærmere om sakens faktiske side

3.1 Innledning

- (40) Med bakgrunn i det beslaglagte materialet og informasjon fremkommet i etterfølgende forklaringsopptak, er det Konkurransetilsynets foreløpige vurdering at det har funnet sted et samarbeid om markedsdeling mellom Sector og Verisure i perioden 2011 til 2017.
- (41) I forbindelse med samarbeidet om markedsdeling hadde de to daglige lederne i Sector og Verisure omfattende kontakt i form av e-postkorrespondanse, telefonsamtaler og møter. Informasjonen som ble utvekslet gjennom e-postkorrespondanse omfattet detaljert innhold i nåværende og fremtidige markedsstrategier og kampanjer, samt en rekke oppfordringer om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg. Kontakten omfattet også flere trusler om at man ville slå tilbake dersom den andre partens dørselgere solgte boligalarmer til egne kunder. Kontakten mellom foretakene muliggjorde et samarbeid om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg. I stedet for å konkurrere om å skaffe flest mulig kunder, fordelte partene kunder i det norske boligalarmmarkedet mellom seg.
- (42) Det norske boligalarmmarkedet var i perioden 2011 til 2017 høyt konsentrert, og partene var de klart største aktørene i dette markedet.
- (43) Begge selskapene begrenset egne dørselgeres adgang til å selge boligalarmer til konkurrentens kunder i perioden 2011 til 2017.
- (44) Videre overvåket partene hverandres boligalarmsalg, både eget salg til konkurrentkunder og den andre partens salg til egne kunder.
- (45) Som følge av denne overvåkingen og gjennom kontakt med hverandre, visste partene hele tiden hvorvidt den andre parten avvek fra samarbeidet eller ikke. I to perioder iverksatte partene målrettede konkurrentkampanjer rettet mot den andre partens kunder, omtalt internt i selskapene som "kriger". Krigene fungerte som en straffemekanisme, og trusselen om slike kriger disiplinerte partene fra å avvike fra samarbeidet.
- (46) Det er Konkurransetilsynets foreløpige vurdering at samarbeidet har hatt et konkurransebegrensende formål i strid med konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53. Det er på denne bakgrunn ikke nødvendig at Konkurransetilsynet foretar en endelig

avgrensning av det relevante markedet.⁵⁰ Av hensyn til den videre fremstillingen vil det likevel gis en kort beskrivelse av det norske boligalarmmarkedet.

3.1.1 Om det norske boligalarmmarkedet

- (47) Et naturlig skille i det norske alarmmarkedet er mellom privatkunder og bedriftskunder. Det er betydelige forskjeller i salgsapparatene som benyttes for å nå de to gruppene, og foreliggende sak gjelder salg av boligalarmer til privatkunder. Fremstillingen videre vil følgelig fokusere på salg av boligalarmer til privatkunder.
- (48) Boligalarmer og tilhørende tjenester tilbys ofte som en integrert pakke, der de ulike innsatsfaktorene som regel består av fysiske komponenter, programvare, markedsføring, salg, installasjon og service, overvåking og utrykning.⁵¹ Aktører som Verisure og Sector er totalleverandører av boligalarmer, og tilbyr pakkeløsninger som inkluderer alarmsystem, installasjon, abonnement, overvåking og utrykning. Slike pakkeløsninger består ofte av innbrudds-, panikk- og brannalarm. Utover dette kan kunden kjøpe tilleggskomponenter.⁵²

Vedlegg 7 Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018

Vedlegg 8 Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018

- (49) Ved salg av boligalarmer benyttes det ulike salgskanaler, herunder dørsalg, messesalg og telefonsalg. Aktørene har en noe ulik fordeling mellom andel salg gjennom de ulike salgskanalene, og dette vil beskrives i det følgende.
- (50) Dørsalg innebærer at selgerne oppsøker kundene hjemme. Som det fremgår nedenfor har dørsalg tradisjonelt sett vært en svært viktig salgskanal i det norske boligalarmmarkedet.

3.1.2 Aktører på det norske boligalarmmarkedet

3.1.2.1 Verisure AS

- (51) Verisure er en leverandør av boligalarmer, alarmtjenester og smarthjemprodukter til privatkunder og små bedrifter. Kjerneproduktene er egenutviklede boligalarmer med løpende døgnkontinuerlig overvåking, utrykning og andre serviceelementer.⁵³
- (52) Selskapet tilbyr overvåking av innbrudd, brann, vann og SOS-alarm, og kunden kan velge en kombinasjon av disse. Den vanligste kombinasjonen er overvåking av innbrudd, brann og SOS-alarm.⁵⁴
- (53) Overvåking av kundenes alarmsystemer blir utført av selskapets alarmstasjon i Oslo.⁵⁵ Verisure har ikke egne vektere for utføring av utrykning og respons, men benytter en tredjepart for denne oppgaven. I perioden 2011 til 2017 har selskapet hatt avtale med Securitas AS om levering av vektertjenester.⁵⁶
- (54) Verisure har en egen avdeling for kundebehandling, kalt Customer Care Center (CCC). Denne avdelingen har ansvar for winback, som innebærer at de behandler henvendelser fra kunder som ønsker å avslutte abonnementet hos Verisure. Denne avdelingen kontakter kunden og informerer om oppsigelsestid og vilkår for oppsigelse, og de gjør samtidig et forsøk på å få kunden til å bli.⁵⁷

Vedlegg 9 Forklaringsopptak med V6 (Verisure) 24. april 2018

⁵⁰ Se forente saker T-71/03 Tokai Carbon m.fl. mot Kommisjonen, avsnitt 90, sak T-38-02 Groupe Danone mot Kommisjonen, avsnitt 99 og henvisninger under dette avsnittet.

⁵¹ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 2.

⁵² Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 10.

⁵³ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 7.

⁵⁴ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 11.

⁵⁵ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 18.

⁵⁶ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 20.

⁵⁷ Forklaringsopptak med V6 (Verisure) 24. april 2018, avsnitt 13.

- (55) Verisure har siden 2008/2009 hatt tre primære salgskanaler; eget feltsalg, eget telefonsalg og partnere som selger, monterer og vedlikeholder alarmer i egen region.⁵⁸
- (56) Eget feltsalg består av dørsalg, samt noe salg fra messer og referanser.⁵⁹
- (57) I 2008/2009 etablerte Verisure et salgssystem kalt SWOT ("Sales With Operational Tactics"), for å drive proaktivt dørsalg. Målet var å øke salget og markedspenetrasjonen.⁶⁰
- (58) I 2015 innførte selskapet en ny salgsmode[redacted] ⁶¹
[redacted] ⁶²
[redacted] ⁶³
- (59) Selskapet benytter også såkalte partnere for salg av boligalarmer, som i tillegg utfører installasjoner, service og vedlikehold av både egesolgte boligalarmer og på vegne av Verisure. Selskapet har historisk hatt mellom 25 og 50 forskjellige partnere som opererer over hele Norge. Alle partnerne er og har vært tilknyttet Verisure gjennom en franchiseavtale som regulerer forholdet partene imellom.⁶⁴ I tillegg eksisterer det en rekke manualer med prosedyrer og rutiner som partnerne er forpliktet til å følge.⁶⁵
- (60) Det fremgår av et eksempel på franchiseavtale at [redacted] ⁶⁶
- (61) Dørsalg har vært en viktig salgskanal for Verisures partnere. Historisk sett har partnere stått for en høy andel av Verisures salg av boligalarmer.⁶⁷
- (62) Telefonsalg er oppgitt av Verisure å være en annen viktig salgskanal, og er blant annet viktig for å følge opp "leads" generert av markedsføring og for å holde på kunder som vurderer å si opp sitt kundeforhold med Verisure.⁶⁸
- (63) Figur 1 nedenfor viser Verisures totale antall salg av boligalarmer (fra alle salgskanaler) i perioden 2009 til 2015, og hvor mange av disse som anslagsvis knytter seg til dørsalg.⁶⁹ Figuren viser at andelen dørsalg av totalt salg av boligalarmer [redacted] ⁷⁰

⁵⁸ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 15.

⁵⁹ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 22.

⁶⁰ Forklaringsopptak med V5 (Verisure) 15. mars 2018, avsnitt 5.

⁶¹ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 12-15 og 5. mars 2019, side 9. Se også e-post fra V3 til partnerne 24. august 2015 inntatt som vedlegg 282 og forklaringsopptak med V5 (Verisure) 15. mars 2018, avsnitt 8.

⁶² Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 12-15 og forklaringsopptak med V5 (Verisure) 15. mars 2018, avsnitt 8.

⁶³ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 14.

⁶⁴ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 16 og 19.

⁶⁵ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, vedlagt eksempler på franchiseavtaler.

⁶⁶ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, vedlegg "Eksempel på franchiseavtale eks. 7436 og eks. 7580", punkt 4.1 Vederlag.

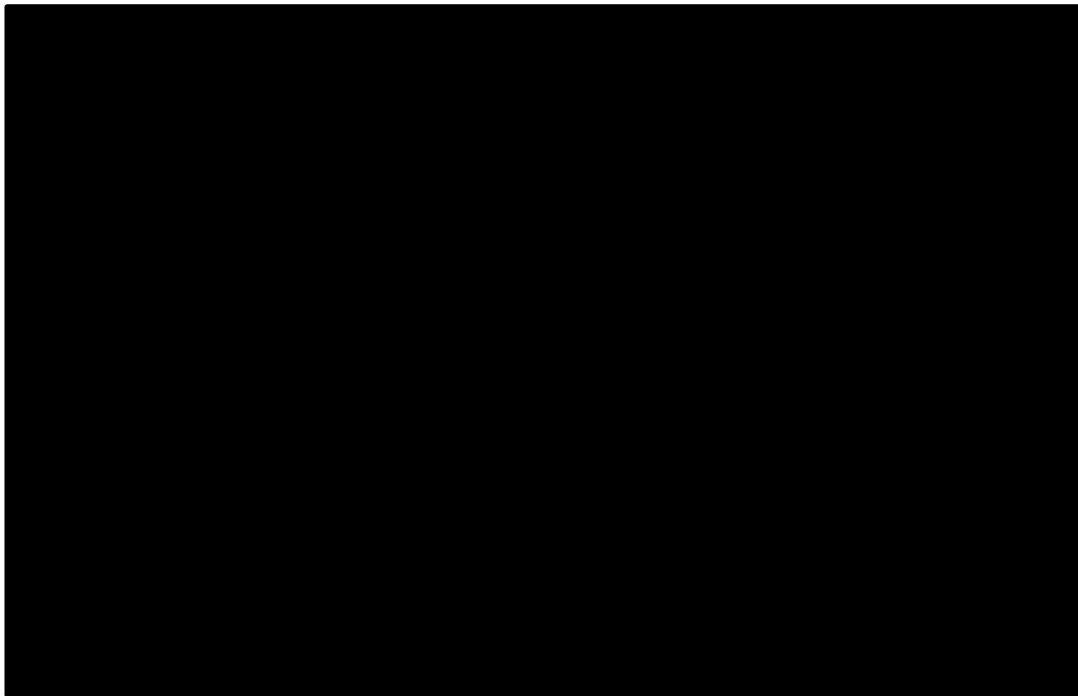
⁶⁷ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 16.

⁶⁸ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 16.

⁶⁹ Figuren er utarbeidet av Konkurransetilsynet på grunnlag av opplysninger mottatt i brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 22, samt tilhørende vedlegg "8 RES Installations".

⁷⁰ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 22. Verisure opplyser i brevet at tallene for dørsalg for årene 2014 og 2015 inkluderer noe bookede salg.

Figur 1 Antall dørsalg og totalt antall salg av boligalarmer i Verisure



3.1.2.2 Sector Alarm AS

- (64) Sector er en totalleverandør av alarmsystemer for boliger, inkludert leiligheter, ferie- og fritidsboliger, samt eiendom som benyttes for mindre næringsvirksomhet.⁷¹
- (65) Alarmtjenestene og -produktene selskapet tilbyr 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. Kunden kan velge å kjøpe flere komponenter etter behov.⁷² Alarmene er tilknyttet en døgnbemannet alarmsentral, og overvåkning utføres nasjonalt av alarmsentralen på Storo i Oslo.⁷³
- (66) Sector har en bookingavdeling (kundesenter) i Spania, som har ansvar for å registrere alle inngåtte salgskontrakter.⁷⁴
- (67) Sector benytter seg hovedsakelig av [REDACTED]
[REDACTED]
- ⁷⁵
- (68) Sector har ikke egne vektere, men inngår avtaler med tredjeparter om leveranser av vektertjenester. Den største leverandøren av utrykningstjenester til Sector er Nokas AS (heretter "Nokas"). Sector har inngått avtaler med Nokas om utrykningstjenester til private kunder og til næringskunder. [REDACTED].⁷⁶
- (69) Selskapet benytter flere salgskanaler, og skiller mellom innesalg, som er basert på innkommende forespørsler til selskapet, og direktesalg, hvor selgere oppsøker kunder for å tilby alarmtjenester.⁷⁷
- (70) Innesalg omfatter både det at kunden selv tar kontakt via e-post, chat eller telefon og ber om et tilbud, gjerne etter søk på internett eller selskapets hjemmeside. [REDACTED]
[REDACTED]

⁷¹ Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 10.

⁷² Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 10.

⁷³ Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 12.

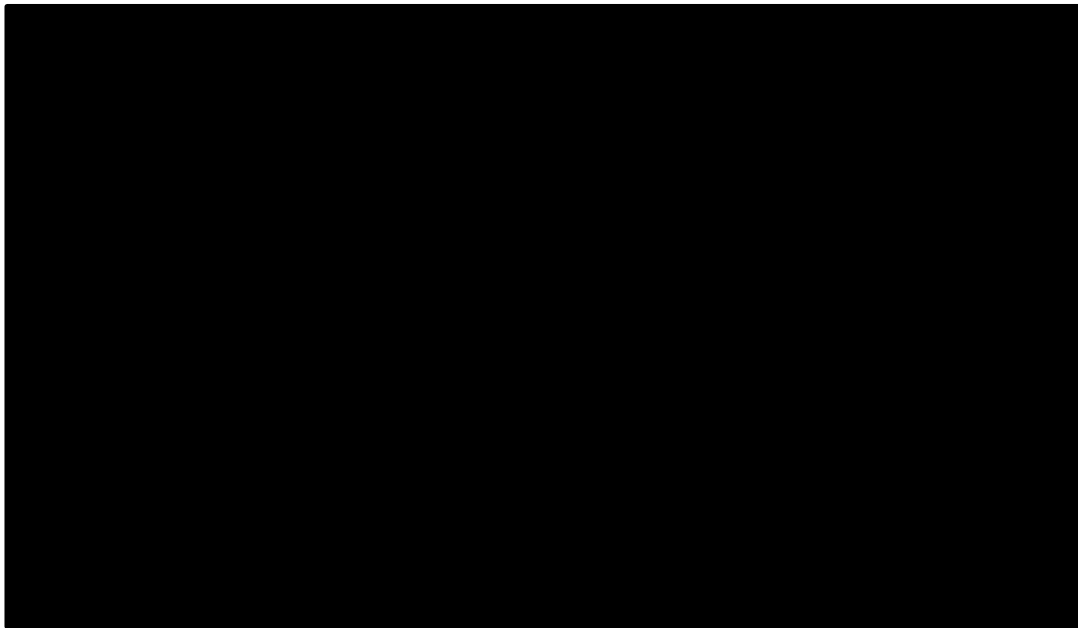
⁷⁴ Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 12.

⁷⁵ Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 12, 14 og 15.

⁷⁶ Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 14.

⁷⁷ Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 11.

Figur 3 Antall salg av boligalarm for Sector fordelt etter salg til nye kunder og konkurrentkunder⁸⁵



3.1.2.3 Andre aktører

- (75) Det finnes også noen få større alarm- og sikkerhetselskaper som fokuserer på salg til bedriftssegmentet, men som også selger boligalarmer. Blant disse er Nokas. Per fjerde kvartal 2017 hadde Nokas ■■■ private abonnenter.⁸⁶

Vedlegg 10 E-post fra NHO Service og Handel 31. mai 2018 vedlagt regneark

- (76) I tillegg finnes det noen lokale aktører som tilbyr boligalarmer, blant annet Sikkerhetsgruppen AS⁸⁷, Trygg Vakt AS⁸⁸ og Alltid24 Sikkerhet AS⁸⁹.

3.1.3 Markedsstruktur i det norske boligalarmmarkedet

- (77) Både Verisure og Sector er medlemmer av Bransjeforening for Sikkerhet & Beredskap som er underlagt NHO Service og Handel. I denne bransjeforeningen møter topplederne i de største bedriftene i bransjen, samt fra noen av de mindre bedriftene, fire til fem ganger per år. Videre har bransjeforeningen et arbeidsutvalg for boligalarmsegmentet, hvor det oppgis å ha vært avholdt flere møter knyttet til utarbeidelse av etiske retningslinjer. Både Sector og Verisure har deltatt i dette arbeidsutvalget.

Vedlegg 11 Brev fra NHO Service og Handel 7. mai 2018

- (78) Bransjeforening for Sikkerhet & Beredskap har 38 medlemsbedrifter som til sammen omsatte for 7,7 milliarder kroner i 2017.⁹⁰

- (79) NHO Service og Handel innhenter markedstall fra sine medlemsbedrifter og utarbeider statistikker, blant annet for antall kontrakter og omsetning innen boligalarmmarkedet. Statistikken dekker et totalmarked for boligalarm bestående av medlemsbedrifter og ikke-medlemmer. I boligalarmmarkedet står medlemsbedriftene for om lag ■■■ prosent av det beregnede totalmarkedet. Omsetningen knyttet til ikke-medlemmer er anslått av NHO Service og Handel.

Vedlegg 12 E-post fra NHO Service og Handel 13. september 2018

⁸⁵ Figuren er utarbeidet av Konkurransetilsynet på grunnlag av informasjon mottatt i brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 18.

⁸⁶ E-post fra NHO Service og Handel 31. mai 2018 vedlagt regneark.

⁸⁷ Organisasjonsnummer 980 849 279, forretningsadresse Bjørnerudveien 13, 1266 Oslo.

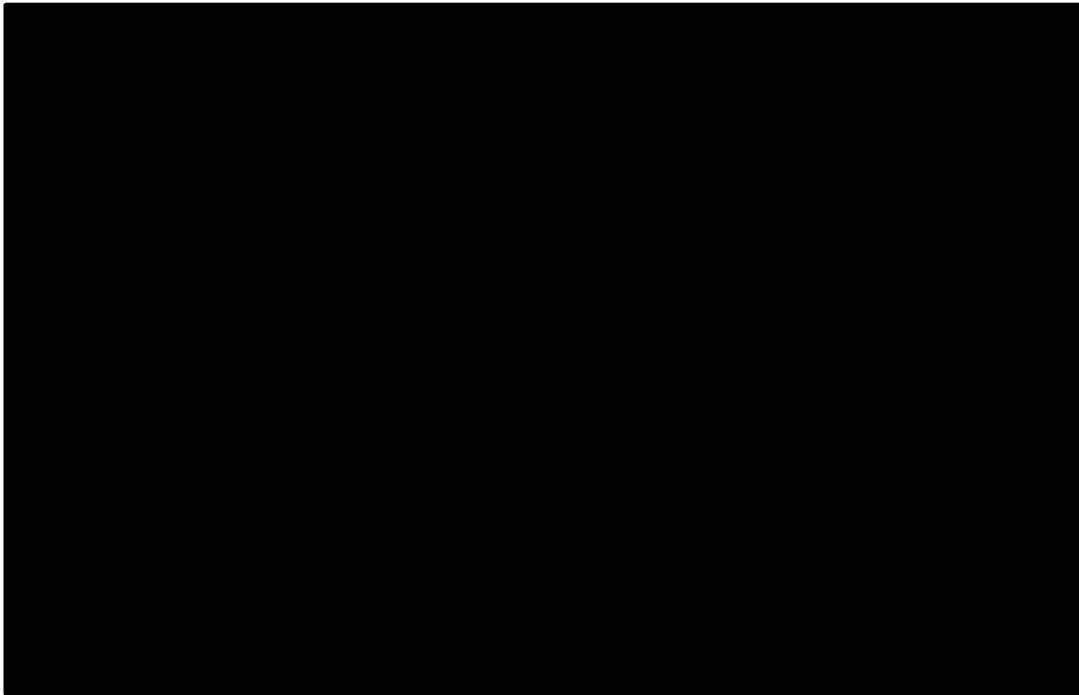
⁸⁸ Organisasjonsnummer 968 487 728, forretningsadresse Stakkevollvegen 116A, 9010 Tromsø.

⁸⁹ Organisasjonsnummer 998 883 369, forretningsadresse Rolvsøyveien 201, 1617 Fredrikstad.

⁹⁰ www.nhosh.no/bransjer/sikkerhet-og-beredskap/om-bransjen/.

- (80) Figur 4 nedenfor viser antall boligalarmkontrakter i Norge fra 2010 til 2017 fordelt på aktører. Det fremgår av figuren at Verisure og Sector sine andeler av det totale antallet boligalarmkontrakter har økt i perioden. Økningen skyldes blant annet oppkjøp av andre aktører i boligalarmmarkedet. Sector kjøpte Total Alarm AS i 2011, kundeporteføljer fra Nokas AS og BKK Marked AS i 2012, samt enkelte mindre kundeporteføljer i 2013.⁹¹ Verisure Holding kjøpte Lyse Alarm AS i 2016 og Falck Alarm AS i 2017.⁹²
- (81) Som det fremgår av Figur 4 bestod det norske boligalarmmarkedet av til sammen 450 000 boligalarmkontrakter per fjerde kvartal 2017. På dette tidspunktet stod Verisure og Sector for henholdsvis ■ prosent og ■ prosent av kontraktene. Nokas og noen andre mindre selskaper som ikke er landsdekkende, stod for de resterende ■ prosentene av kontraktene.

Figur 4 Antall boligalarmkontrakter fordelt på aktører⁹³



- (82) Figur 5 nedenfor viser markedsandeler for aktørene i det norske boligalarmmarkedet beregnet etter omsetning i perioden 2010 til 2017. Figuren viser at Verisure og Sector siden 2011 har vært de klart største aktørene. Samlet markedsandel for disse selskapene har økt fra ■ prosent i 2011 til ■ prosent i 2017.

⁹¹ Brev fra Advokatfirmanet Wiersholm AS 18. september 2018, side 2, 5 og 19.

⁹² Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. oktober 2018, side 3.

⁹³ Figuren er utarbeidet av Konkurransetilsynet på grunnlag av informasjon mottatt i e-post fra NHO Service og Handel 31. mai 2018 vedlagt regneark.

Figur 5 Markedsandeler i boligalarmmarkedet beregnet etter omsetning⁹⁴



- (83) NHO Handel og Service anslår at 17 prosent av norske husstander har boligalarm per 2017. De antar at det er den høyeste andelen i verden.⁹⁵

3.1.4 Kundeoverganger i det norske boligalarmmarkedet

- (84) Som det fremgår i det følgende har både Verisure og Sector løpende kartlagt kundeoverganger.

- (85) Sector har opplyst at de [redacted] utarbeider oversikter over antall [redacted] [redacted] inneholder normalt informasjon om [redacted]⁹⁶ [redacted] oversikten over oppsigelser som skyldes leverandørbytte utarbeides på basis av informasjon som selskapet får [redacted]⁹⁷

- (86) Sector utarbeider også [redacted] oversikter over antall [redacted] [redacted]⁹⁸

- (87) Som et ledd i å følge opp den eksisterende kundeporteføljen utarbeider Sector [redacted] en oversikt over [redacted]⁹⁹

- (88) Verisure har oppgitt at de kartlegger [redacted]

⁹⁴ Figuren er utarbeidet av Konkurransetilsynet på grunnlag av informasjon mottatt i brev fra NHO Service og Handel 31. mai 2018 vedlagt regneark.

⁹⁵ NHO Service "Statistikk og trender 2016/2017", side 48. Kilde: <https://www.nhosh.no/contentassets/.../statistikk-og-trender-2016ny.pdf>.

⁹⁶ Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 8.

⁹⁷ Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 9.

⁹⁸ Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 9.

⁹⁹ Brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, side 9.

Verisure opplyser å ha hatt slik overvåkning gjennom hele perioden fra 2009 til 2017.¹⁰⁰

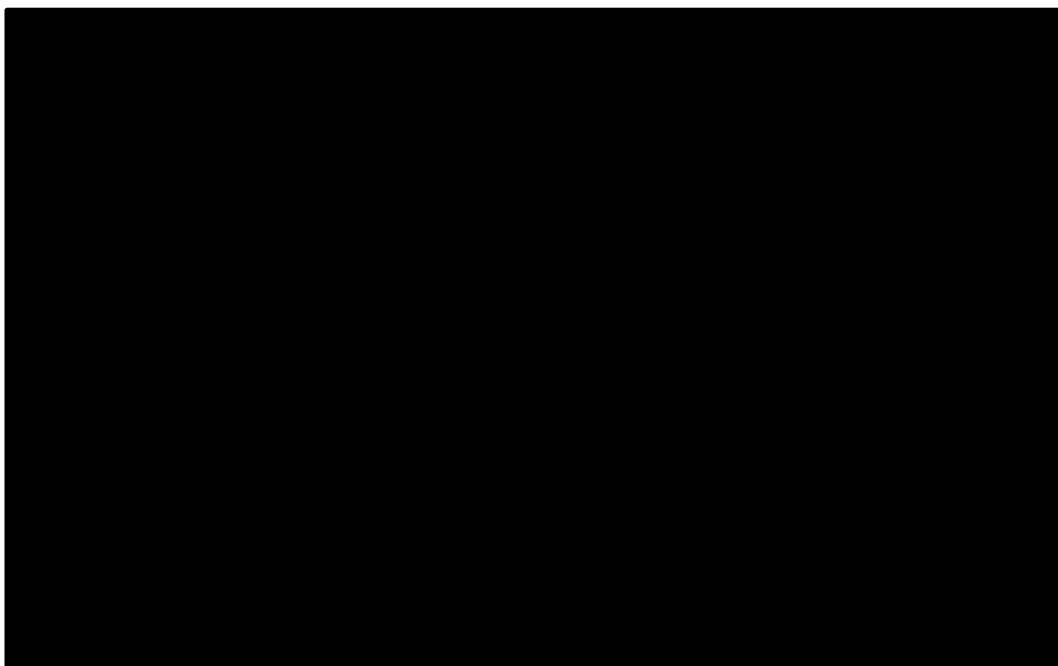
(89)

[Redacted]

(90) Videre har Verisure registrert lignende informasjon i forbindelse med enkelte kampanjer rettet mot konkurrenter.¹⁰²

(91) Figur 6 nedenfor illustrerer hvor mange kunder Sector mistet til konkurrenter i perioden 2009-2017.¹⁰³ Det fremgår at Sector mistet flest kunder til sine konkurrenter i perioden august 2012 til februar 2014. Fra våren 2014 gikk kundetapet ned.

Figur 6 Sectors oversikt over kundeoverganger til konkurrenter i perioden 2009-2017



(92) Figur 7 nedenfor illustrerer antallet kundeoverganger per [Redacted] mellom Verisure og Sector i perioden 2012 til 2017.¹⁰⁴ Figuren viser at kundemobiliteten var høy i 2013. Videre fremgår det at antall kundeoverganger mellom Verisure og Sector gikk ned i perioden 2013 til 2017.

¹⁰⁰ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS til Konkurransetilsynet 4. oktober 2018, side 5 og 6.

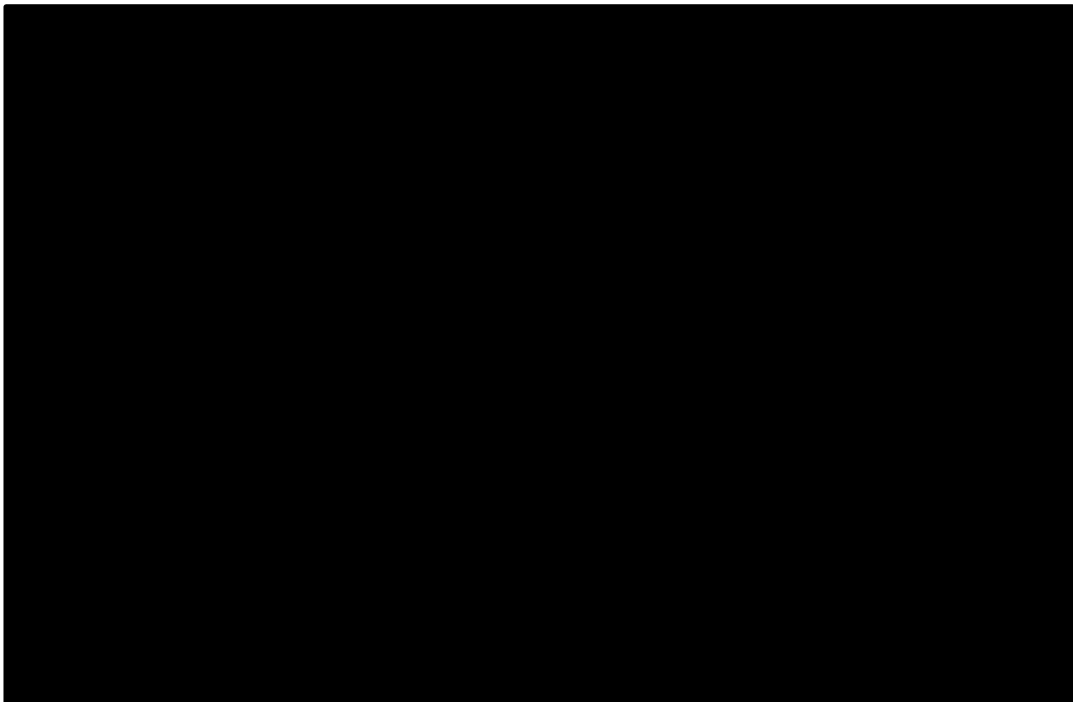
¹⁰¹ Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS til Konkurransetilsynet 4. oktober 2018, side 6.

¹⁰² Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS til Konkurransetilsynet 4. oktober 2018, side 6 og 26.

¹⁰³ Figuren er utarbeidet av Konkurransetilsynet på grunnlag av informasjon mottatt i brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, vedlegg 74.

¹⁰⁴ Figuren er utarbeidet av Konkurransetilsynet på grunnlag av informasjon mottatt i brev fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 18. september 2018, vedlegg 74 og vedlegg "Sjekkliste fra Sector Mobile".

Figur 7 Sectors oversikt over kundeoverganger mellom Sector og Verisure



3.2 Nærmere om enkelte sentrale personer

- (93) Kommunikasjonen mellom Verisure og Sector har i hovedsak foregått mellom S2, (tidligere) daglig leder i Sector og V1, (tidligere) daglig leder i Verisure. Mye av denne korrespondansen har blitt videreformidlet internt i begge selskapene.
- (94) Hendelsesforløpet og den kommunikasjonen som blir nærmere beskrevet i kapittel 3.3 har involvert flere personer i Sector og Verisure. Personene og deres rolle i foretakene fremgår av tabellen under.

Tabell 2 Oversikt over personer som omtales i varselet

	Navn	Stilling
Sector Alarm AS og Sector-konsernet	S1	Konsernsjef
	S2	Daglig leder (2007-2017)
	S6	Styremedlem/konsernledelsen
	S7	Konsernledelsen
	S8	Konsernledelsen
	S3	Salgsdirektør (2011-d.d.)
	S4	Regional salgssjef
	S5	Backoffice
	S9	Markedsdirektør
	S10	Portfolio Manager

	S11	Sales Flow Manager
	S12	Pressetalskvinne
	S13	Regional Salgssjef
	S14	Driftsdirektør Tidl. Regionsjef Oslo
Verisure AS og Verisure-konsernet	V8	Konsernsjef (2014-d.d.)
	V9	Konsernsjef (frem til 2014)
	V2	Daglig leder (2016-d.d.)
	V1	Daglig leder (2009-2016)
	V3	Sales & Marketing Manager (2011-2017) Tidl. Partner Manager (2007-2011)
	V4	Tidl. Operations Manager
	V10	Finance Manager
	V5	Field Sales Director
	V6	Department Manager Customer Care Center
	V11	Partner Manager
	V12	Brand and Portfolio Marketing Manager
	V13	Portfolio Manager
	V14	Operations Manager
	V7	Tidl. Field Sales Director
	V15	Sales Manager Alliances Tidl. Department Manager Customer Care Center

- (95) I Sector har kommunikasjonen mellom S2 og V1 særlig blitt videreformidlet oppover til konsernsjef S1 og ned til salgsdirektør S3 og regional salgssjef S4.
- (96) S2 var daglig leder i Sector fra 2007 til 2017.¹⁰⁵ Sector er delt inn i ulike avdelinger for salg som rapporterte til S2, som rapporterte til konsernsjef S1.¹⁰⁶

Vedlegg 13 Forklaringsopptak med S2 (Sector) 7. februar 2018

- (97) S1 grunnla Sector på 1990-tallet.¹⁰⁷ Han har vært daglig leder i Sector Alarm Holding siden det ble stiftet i 2005, og styreleder i Sector siden 2010, jf. avsnitt (8) og (13). S1 eier 100 prosent av Isanor Invest, som er morselskapet i Sector-konsernet, jf. avsnitt (16) og (17).

¹⁰⁵ Forklaringsopptak med S2 7. februar 2018, avsnitt 6.

¹⁰⁶ Forklaringsopptak med S2 7. februar 2018, avsnitt 8.

¹⁰⁷ Forklaringsopptak med S1 (Sector) 7. februar 2018, avsnitt 4.

Vedlegg 14 Forklaringsopptak med S1 (Sector) 7. februar 2018

- (98) S3 startet som regional salgssjef i Sector i 2007 og har vært salgsdirektør de siste syv årene. Han har ansvar for alt salg av alarmer i Norge, både proaktivt dørsalg og salg via telefon (innesalg). Han sitter i ledergruppen i Sector.¹⁰⁸

Vedlegg 15 Forklaringsopptak med S3 (Sector) 15. mars 2018

- (99) S4 ble ansatt i Sector i 2011. I de seks årene han var ansatt i selskapet jobbet han blant annet som regional salgssjef med ansvar for en av ■ salgsregioner i Norge.¹⁰⁹ Under seg hadde han ■ salgsavdelinger med ■ selgere i hver. S4 rapporterte til S3.¹¹⁰

Vedlegg 16 Forklaringsopptak med S4 (Sector) 27. april 2018

- (100) I Verisure har kommunikasjonen mellom S2 og V1 blitt videreformidlet internt særlig i korrespondanse med V3 (Sales & Marketing Manager), V4 (Operations Manager), V5 (Field Sales Director) og V6 (Department Manager for Customer Care Center).
- (101) V1 var administrerende direktør i Verisure Norge fra 2009 til 2016.¹¹¹ I ledergruppen rapporterte avdelingene for Salg, Operations (call center, kundemottak og alarmsentral), HR og Finance til ham.¹¹² V1 rapporterte til konsernsjef V9, senere V8.¹¹³

Vedlegg 17 Forklaringsopptak med V1 (Verisure) 7. februar 2018

- (102) V3 begynte i Verisure i 2004 og har hatt mange ulike stillinger innen salg. I 2007 ble han ansvarlig for partnerapparatet, franchise-organisasjonen, som er den største salgskanalen i selskapet. I 2011 fikk han det overordnede ansvaret for salg som Sales & Marketing Manager. Han hadde denne stillingen frem til høsten 2015, da han begynte som regionsjef på Sørlandet. V3 var ansatt i Verisure frem til 2016.¹¹⁴

Vedlegg 18 Forklaringsopptak med V3 (Verisure) 26. april 2018

- (103) V4 har jobbet Verisure siden 1988. Han begynte i stillingen som Operations Manager i tidsrommet 2004-2005, og kom inn i ledergruppen rundt 2007.¹¹⁵ Som Operations Manager hadde V4 ansvaret for vedlikehold av kundeporteføljen, og avdelingssjefer for teknisk senter, kundesenter, Customer Care Center og alarmstasjonen.¹¹⁶

Vedlegg 19 Forklaringsopptak med V4 (Verisure) 5. september 2018

- (104) V5 har jobbet i Verisure i to perioder. Den siste startet i 2007. Fra 2011 har han vært Field Sales Director med ansvaret for SWOT, som vil si at han hadde totalansvaret for Verisures egendrevne feltsalg. Under seg hadde han områdeledere med ansvaret for flere SWOT-team hver, og han rapporterte selv til V3. Han satt også i ledergruppen i Verisure.¹¹⁷

Vedlegg 20 Forklaringsopptak med V5 (Verisure) 15. mars 2018

- (105) V6 har arbeidet i Verisure siden 2006, og har fra 2011 og frem til 2017 hatt stillingen som Department Manager av Customer Care Center, som har ansvaret for å forsøke å vinne tilbake kunder som sier opp sine abonnement.¹¹⁸ V6 rapporterte til Operations Manager V4.¹¹⁹

¹⁰⁸ Forklaringsopptak med S3 (Sector) 15. mars 2018, avsnitt 5.

¹⁰⁹ Hvilke geografiske områder som dekkes av de ulike regionene i Sector har endret seg over tid.

¹¹⁰ Forklaringsopptak med S4 (Sector) 27. april 2018, avsnitt 2, 6 og 8.

¹¹¹ Forklaringsopptak med V1, 7. februar 2018, avsnitt 5-6.

¹¹² Forklaringsopptak med V1, 7. februar 2018, avsnitt 8 og 185.

¹¹³ Forklaringsopptak med V1, 7. februar 2018, avsnitt 10 og 13.

¹¹⁴ Forklaringsopptak med V3 (Verisure) 26. april 2018, avsnitt 6-7.

¹¹⁵ Forklaringsopptak med V4 (Verisure) 5. september 2018, avsnitt 5-7.

¹¹⁶ Forklaringsopptak med V4 (Verisure) 5. september 2018, avsnitt 10 og 12.

¹¹⁷ Forklaringsopptak med V5 (Verisure) 15. mars 2019, avsnitt 4, 6, 10 og 11.

¹¹⁸ Forklaringsopptak med V6 (Verisure) 24. april 2018, avsnitt 5 og 13.

¹¹⁹ Forklaringsopptak med V6 (Verisure) 24. april 2018, avsnitt 8.

3.3 Gjennomgang av hendelsesforløpet

3.3.1 Opptakten til samarbeidet og etablering av kontakt mellom sentrale personer

- (106) Verisure¹²⁰ kjøpte opp Hafslund i 2008, og dette oppkjøpet medførte at Verisure ble den klart største aktøren på det norske boligalarmmarkedet. Sector var den nest største aktøren, etterfulgt av G4S Alarm AS. Det fantes også flere mindre aktører på markedet på dette tidspunktet. V1 har forklart at på denne tiden hadde de fleste aktørene på markedet en policy om å ikke aktivt oppsøke hverandres kunder, fordi man hadde erfart at slik oppførsel medførte motreaksjoner og dermed ikke lønte seg.¹²¹

Vedlegg 21 Forklaringsopptak med V1 (Verisure) 29. november 2018

- (107) Det fremgår også av en intern e-postutveksling i Verisure at de største aktørene i bransjen hadde en holdning om å ikke ta kunder fra hverandre på denne tiden. Diskusjonen internt i Verisure startet med at S2 sendte en e-post med emnet "*Dette er vel ikke helt i tråd med...*" til en ansatt i Verisure 29. oktober 2009. Det siteres fra e-posten der S2 fullførte setningen fra emnet:

"...bransjens holdning til å "stjele" kunder fra hverandre?"

- (108) I e-posten hadde S2 kopiert inn et avsnitt fra nettsidene til BKK der de tilbød vrakpant på boligalarmer fra andre leverandører og spurte hva Verisure hadde å si om det.
- (109) E-posten fra S2 ble videresendt til V12, Marketing Manager (Verisure), som problematiserte internt hva hun skulle svare 2. november 2009:

"Jeg er usikker på hva S2 menar vi bør gjøre. Vet at vi i bransjen (de større aktørene) har hvert veldig snille med hverandre og har en holdning av å ikke stjele hverandres kunder. Dette er første gangen jeg ser til bkk og ser nok ikke helt at de gjør noe galt for uten at de ikke har samme holdning som resten av oss. Bør vi ta kontakt med de sammen med Sector alarm og forklare hvordan vår holdning i bransjen har hvert tidligere og så får de avgjøre hva de ønsker å gjøre tidliger."

Vedlegg 22 Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 5. mars 2019, vedlegg 2

- (110) V12 videresendte også e-posten fra S2 til V1 og skrev:

"Se mail under. Hva er vår holdning til dette? Jeg vet at Hafslund tidligere har hatt noen "ta" kampanjer i slike tilfeller for å slå tilbake, men er usikker på hvis vi virkelig skal begynne med noen store tiltak her."

Vedlegg 23 Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 5. mars 2019, vedlegg 3

- (111) Verisure hadde på dette tidspunktet et relativt passivt salgskorps som bestod av telefonsalg og salg via partnere. Partnerne hadde lokalt fokus og var lite proaktive i sine salgsfremstøt.¹²² S2 har forklart at Sector, som hadde drevet med dørsalg siden 1990-tallet, alltid hadde hatt

¹²³

- (112) Verisure sitt oppkjøp av Hafslund markerte starten på flere større endringer i alarmmarkedet. I 2009 opprettet Verisure sitt eget salgsteam for proaktivt dørsalg, kalt SWOT, for å tilføre salgskraft. V1 har i forklaringsopptak uttalt at dette var et ganske dramatisk skifte for Verisure som organisasjon, ettersom de gikk fra at kundene nesten måtte komme pent og be om å få kjøpe en alarm, til å bli et veldig salgsdrevet selskap.¹²⁴

¹²⁰ På dette tidspunktet het selskapet Securitas Direct, og selskapet skiftet ikke navn til Verisure før i 2014, jf. avsnitt (18). Av leservennlige hensyn blir selskapet like fullt omtalt som Verisure i gjennomgangen av hendelsesforløpet, både før og etter navneskiftet. Unntaket er når Securitas Direct eller kortformen "SD" er benyttet i e-poster, interne dokumenter eller forklaringsopptak som er gjengitt i sitats form.

¹²¹ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 166, 167 og 171.

¹²² Presentasjon for Konkurransetilsynet utarbeidet av Verisure, 24. januar 2019, plansje 8 og 11.

¹²³ Forklaringsopptak med S2 7. februar 2018, avsnitt 10, 11 og 12.

¹²⁴ Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 29.

- (113) V1 har videre forklart at denne nye salgsstyrken ikke forholdt seg til at det var tradisjon for å ikke oppsøke konkurrenters kunder, og at disse således brøt med denne kutymen.¹²⁵ Denne nye fremgangsmåten hos den største aktøren på markedet skapte reaksjoner fra konkurrentene.¹²⁶ Ifølge V1 tok S2 tidlig kontakt fordi Sector som nest største aktør var veldig interessert i alt Verisure gjorde.¹²⁷ Om Sectors oppfatning av det som skjedde på denne tiden, har V1 forklart:
- "Det var nok en veldig stor overgang for Sector da Verisure gikk fra å være snille, stabile Securitas til denne nyskapningen med veldig pågående selgere. Verisure tredoblet salget på kort tid. De hadde ny teknologi. De følte at de hadde et godt grep om bransjen. De var ikke så redde for om de banket konkurrentdører som en tradisjonelt hadde vært i alarmbransjen. De styrte ikke så mye av det sentralt. Selv om Verisure ikke nødvendigvis ønsket seg de kundene, så tenkte de at de tar alt og så fikk de se hva konsekvensene ble etter hvert som de turer frem."*¹²⁸
- (114) Både V1 og S2 har forklart at de møttes for første gang omtrent da V1 begynte i stillingen som administrerende direktør. Hensikten med kontakten den gang var ifølge dem selv å bli introdusert for hverandre og vise frem hverandres kontorlokaler.¹²⁹
- (115) Etter dette har det funnet sted betydelig kontakt mellom V1 og S2 både per telefon, per e-post og i møter.
- (116) Om innholdet i kontakten per e-post har V1 forklart: "[...] S2 sendte en del mailer der han skrev at Verisure oppfører seg grisete, at det er selgere fra Verisure som kommer med usannheter om Sector, men også at S2 synes at Verisure er altfor aggressive og turer frem på en eller annen måte."¹³⁰
- (117) Det fremgår følgende fra forklaringsopptak med S2: "S2 sier at det er en del e-poster. Stort sett alle har gått på det som Sector opplever som overtramp. I hans hode er det stort sett det det har dreid seg om alltid. En sjelden gang har de hatt telefonsamtaler. Det kan være fordi han har blitt skikkelig forbannet. I affekt ringt og sagt, "nå holder det, nå har den og den gjort det og det." [redacted] Det har ikke vært mange samtaler og det er uregelmessig."¹³¹
- (118) Konkurransetilsynets bevismateriale viser også at V1 og S2 har møttes flere ganger i året, både i forbindelse med NHO og i egen regi. De enkelte møtene vil redegjøres for i det følgende.
- (119) Det fremgår følgende av forklaringsopptak med V1:
- "På spørsmål om hva samtalene/møtene dreide seg om de gangene S2 var hos Verisure forklarer V1 at S2 var en person som tok kontakt. Verisure var veldig store i forhold til Sector. V1 tror S2 ønsket å snakke med den som var den største konkurrenten og å ha en relasjon til Verisure. S2 kom fra Hydro der han trolig var vant til å snakke med de andre i bransjen. V1 tror at i hvert fall i starten, så var bare hensikten at S2 ville ha en bransjekontakt."*¹³²
- "Sector var veldig interessert i Verisure og alt de gjorde. Det rørte seg veldig mye rundt Verisure som selskap på den tiden. De ble kjøpt og solgt omtrent hvert halvannet år i en liten periode. De ble skilt ut fra Securitas, så ut på børs, og så solgt og kjøpt. Det var mye som rørte seg, så V1 tror S2 var nysgjerrig på sånne ting, og prøvde å fiske om Verisure som aktør og hvordan Verisure kom til å oppføre seg."*¹³³

¹²⁵ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 168, 169 og 171.

¹²⁶ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 169-170.

¹²⁷ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 29-30.

¹²⁸ Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 117

¹²⁹ Forklaringsopptak med henholdsvis V1 7. februar 2018, avsnitt 115 og S2 7. februar 2018, avsnitt 59.

¹³⁰ Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 119.

¹³¹ Forklaringsopptak med S2 7. februar 2018, avsnitt 65.

¹³² Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 29.

¹³³ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 30.

- (120) At V1 og S2 møttes i de respektive selskapenes lokaler, støttes også av V3', Sales & Marketing Manager (Verisure), forklaring. Han har i forklaringsopptak opplyst at S2 en gang kom på besøk til Verisure "midt i en krig":

"Konkurransetilsynet spør V3 om han kjenner til om det har vært noen personlige møter mellom V1 og S2.

V3 svarer at han faktisk har sett S2 på Skøyen en gang. Det var midt i en krig, for da gikk S2 forbi TM-avdelingen som hadde rør som de stappet tennisballer i hver gang de hadde gjort et salg, og da var det selvfølgelig et rør med Sector, og det var fullt. V3 husker S2 gikk forbi det, og at det ble det litt snakk om. På spørsmål presiserer V3 at med krig mener han kampanjeperiode.

Konkurransetilsynet spør hva reaksjonene var på at sjefen for konkurrenten var på besøk.

V3 svarer at han kan jo tro det var noe sånt som at "greit, han har vært desperat, men er han så desperat?" For det var jo midt i krigen, hvis man kan bruke det uttrykket.

Konkurransetilsynet spør V3 om han vet noe mer om bakgrunnen for at S2 var der.

V3 svarer at hvis han skal anta noe så tror han egentlig at S2 på et tidspunkt ikke nådde frem med hverken telefon eller mail."¹³⁴

- (121) Konkurransetilsynet bemerker at bevisgjennomgangen viser at partene i den aktuelle perioden også har hatt kontakt om legitime forhold, herunder anklager om brudd på markedsføringsloven og andre bransjerelaterte tema, som ikke utgjør en overtredelse av konkurranseloven § 10.¹³⁵

3.3.2 Kontakt mellom partene og etableringen av et samarbeid i 2010 og 2011

3.3.2.1 Korrespondanse mellom partene om dørsalgstrategi i perioden juli 2010 til mars 2011

- (122) S2 kontaktet V1 flere ganger per e-post i denne perioden. I disse e-postene refererte S2 til at dørselgere fra Verisure oppsøkte husstander som var kunder av Sector. Han ba også om bekreftelse på at dette ikke skyldtes en bevisst strategi initiert av ledelsen i Verisure. Ved ett tilfelle kommuniserte S2 at Sector tok like mange kunder fra Verisure som Verisure tok fra Sector og påpekte at en slik situasjon var ulønnsom. V1 tok også initiativ til å kontakte S2 i denne perioden. Ved en anledning i 2011 formidlet V1 en forventning om at Sector ikke aktivt skulle oppsøke kunder av Verisure. Bevisene for dette vil gjennomgås i det følgende.
- (123) Det fant sted et møte mellom alarmselskaper i regi av NHO 5. januar 2010 der både S2 og V1 deltok.
- Vedlegg 24** E-post fra [REDACTED] i NHO Service til bl.a. V1 og S2 7. januar 2010
- Vedlegg 25** Referat fra møte mellom alarmselskaper i regi av NHO 5. januar 2010
- (124) Samme dag skrev S2 i en e-post til blant annet konsernsjef S1 (Sector) at han hadde vært i møte med administrerende direktør i Verisure. S2s e-post var en del av en lengre diskusjon om hvordan Sector skulle håndtere dørselgere fra Verisure som hadde løyet til kunder av Sector. S2 skrev:
- "Tror vi har riktig kontakt i Direct nå og vi er enig om spillereglene. Jeg håndterer dette."*
- Vedlegg 26** E-post fra S2 til blant annet S1 5. januar 2010
- (125) S2 tok kontakt med V1 per e-post 5. juli 2010. S2 viste til en intern e-post om at selgere fra Verisure oppsøkte kunder av Sector og tilbød dem å betale for kostnadene det medførte dem å bytte alarm. S2 ønsket bekreftelse på at dette ikke var tilfellet. Det siteres fra e-posten:

¹³⁴ Forklaringsopptak med V3 (Verisure) 26. april 2018, avsnitt 102-106.

¹³⁵ Konkurransetilsynets bevismateriale viser at mye av den omfattende kontakten mellom Sector og Verisure har handlet om tilfeller der selgere ikke har oppført seg korrekt i møte med konkurrentkunder. Mange av disse tilfellene dreier seg om at selgerne ikke har snakket sant i sin fremstilling av konkurrenten. Partene hevdet at slik oppførsel ikke var i tråd med markedsføringsloven, og klaget hverandre inn til Forbrukerombudet.

"Hei! Takk for sist! Fikk mailen under fra min leder for inne-salg. Antar dette bare er en misforståelse og eventuelt en "kreativ" selger, men hadde vært fint å få bekreftet dette av deg. Kan dermed berolige min organisasjon. Ønsker deg en flott sommer."

- (126) V1 besvarte e-posten samme dag med å bekrefte at det ikke var en generell fremgangsmåte hos Verisure. Det siteres fra e-posten:

"Hei S2, Kan jo ikke se bort i fra at noen hos oss har sagt dette, men vi har ingen "konkurrent kampanje" e.l. og har heller ingen slike rutiner. Ha en strålende sommer."

Vedlegg 27 E-post fra V1 til S2 5. juli 2010

- (127) I august samme år skrev S2 en ny e-post til V1, i forbindelse med en klage på selgeroppførsel, der han ba om bekreftelse på at det ikke var en bevisst strategi hos Verisure å oppsøke kunder av Sector:

"Har nå igjen en del klager fra min organisasjon på at du har selgere som konsekvent går på Sector Alarm hus og tilbyr gratis abonnement hos dere i 3 mnd, hvis de bytter til Securitas Direct. Som du skrev i mail før ferien er ikke dette en bevisst strategi hos dere, men hadde nok vært bra om dere tar en runde på dette internt. Ikke bra hvis dette får utvikle seg og vi begynner å ta hverandres kunder i større skala."

- (128) V1 bekreftet at de ikke hadde en slik strategi:

"Bra at dere merker at vi er aktive... Vi har mange nyansatte selgere der ute, men som sagt tidligere har vi ingen strategi på å gå på deres kunder spesielt."

Vedlegg 28 E-post fra V1 til S2 12. august 2010

- (129) Den 19. august 2010 sendte S3, salgsdirektør¹³⁶ (Sector), en e-post til S2. Han skrev at selgere fra Verisure hadde fått klarsignal fra sine ledere om å oppsøke Sectors kunder med tilbud på boligalarm. S3 ba videre S2 om å ta det opp med rette vedkommende ved anledning.

Vedlegg 29 E-post fra S3 til S2 19. august 2010

- (130) Det fremgår av V1s kalender at han hadde en avtale kalt "Møte S2" 7. september 2010 klokken 09:00 i Verisures lokaler på Skøyen.

Vedlegg 30 Kalenderoppføring fra V1s kalender datert 7. september 2010

- (131) S14, Regionsjef Oslo (Sector), sendte 15. november 2010 en e-post til S2 om at han hadde blitt tilsendt et tilbud fra Verisure. Det siteres fra e-posten:

"Fikk denne i postkassen nå. Huset vårt er meget godt merket med Sector Alarm. Håper de kommer innom. Tenkte du ville se den."

Vedlegg 31 E-post fra S14 til S2 15. november 2010

Vedlegg 32 Vedlegg til e-post fra S14 til S2 15. november 2010

- (132) Den 25. januar 2011 spurte en ansatt i Sector S2 om det fortsatt var slik at dørselgerne skulle unnlate å oppsøke kunder av Verisure eller om de fikk lov til å oppsøke kunder med Hafslund-oblat. S2 svarte:

"Vi er nok litt mer avslappet til det nå."

Vedlegg 33 E-post fra S2 til [REDACTED] 25. januar 2011

- (133) Den 31. januar 2011 sendte V1 en e-post til S2, med ledergruppen i Verisure i kopi, med emnet "Aktiv på våre kunder om dagen...". Innledningsvis skrev V1:

"Hei S2. Har fått svært mye tilbakemelding den siste tiden, både fra kunder og andre at dere er svært aktive på våre kunder. Jeg kan vel like det eller la være..."

V1 viste deretter til at selgere fra Sector henvendte seg til hus merket med Hafslund-oblat og fortalte kundene at deres kundeforhold var opphørt, og skrev til slutt:

¹³⁶ Se avsnitt (98) under kapittel 3.3 om sentrale personer.

"[...] det hadde vært OK for fredens skyld at akkurat denne pitchen droppes... Vi snakkes snart"

- (134) S2 svarte 1. februar 2011 med å kommunisere Sectors strategi knyttet til konkurransen med Verisure:

"Tror vi begge er rimelig aktive i markedet for tiden, og jeg får ditto tilbakemeldinger på Securitas Direct. Vi måler ganske eksakt og dere tar ca. █ kunder █ fra oss, som vi må ta tilbake 1 for 1. Er uheldig for bransjen dette da det fortsatt er ca. █ av boligene i Norge som ikke har alarm og som vi alle burde konsentrere oss om, men selvsagt må det være fri konkurranse."

- (135) Avslutningsvis bekreftet S2 at de ikke skulle bruke det uriktige salgsargumentet V1 refererte til og skrev *"Snakkes hos NHO om noen uker"*.
- (136) V1 videresendte S2s svar til ledergruppen i Verisure.

Vedlegg 34 E-post fra V1 til lederteamet i Verisure 1. februar 2011

- (137) På spørsmål fra Konkurransetilsynet om hvorfor V1 videresendte denne e-posten internt, har V4, Operations Manager¹³⁷ (Verisure), svart at V1 videresendte for å informere om at S2 sendte et signal.¹³⁸

- (138) Det fremgår av en intern presentasjon i Verisure fra et møte de hadde 16. februar 2011 at de hadde *"█ cancellations in January due to Sector Alarm «war»"*.¹³⁹

Vedlegg 35 Intern presentasjon i Verisure fra 16. februar 2011

- (139) Det ble avholdt et møte for Næringsutvalget for boligalrmselskapene i NHO Service og Handel 17. februar 2011. Det fremgår av referatet at markedsandeler ble gjennomgått og at både V1 og S2 deltok. Fra en oppdatert versjon av markedsandelene basert på møtet fremgår det at Verisure per 31. desember 2010 hadde en markedsandel på 43,6 prosent, Sector på 18,7 prosent og G4S på 16,5 prosent.

Vedlegg 36 Referat fra NHO-møte 17. februar 2011

Vedlegg 37 Oppdatert presentasjon fra NHO-møtet 17. februar 2011

- (140) Det følger av intern korrespondanse i Verisure fra 18. februar 2011 at SWOT hadde problemer med å oppnå budsjettene sine. I sin e-post til teamlederne om dette skrev V7 (Verisure):

"Måten vi selger på er via dørbank, og da er det viktig at vi gjør det....BANK dører sammen med selgerne deres er min oppfordring."

Vedlegg 38 E-post fra V7 til teamlederne 18. februar 2011

- (141) Korrespondanse fra 22. februar 2011 mellom V1 og V15, Avdelingslederen for Customer Care Center (Verisure), viser at V1 skulle ha en prat med S2:

"Hei V1, Hvordan gikk praten din med S2?"

Vedlegg 39 E-post fra V15 til V1 22. februar 2011

- (142) I et internt møtereferat fra teamledermøte Salg i Verisure 3. mars 2011 ble det referert til at Sector tok Verisure sine Hafslundkunder og at Verisure tok kunder fra Sector. Det ble kommentert at Verisure heller burde fokusere på husstander uten alarm fra før, da det var muligheter for større volum med en slik fremgangsmåte.

Vedlegg 40 Møtereferat fra teamledermøte Salg i Verisure 3. mars 2011, side 3

- (143) V1 skrev en e-post til S2 21. mars 2011 med emnet *"Ny situasjon i markedet"*. Det siteres fra e-posten:

¹³⁷ Se avsnitt (103) under kapittel 3.2 om sentrale personer.

¹³⁸ Forklaringsoptak med V4 (Verisure) 5. september 2018, avsnitt 155.

¹³⁹ Intern presentasjon i Verisure 16. februar 2011, plansje 4.

"Hei S2, Vi legger merke til at dere kjører en aggressiv kampanje mot å ta våre kunder. At krig er erklært er jo ingenting jeg kan gjøre noe med selv om jeg er skuffet over at du sier noe annet når vi møtes."

- (144) V1 viste videre til interne meldinger om at Sector-selgere hadde fortalt Hafslund-kunder at deres alarm ikke lenger var aktiv, og at han hadde indikasjoner på at dette var en sentralt styrt kampanje. Han omtalte situasjonen som "krig" og skrev at Verisure kom til å "svare massivt", men uten å synke ned på samme nivå som Sector.

- (145) Konkurransetilsynet har i forklaringsopptak med V1 spurt hva S2 hadde sagt til V1 ettersom han uttrykte skuffelse:

"V1 svarer at han vet ikke hva S2 har sagt akkurat da, men S2 har sagt at den beste måten å opptre på, det er å ikke gå på konkurrent, for da slipper man alt dette på dør som man ikke klarer å håndtere. Det er dørbank man snakker om og ikke andre type ting. Ved dørbank er ikke bransjen tjent med at det oppstår situasjoner hele tiden som gjør at bransjen får et dårlig rykte.¹⁴⁰"

- (146) S2 svarte følgende på e-posten fra V1:

"Tror nok dette går begge veier og at det er mer støy der ute i markedet nå. Ser også G4S og Nokas er på vei tilbake"

- (147) Av e-posten fremgår det at S2 deretter presenterte et konkret eksempel på at Verisure også snakket negativt om Sector. Han formidlet samtidig at han skulle ta tak i klagen V1 hadde sendt. På slutten av e-posten skrev S2:

"Ingen av oss er tjent med krig."

Vedlegg 41 E-post fra S2 til V1 21. mars 2011

- (148) Intern korrespondanse i Sector viser at S2 videresendte e-posten fra V1 til S3 (Sector) og skrev:

"Se mail under. Dette må du nesten ta med en gang. Vi ønsker ikke krig og det er viktig at selger opptrer skikkelig. (...)"

Vedlegg 42 E-post fra [redacted] til S3 21. mars 2011

- (149) Senere samme dag, 21. mars 2011, sendte S3 (Sector) en e-post til salgsavdelingen i Sector om retningslinjer i forbindelse med salg til Hafslund-kunder:

"Vi får stadig vekk tilbakemeldinger på at vi går "hardt ut" mot kunder som har gamle Hafslund merker, men som er tilkoblet Securitas. Jeg minner om at vi IKKE ønsker noen krig i markedet, dette er ingen tjent med. [redacted]"

Vedlegg 43 E-post fra S3 til Salg Norge 21. mars. 2011

- (150) Den 15. april 2011 sendte S2 en e-post til V1 angående dårlig oppførsel fra Verisure-selgere. Før han presenterte de konkrete klagen, skrev han:

"Hei V1,

Håper det går bra, virker som dere er på hugget ihvertfall

Tett konkurranse i markedet for tiden og det er sunt (som du har sagt fra dag en etter at du kom inn i Securitas), men er nok lurt for alle parter om vi ikke lar det bli på et for lavt nivå. Nordstrand er råde for tiden, men vi får ikke gjort så mye med det.

Viser også til din mail fra noen uker siden.

*Tok forøvrig tak i den saken i Vestfold, som viste seg "selvfølgelig" å være noe mer nyansert enn det som fremkom. **Håper du har merket bedring fra vår side.**"*

- (151) V1 svarte:

¹⁴⁰ Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 194.

"Kanskje vi burde snakkes over påske - alltid bedre enn mailing."

Vedlegg 44 E-post fra V1 til S2 15. april 2011

3.3.2.2 *Korrespondanse på tvers av selskapene om å ikke oppsøke hverandres kunder ved dørsalg sommeren og høsten 2011*

(152) Sommeren og høsten 2011 utvekslet S2 og V1 igjen e-poster som omhandlet aktivt dørsalg til hverandres kunder. Henvendelsene fra S2 til V1 i slutten av denne perioden synes i hovedsak å dreie seg om at selgere fra Verisure i konkrete tilfeller oppsøkte kunder av Sector. Internt i Verisure diskuterte de tiltak som var gjort for å redusere antall kundeoppsigelser, herunder å begrense antall kunder Verisure tok fra Sector.

(153) S4, regional salgssjef (Sector), har i forklaringsopptak opplyst om en "gentleman's agreement i forhold til at det er nok av andre kunder å ta av enn å begynne å stjele kunder fra hverandre".¹⁴¹ S4 begynte som regional salgssjef i Sector 18. mai 2011, og har forklart at han fikk høre om dette ganske tidlig.¹⁴² Han mener dette er noe de aller fleste i alarmbransjen har hørt om. Det siteres fra forklaringsopptaket:

"S4 forklarer at alle i bransjen – alarmbransjen - som har jobbet for noen av de store aktørene, de har snakket om en gentleman's agreement, at det ikke er lov å ha en skriftlig avtale på at man ikke kan ta kunder fra hverandre for man har fri konkurranse i Norge, men det er ikke bra business for bransjen. ██████████

██████████ Det er det som har blitt kommunisert til S4 og hans folk."¹⁴³

(154) V1 har forklart følgende:

"I 2011 da Verisure begynte å oppføre seg annerledes enn de andre selskapene, da var det fred og harmoni mellom selskapene. Verisure brøt den freden og harmonien og brydde seg ikke".¹⁴⁴

"På spørsmål om hvorfor det var så rolig på den tiden i bransjen forklarer V1 at et hvert selskap har et eller annet syn på hva som er sunnest for dem. Hafslund var et selskap som var ekstremt aggressivt på salg. Hafslund hadde noen eiere som var relativt fornuftige i hvordan de anså det var mest fornuftig å opptre i markedet. V1 vet ikke, men de hadde kanskje prøvd seg med å gå mye på konkurrent og fikk svi på en eller annen måte og hadde tatt den beslutningen. Det var vel mer sann at det var en viss terrorbalanse som fungerte helt til Verisure brøt, eller at V1 ikke hadde peiling på at det eksisterte en sann greie, og det ble som det ble."¹⁴⁵

"Tilsynet viser til at man også har informasjon fra andre, som har opplyst at det på denne tiden mens det var så rolig eksisterte en slags gentlemen's agreement i bransjen om at man ikke skulle gå på andre sine dører. V1 får spørsmål om dette er noe han er kjent med, eller har hørt om. Han svarer ja, man kan godt si det, men om det var en gentlemen's agreement – han tviler på at noen har snakket sammen noensinne. Han tror mer det var "brent barn skyr ilden", at det er folk som har fått svi for oppførsel, mer enn at det var en gentlemen's agreement. Men det var helt klart et brudd på kutymen i alle fall, i den perioden der, det kan man godt si, det var det nok. V1 bekrefter på forespørsel at han med den perioden mener da Verisure begynte ute i felt".¹⁴⁶

(155) ██████████, faktasjef i NHO Service, sendte 3. mai 2011 ut en oversikt over markedsandeler i bolialarmmarkedet per første kvartal 2011. Det følger av presentasjonen at Verisure hadde en markedsandel på 43,4 prosent, Sector på 19,1 prosent og G4S på 16,2 prosent. Presentasjonen

¹⁴¹ Forklaringsopptak med S4 (Sector) 27. april 2018, avsnitt 142.

¹⁴² Ibid.

¹⁴³ Forklaringsopptak med S4 (Sector) 27. april 2018, avsnitt 141.

¹⁴⁴ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 109.

¹⁴⁵ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 171.

¹⁴⁶ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 173.

inneholdt også en egen tabell som viste utviklingen av markedsandeler mellom aktørene fra 31. desember 2010 til 30. mars 2011.

Vedlegg 45 E-post fra [redacted] til blant annet V1 og S2 3. mai 2011

Vedlegg 46 Presentasjon av boligalarmstatistikk NHO Service per 30. mars 2011

- (156) Den 9. juni 2011 videresendte V3¹⁴⁷ (Verisure) en e-post fra Verisures partner i Trondheim til V1 der han skrev "Ja?". Det siteres fra e-posten V3 videresendte:

"Hei, Om det foreligger en avtale mellom SD og Sector om å ikke drive aktiv oppsøkende salgsvirksomhet mot hverandres kunder, så brytes denne i Trondheim om dagen. Vi har en god del [redacted]

[redacted] PS; Har også fått bekreftet dette fra nyansatte selgere hos meg, som kommer fra Sector."

Vedlegg 47 E-post fra V3 til V1 9. juni 2011

- (157) V3 (Verisure) har i forklaringsopptak opplyst at han ikke kan huske at de har hatt noen avtale med Sector om dette og at han ikke kjente til noen dialog med Sector i denne tidsperioden. Han har påpekt at han videresendte spørsmålet til V1 og tror ikke han selv brukte tid på å tolke innholdet i e-posten.¹⁴⁸

- (158) Samme dag, 9. juni 2011, fant det sted et møte mellom S2 og V1 i Verisures lokaler på Skøyen.

Vedlegg 48 E-post fra S2 til V1 8. juni 2011

Vedlegg 49 Avtale 9. juni kl. 13:00 fra V1s kalender kalt "S2"

- (159) Internt i Verisure gjorde de en analyse av kanselleringsårsaker for perioden januar til juni 2011 som viste at antall kunder de mistet til konkurrenter hadde doblet seg på et år.¹⁴⁹ En intern korrespondanse i Verisure viser også at SWOT satte rekorder for antall salg i august.

Vedlegg 50 Presentasjon i Verisure om kanselleringsårsaker fra juli 2011

Vedlegg 51 E-post fra V7 til SWOT 1. september 2011

- (160) S2 sendte 17. august 2011 en e-post til V1 om at han hadde hatt besøk av en selger fra Verisure. Selgeren hadde opplyst om at Verisure foretrakk å forsøke å selge alarm til konkurrentenes kunder og S2 kommenterte at dette overrasket ham. Det siteres fra e-posten:

"Huset mitt er godt skiltet med Sector og han kunne fortelle at dere foretrakk å gå på boliger med konkurrentenes alarm. Sitat "det er gull, da dere allerede er vant til alarm. Verre å selge til folk som ikke har alarm." Må si jeg er overrasket over at dere gjør det på denne måten."

- (161) V1 svarte samme kveld at Verisure sentralt foretrakk å oppsøke husstander uten alarm fra før, men at de hadde problemer med å kontrollere hvordan partnerne oppfylte antall salg Verisure krevde av dem. Han skrev også at Verisure hadde hatt et internt forbud mot å oppsøke hus merket med Sector og at det var Sector som hadde initiert denne situasjonen ved å oppsøke Verisures kunder. Det siteres fra V1s svar:

"Hei S2, Slo du til? Som jeg har forklart tidligere har vi en utfordring med å i detalj styre våre partnere. De kan i utgangspunktet nærmest gi bort alarmer, men da betale ut av egen lomme. Det er nok en slik du har møtt, noen av våre partnere opererer slik, men da i liten skala. De selger billigere enn vi anbefaler for å oppfylle det minimum av salg vi krever av dem. Hva gjelder å gå på hus merket med Sector hadde vi et internt forbud på det inntil dere i stor stil startet å gå på våre kunder. Dette er en situasjon dere har initiert. Preferansen denne selgeren hadde med å gå på konkurrenter deler han dog ikke med mange og det er ikke noe han har lært av oss. Vi foretrekker å gå på hus som ikke har alarm fra før."

¹⁴⁷ Se avsnitt (102) under kapittel 3.3 om sentrale personer.

¹⁴⁸ Forklaringsopptak med V3 (Verisure) 26. april 2018, avsnitt 139-140.

¹⁴⁹ Presentasjon i Verisure om kanselleringsårsaker fra juli 2011, plansje 7 og 19.

- (162) V1 har i forklaringsopptak fått spørsmål om hans uttalelse til S2 om at Verisure hadde et internt forbud mot å gå på hus merket med Sector. Han har forklart at dette var "en løgn, og bare noe V1 alltid har sagt når S2 prøver å presse ham på noe angående sånne temaer som dette".¹⁵⁰ Det siteres videre fra V1s forklaringsopptak:

"På spørsmål fra tilsynet om hvorfor V1 da sier dette i eposten opplyser V1 at det var litt mer virkningsfullt for Verisure å si at det er på grunn av noe Sector har gjort, at Verisure har valgt å gjøre dette. (...) Det er mye bedre for V1 å stoppe S2 med ord, og si at det bare er sånn verden er, rett og slett. (...) V1 sier at han ikke kan vite hvordan S2 hadde opptrådt hvis V1 ikke hadde sagt dette. Men faktum er i hvert fall at Verisure i en lang tidsperiode kunne slå ganske hardt på konkurrenter, blant annet Sector, uten at Sector valgte å slå tilbake."

- (163) Til svaret fra V1 svarte S2 blant annet:

"Mine selgere har ordre om ikke å gå på hus med Securitas merker, men riktig nok har vi sagt ja til hus med Hafslund merker, da svært mange av disse ikke har alarm tilknyttet alarm stasjon. Så er ikke helt enig i hvem som startet dette, men uansett er det nå en klar tilspissing. For kundene er jo dette bra, mens vi taper på det i bransjen. (...) Ellers møter vi en del ditt nye abonnement på [REDACTED]. Det er et nytt prisleie dere introduserer som igjen er bra for konkurransen og tilspisser konkurransen ytterligere. Vi kan jo ta en kaffekopp snart."

- (164) Til dette svarte V1:

"Det kan jo ikke være slik at dere går på våre kunder og forventer at vi skal la være å gå på deres? [...] Kaffe er alltid hyggelig"

- (165) S2 svarte deretter:

"Enig, men vi skal ikke ha gått på hus med Securitas merker. Det at dere åpent går på hus med Sector merker som hos meg og en annen nabo, hører jeg nå, er for meg en klar tilspissing. Vi snakkes hos NHO så snart q2 tallene er klare og kan jo ta en kaffekopp."

Vedlegg 52 E-post fra S2 til V1 17. august 2011

- (166) Det siteres følgende fra forklaringsopptak med S2:

"Tilsynet spør om hva som er formålet med å formidle til V1 at Sector sine selgere har ordre om å ikke gå på hus med Securitasmerker. S2 svarer at han vet ikke hva hans tanker var den gang i denne opphissede situasjonen her. Det blir ren spekulasjon fra ham hvis han tar det nå".¹⁵¹

- (167) Det siteres følgende fra forklaringsopptak med V1:

"Tilsynet siterer fra S2 sitt svar: "Enig, men vi skal ikke ha gått på hus med Securitas merker". Tilsynet oppsummerer at Sector sier at de har gått på hus med Hafslund-merker, men ikke på hus med Securitas-merker og spør hva dette forteller V1. V1 forklarer at Sector i lange perioder har hatt et forbud i salgsorganisasjonen sin mot å gå på konkurrent-kunder. I alle fall sånn som V1 har oppfattet det, men at S2 sier at det ikke gjelder Hafslund-kunder. Verisure hadde ikke det samme forbudet for sine selgere. Det er noe Sector valgte og Verisure satte pris på. Det måtte Sector gjerne fortsette med, for Verisure sin del".¹⁵²

- (168) Dagen etter, 18. august 2011, videresendte S2 intern korrespondanse til V1. Det fremgikk av den interne korrespondansen at Verisure var aktive på kunder på [REDACTED] og at de ikke så ut til å bry seg om at disse kundene hadde nye Sector-merker. S2 skrev:

"Nå ber du om skikkelig krig!"

Vedlegg 53 E-post fra S2 til V1 18. august 2011

- (169) Det siteres følgende fra forklaringsopptak med S2:

¹⁵⁰ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 67-69.

¹⁵¹ Forklaringsopptak med S2 29. november 2018, avsnitt 195.

¹⁵² Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 73.

"Tilsynet spør om hvorfor S2 mener det er en krigserklæring når Verisure går på Sector-kunder på [redacted]. Han svarer at han ikke klarer konkret å svare på det, men det er totalen. De går på kunder i området. Så er det sikkert andre meldinger og andre ting som tilsier at det er det vanlige; lyving etc. Han klarer ikke å si så mye mer konkret enn det."¹⁵³

Vedlegg 54 Forklaringsopptak med S2 (Sector) 29. november 2018

- (170) Det siteres følgende fra forklaringsopptak med V1:

"Tilsynet spør hvordan V1 forholder seg til denne beskjeden fra S2. V1 sier at den faller inn under flere mailer fra S2, der S2 ønsker at Verisure skal roe seg ned og ikke ta så mange kunder fra Sector. Dersom det føyer seg inn i noe som har med dårlig oppførsel å gjøre, så vil V1 følge det opp, for det er han helt enig med S2 om. En konsekvens av en krig er dessverre at det blir mye dårlig oppførsel. Det er et problem. Så den delen vil V1 absolutt følge opp, mens det andre er en litt impotent måte å få Verisure til å prøve og slutte med å ta kunder fra Sector".¹⁵⁴

- (171) S2 ga beskjed internt at han hadde videresendt e-posten direkte til Verisure. Han ga samtidig S3 (Sector) beskjed om at det kunne bli aktuelt å gi dørselgerne i Sector tillatelse til å aktivt oppsøke kunder av Verisure. Det siteres fra e-posten:

"Får se om de reagerer. S3, kan tenkes vi nå åpner opp i en kort periode for å gå på Securitas. Fint hvis du tenker gjennom dette."

Vedlegg 55 E-post fra S2 til V4 18. august 2011

- (172) Den 22. august 2011 skrev S2 til V1 og spurte om å ta en kaffekopp da det var nye markedstall fra NHO som var "rare". V1 svarte bekreftende og foreslo en dato. Deretter skrev S2 at han ville ringe dagen etter.

Vedlegg 56 E-post fra S2 til V1 22. august 2011

- (173) S2 videresendte en e-post fra en kunde til V1 30. august 2011. Kunden hadde kontaktet S2 fordi han syntes Verisure sin omtale av Sector "gikk langt over streken". I e-posten til V1 skrev S2:

"Tenkte jeg bare måtte sende denne videre, da den er vel i det drøyeste laget i forhold til seriositeten i bransjen vår. [...] Forøvrig er det gitt klare meldinger ut organisasjonen, slik at ting skal roe seg ned nå."

Vedlegg 57 E-post fra S2 til V1 30. august 2011

- (174) Dagen etter videresendte S2 en ny e-post om at en selger fra Verisure hadde oppsøkt en kunde av Sector. Den ansatte i Sector som sendte e-posten, beskrev Verisure-selgerens oppførsel, og presiserte samtidig at "det var utvilsomt et klart forsøk på å ta en Sector-kunde".

Vedlegg 58 E-post fra S2 til V1 31. august 2011

- (175) En e-post fra V4 (Verisure) til V1 14. september 2011 viser at Verisure i denne perioden laget oversikter over hvor mange kunder de mistet til konkurrenter per dag.

Vedlegg 59 E-post fra V4 til V1 14. september 2011

- (176) Den 16. september 2011 videresendte S2 en e-post om at en selger fra Verisure oppsøkte kunder av Sector. Avsender, en ansatt i Sector, skrev blant annet at selgeren fra Verisure "innrømmet at de gikk på kundene til de andre selskapene", og S2 orienterte om at det dreiet seg om [redacted]. Det siteres fra den videresendte e-posten som har emnet "Direct":

"Har vært på døren hjemme hos [redacted] og meg i dag. Huset vårt er svært godt merket. Han innrømmet at de gikk på kundene til de andre selskapene."

Vedlegg 60 E-post fra S2 til V1 16. september 2011

¹⁵³ Forklaringsopptak med S2 29. november 2018, avsnitt 131.

¹⁵⁴ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 77.

- (177) Det følger av interne e-poster i Verisure at det ble satt inn tiltak for å begrense antall salg til kunder av Sector og dreie fokuset mot salg til kunder som ikke hadde alarm fra før i denne perioden. V3 (Verisure) sendte 21. september 2011 ut beskjed til partnerne om at det fra 1. oktober 2011 ikke lenger ville være mulig å tilby Sector-kunder kompensasjon for kostnadene det medførte å bytte alarm:

"SD vil til en hver tid iverksette tiltak for å minske kundefrafallet. I den senere tid har tallene vår vist at vi mister omtrent like mange kunder til Sector Alarm AS, som vi tar fra dem. Vi er i stadig dialog med Sector om denne gjensidige problemstillingen. Som ett tiltak for å unngå dette vil det fra 1. oktober ikke være mulig å tilby kunder i Sector kompensasjon for nedkobling gebyrer mv. Det vil selvfølgelig fortsatt være mulig å "bytte" kunder men tiltaket vil forhåpentligvis medvirke til å dreie fokus mot rene nyinstallasjoner."

- (178) V5, ny leder for SWOT (Verisure), spurte V4 (Verisure) om dette også gjaldt for SWOT, og fikk dette bekreftet.

Vedlegg 61 E-post fra V4 til V5 21. september 2011

- (179) Det siteres fra en e-post V1 sendte V3 (Verisure) som svar:

"Forsiktig med språket her. Det virker på mailen din som om vi gjør dette i samarbeid med Sector Alarm. Det er ikke tilfelle og ville vært i strid med konkurranse lovgivningen. Vi har hatt dialog med Sector (og deres advokat) om all komplikasjon i forbindelse med konkurrent overtakelse og nedkobling av utstyr. Det er for å slippe alt dette maset og fokus tapet vi gjør dette."

Vedlegg 62 Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 5. mars 2019, vedlegg 6

- (180) I forklaringsopptak har V3 (Verisure) uttalt følgende om e-posten han sendte til partnerne:

"V3 svarer at han som sagt ærlig talt ikke husker noe dialog med Sector før krigen. Når han leser dette så ser det jo ut som det har vært en eller annen dialog et eller annet sted, eller så er det noe V3 skriver til partnerne for å få de til å forstå hva Securitas Direct gjør og at de andre gjør det samme. Det kan være en teknikk for å roe gemyttene i salgsapparatet. V3 gjentar at han ikke har hatt noen dialog, og at han kun har snakket med Sector en gang."¹⁵⁵

- (181) Intern korrespondanse i Verisure viser at V3 (Verisure) samme dag sendte ut en ny e-post til partnerne:

"Hei

En liten oppklaring og svar på noen spørsmål.

- Det foreligger selvsagt ingen avtale med hverken Sector eller andre aktører vdr dette.*
- Formålet vårt er og endre fokus mot nye kunder.*
- Det vil med dette ikke bli mulig å tilby kunder som ønsker å bytte, [REDACTED]*
- Ut over dette er det selvsagt fortsatt mulig å "ta" konkurrenter i fortsettelsen*
- ordning vil tre i kraft fra 1. oktober"*

Vedlegg 63 E-post fra V4 til V3 og V1 24. september 2011

- (182) V4 (Verisure) skrev følgende i en e-post til V12 (Verisure) og V13, Portfolio Manager (Verisure), med V1 i kopi 30. september 2011:

"Får tilbakemeldinger om at det er en merkbar nedgang i konkurrenter som tar anleggene nå. Spesielt er det Sector som går ned. Bra."

Vedlegg 64 E-post fra V4 til V12 og V13 30 september 2011

- (183) Den 3. oktober 2011 sendte S2 en e-post med emnet "FW: Landsfordeling oppsigelser med årsak SD i september" til V1 og skrev:

¹⁵⁵ Forklaringsopptak med V3 (Verisure) 26. april 2018, avsnitt 138.

"Håper dine nye rutiner fungerer nå..."

Har vært mye støy siste ukene, men har holdt igjen da du har sagt det roer seg nå."

Vedlegg 65 E-post fra S2 til V1 3. oktober 2011

- (184) S2 sendte V1 en e-post 18. oktober 2011 om at han kom fra årsmøte i NHO og lurte på om V1 hadde tid til en kopp kaffe. V1 svarte senere at han ikke hadde sett e-posten da han hadde sittet i et møte. Neste dag sendte S2 en ny e-post der han foreslo en kopp kaffe mot slutten av uken. V1 svarte at han var i Finland ut uken, men at de kunne møtes før NHO-møte uken etter.

Vedlegg 66 E-post fra V1 til S2 18. oktober 2011

Vedlegg 67 E-post fra S2 til V1 19. oktober 2011

- (185) V1 mottok senere samme dag en e-post fra S2 med emnet *"Klager over hele landet nå!"*. S2 skrev at selgere fra Verisure i angitte områder hadde uttalt at de ble opplært til å oppsøke kunder av Sector. Han skrev videre at Sector kom til å svare i disse områdene:

"Heisan i Finland! Nå er det rimelig opphisset stemning i markedet, blitt kontaktet 4 ganger i dag, hvor dine selger nå går rundt å sier [redacted] at de blir lært opp på kurs hos dere at de skal og det er bra å gå bevisst på Sector Alarm kunder. Vi har selvfølgelig fri konkurranse i Norge, så dette er det legitimt å gjøre, men vi er nødt til å svare på dette nå i disse områdene. Vi snakkes til uken. S2"

- (186) V1 videresendte e-posten til V3 og V4 (begge Verisure) 19. oktober 2019, som svarte at de ikke kjente seg igjen i det som ble beskrevet av S2. V3 skrev blant annet:

"det eneste jeg hører er klager fra selgere mv. i forholdt il at vi fjernet [redacted] på overgang fra konkurrent slik at muligheten er borte

Vi har ikke noe innhold i våre kurs (partner eller SWOT) som oppfordrer til å gå på Sector sine kunder"

Vedlegg 68 E-post fra V4 til V3 og V1 20. oktober 2011

- (187) Det siteres fra V1s forklaring om den aktuelle korrespondansen:

"V1 sier at det hadde vært store nyheter for V1 om Verisure gjorde dette, at Verisure hadde spesialopplæring og oppfordret selgerne til å gå på konkurrenter, for det ville vært idiotisk. V1 forklarer at Verisure tar konkurrentkunder. Hvis man har en gate med ti hus og det ene er konkurrent, så banker man på den og så banker man på de ni andre husene. Det er det Verisure sine selgere blir opplært til. Det ville vært helt meningsløst for Verisure å oppfordre selgerne til å banke på det ene huset og hoppe over de ni andre. Da brenner de områder. Det er på en måte ikke så mange veldig gode områder."¹⁵⁶

- (188) Det siteres følgende fra forklaringen til S2:

"S2 forklarer at det er det samme igjen. Verisure er på Sector sine dører. Når Verisure gjør det, så er det det etiske Sector er opptatt av i forhold til lyving, metodikken og pitcher etc. S2 husker ikke dette, men Verisure har tydeligvis tatt en del kunder fra Sector og da kommer Sector til å svare. Det er alt Sector har gjort."¹⁵⁷

"Tilsynet kommenterer at de forstår det slik at når S2 sier at "vi er nødt til å svare på dette" så ligger det i det å ta kundene tilbake, ikke å bruke uredelige pitcher. S2 svarer at det ikke innebærer å bruke uredelige pitcher. Sector vil forsvare seg, rett og slett. [redacted] Uredelige pitcher skal de være for god til."¹⁵⁸

- (189) V1 opprettet samme kveld som svaret fra V3 (Verisure) en avtale kalt "Møte S2" datert 28. oktober 2011 kl. 09:30.

Vedlegg 69 Avtale fra V1s kalender kalt "Møte S2" opprettet 19. oktober 2011

¹⁵⁶ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 83.

¹⁵⁷ Forklaringsopptak med S2 29. november 2018, avsnitt 141.

¹⁵⁸ Forklaringsopptak med S2 29. november 2018, avsnitt 145.

- (190) Det følger av intern korrespondanse mellom V3 (Verisure) og V1 fra 24. oktober 2011 at V1 skulle møte S2 28. oktober 2011. Korrespondansen startet med at V1 videresendte en klage fra S2 til V3. Den ansatte i Sector som sendte klagen til S2 skrev blant annet at det var lite som tydet på at Verisure hadde "lagt ballen død". V3 svarte blant annet:

"Vi fjernet som kjent ████████ ved overgang til konkurrent. Dette for å begrense dette.

Alternativt kan vi nå "nekte" våre folk å gå på konkurrenter. Dette er jeg veldig skeptisk til. Virker som Sector mener å ha en avtale med oss om dette?"

- (191) V1 svarte deretter:

"Ja - de tror kanskje det, møter S2 på fredag og får nok en status så får vi evt diskutere."

Vedlegg 70 E-post fra V1 til V3 24. oktober 2011

- (192) Det fremgår av intern korrespondanse i Verisure at V1 4. november 2011 videresendte en oversikt over rapportering av kundefrøfall i oktober 2011 til V9, konsernsjef i Verisure, med blant annet administrerende direktører i de andre nordiske landene og ansatte i konsernet i kopi. V1 opplyste om at angrep på porteføljen fra konkurrenter hadde opphørt. Det siteres fra e-posten:

"Triste tall fremdeles, så langt i år er dette forklaringen: For årets 9 første måneder har vi vært under kraftig angrep fra våre konkurrenter, først og fremst Sector, dette er nå opphørt, men ████████ kunder mer enn i fjor er gått til konkurrent. [...] Hva gjør vi: Konkurrent overganger er foreløpig ████████"

Vedlegg 71 E-post fra V9 til V1 4. november 2011

- (193) V1 har i forklaringsopptak opplyst at "konkurrentoverganger" betyr kunder som går fra Verisure til konkurrent, og at han tviler på at det kan stemme at tallet var ████████.¹⁵⁹

- (194) V1 sendte 18. november 2011 en e-post til ████████ i NHO Service og Handel og spurte om han hadde en oppdatert presentasjon av markedsandeler i boligalarmmarkedet.

Vedlegg 72 E-post fra V1 til ████████ 18. november 2011

- (195) S2 sendte 6. desember 2011 en e-post til V1 om at han hadde blitt oppsøkt av en dørselger fra Verisure, og at huset var "meget godt skiltet":

"Hadde en selger fra deg på døren nå! Huset er meget godt skiltet."

- (196) To dager senere, 8. desember 2011, svarte V1:

"Hei S2, Beklager det, men håper alikevel antallet slike er betydelig redusert."

Vedlegg 73 E-post fra V1 til S2 8. desember 2011

- (197) V1 har i forklaringsopptak opplyst at det blant Verisure sine selgere i en periode gikk sport i å banke daglig på dørene til medlemmer av toppledelsen i Sector, og at det var dette som var grunnen til at V1 beklaget seg overfor S2.¹⁶⁰

- (198) S2 mottok en e-post fra S1 (Sector) 22. desember 2011 som han anonymiserte og videresendte til V1. Det siteres fra det S1 hadde skrevet:

"Ville bare tipse deg at en jeg kjenner i ████████/ som har Sector ble kontaktet av en SD selger (svenske) for 2 dager siden. Han gikk bevisst på vår dør og sa at det var nettopp fordi han hadde alarm at han ringte på."

Vedlegg 74 E-post fra S1 til S2 22. desember 2011

Vedlegg 75 E-post fra V1 til S2 22. desember 2011

- (199) Det fremgår følgende av forklaringsopptak med V1:

¹⁵⁹ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 123.

¹⁶⁰ Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 195.

"V1 sier han oppfatter det som mer støy fra Sector."¹⁶¹

"Tilsynet sier at V1 kalte det støy fra Sector, og spør om han bare tar imot eller om han noen gang har gitt tilbakemelding om at han ikke vil ha den slags støy. V1 sier at på et eller annet tidspunkt så samlet Verisure opp tilbakemeldinger på selgeratferd, og sendte over et lass til Sector med klager på deres selgere og adferden de hadde på dør. V1 tror ikke han sendte tilsvarende til S2 hvis det var ett eller annet som irriterte ham med Sector. Dette har i hvert fall skjedd i liten grad, i forhold til S2. V1 forklarer at de hadde forskjellige ting som irriterte. Det virker som om S2 blir irritert over at Verisure i det hele tatt går på dørene til Sector-kunder, mens Verisure blir irritert hvis Sector går på dørene til Verisure og enten lyger eller har en eller annen problematisk adferd."¹⁶²

- (200) Den 14. desember 2011 sendte V10, Finance Manager (Verisure), en e-post til V6, Department Manager av Customer Care Center¹⁶³ (Verisure), og ba om hjelp til å besvare spørsmål fra Bain Capital (eierne) om hva Verisure gjorde for å hindre at deres kunder gikk til konkurrent. V6 svarte blant annet:

"Men det store issue er å begrense at konkurrenter går selektivt på våre kunder. Tiltak som vi har gjort da er "tann for tann". Når sector laget eget team som skulle banke hafslund oblat kunder, så sendte vi SWOT som banket kun på sector skilter. Her endte vi opp med en uoffisiell enighet at det er ikke slik vi vil oppføre oss i bransjen. Altså dermed mindre pågang fra konkurrenter de siste mnd. [...] Sånn generelt så overvåker vi konkurrent overganger mye mer nå og hvis vi ser trender så prøver vi å gjøre noen tiltak [REDACTED]"

- (201) V10 videresendte e-posten til [REDACTED], konsernansatt (Verisure), med V1 i kopi.

Vedlegg 76 E-post fra V10 til [REDACTED] 14. desember 2011

- (202) V1 har forklart følgende om den aktuelle korrespondansen:

"V1 sier at Verisure har ingen enighet med Sector. Det er viktig å si. Men det er helt sant som V6 sier, at dersom noen angriper Verisure, så er deres go-to å angripe hardt tilbake."¹⁶⁴

- (203) Det siteres videre fra en e-postkorrespondanse mellom V6, V1 og V4 (alle Verisure) 4. januar 2012, der V6 skrev:

"Hei V4 og V1. I 2011 så har dere vært veldig behjelpelig med å begrense konkurrent overganger ved å ha en dialog eller kjøre hardt mot de selskaper som berører oss mest. Dette har i hovedsak vært Sector og [REDACTED]"¹⁶⁵

Vedlegg 77 E-post fra V4 til V6 og V1 4. januar 2012

- (204) Det fremgår av intern e-postkorrespondanse i Verisure 11. januar 2012 at V1 ønsket at V6 skulle overvåke hvilke konkurrenter Verisures kunder gikk over til:

"Ser at det ligger inne ganske mye med canc reason competition i både januar og februar. Er dette [REDACTED] som du skrev om eller er det våre venner Sector. Der er svært viktig at dette overvåkes nøye slik at vi kan sette inn tiltak."

Vedlegg 78 E-post fra V6 til V1 11. januar 2012

- (205) I februar 2012 sendte V6 (Verisure) en e-post med oversikt over kanselleringer januar 2012 til V1 med flere. Det siteres fra e-posten:

"Med tanke på at vi har gjort forskjellige tiltak for å begrense konkurrent avganger i 2011, så viser tallene at det har hatt en begrenset effekt totalt sett. Uansett så tror jeg tallene ville vært enda høyere hvis vi ikke hadde gjort noe. En analyse tidligere i måneden viser at [REDACTED] [REDACTED]"

¹⁶¹ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 90.

¹⁶² Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 93.

¹⁶³ Se avsnitt (105) under kapittel 3.3 om sentrale personer.

¹⁶⁴ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 104.

¹⁶⁵ V6 (Verisure) har forklart at det han mente med [REDACTED] Det siteres fra forklaringsopptak 24. april 2018 (avsnitt 102): [REDACTED]

Vedlegg 87 E-post fra V4 til sine ansatte og salgsledere 29. juni 2012

- (221) V3 (Verisure) har forklart at kampanjen Verisure satte i gang var primært rettet mot eksisterende kunder av Sector.¹⁷⁰
- (222) Av intern e-post-korrespondanse fremgår det hvordan ledelsen i Sector opplevde situasjonen i det aktuelle tidsrommet. [REDACTED]
[REDACTED] Til slutt skrev S2 at han hadde lagt igjen beskjed på telefonsvareren til lederen i Verisure.

Vedlegg 88 E-post fra S2 til S1 5. juli 2012

- (223) Den 6. juli 2012 skrev V1 følgende e-post til samtlige ansatte i Verisure:

"Kjære kollegaer,

Som dere sikkert har fått med dere opplever vi en aldri så liten krig med Sector Alarm for tiden [...]

Hvorfor skjer så dette? De forsøker nok å sende et kraftig signal om at vi i løpet av våren og sommeren har tatt mange kunder fra dem og at de ønsker en stopp på at vi går på kundene deres. [...]

Men, i tillegg finner vi oss ikke i slike handlinger og kjører en heftig kampanje mot Sector i hele juli [...] foreløpig ser det ut til at vi tar det antall kunder Sector tar på en uke på EN dag. [...] Jeg regner med at den verste striden vi roe seg etter sommeren og at vi kommer tilbake til en mer normal situasjon mellom oss og Sector.

I denne perioden er det svært viktig at dere ikke kommuniserer noe med Sector eller med personer som kan gi informasjon til Sector, vi ønsker at de skal oppleve stor usikkerhet rundt våre planer og hvor lenge dette skal vare."

Vedlegg 89 E-post fra V1 til [REDACTED] 9. juli 2012

- (224) Korrespondanse mellom S2 og S3 (Sector) fra 7. juli 2012 viser at de oppfattet Verisures salgsfremtreden som aggressiv og at de vurderte fortløpende å svare med samme mynt dersom S2 ikke fikk noen tilbakemelding. S2 skrev blant annet at Verisure hadde "en egen kampanje på våre kunder, rimelig spesielt...". S3 svarte:

"Har snakket med gutta på SC nå, ingen tvil om at SD kjører hardt på våre kunder med [REDACTED]. [REDACTED] har snakket med et par selgere som jobbet hos oss tidligere i Øst, og de sa rett ut at de gikk direkte på våre kunder ene og alene for å [REDACTED]. Vi kjører hardt en uke i [REDACTED] fra man, så får vi se hva vi gjør. Om du ikke får noen tilbakemeld fra SD, så foreslår jeg at vi tar et raid i hele landet i Aug."

Vedlegg 90 E-post fra S2 til S3 7. juli 2012

- (225) Interne e-poster i Verisure viser at det 9. juli 2012 ble diskutert når og hvordan man skulle sende oppsigelser til Sector. Det ble bestemt at de skulle vente til midten av måneden med å sende oppsigelsene de hadde fått inn så langt og deretter sende neste bolk i slutten av måneden, slik at Sector ville "leve i spenning til neste måned".

Vedlegg 91 E-post fra V10 til V1 9. juli 2012

- (226) S2 tok kontakt med V1 på LinkedIn 25. juli 2012 for å be om et møte:

"Kunne vært ok med en prat igjen om markedsutvikling i forhold til NHO tall etc Enten på telefon når som helst eller rundt en kaffekopp om 2-3 uker."

Vedlegg 92 LinkedIn-melding/e-post fra LinkedIn til V1 25. juli 2012

¹⁷⁰ Forklaringsopptak med V3 (Verisure) 26. april 2018, avsnitt 68

3.3.3.3 Verisures målrettede kampanje mot Sectors kunder avsluttes

- (227) Den 30. juli 2012 sendte V3 (Verisure) beskjed til lederteamet om at Sector-kampanjen ble forlenget til 15. august 2012, og ba mottakerne informere sine respektive avdelinger.

Vedlegg 93 E-post fra V3 til lederteamet 30. juli 2012

- (228) S2 og S3 (Sector) diskuterte igjen kontakt med Verisure 30. juli 2012. Korrespondansen startet med at S9, markedsdirektør (Sector), formidlet at de hadde mottatt nærmere ■ oppsigelser fra Verisure. S3 skrev blant annet følgende til S2:

"Vi bør prøve å komme i dialog med SD, kan bli stygt for begge parter om dette eskalerer fremover.."

- (229) S2 svarte:

"Ja, har forsøkt igjen idag. Se om han ringer tilbake"

Vedlegg 94 E-post fra S2 til S3 30. juli 2012

- (230) S2 videresendte e-posten fra S9 (Sector) til S6 og S1 (begge Sector). S6 skrev deretter følgende til S1:

"Hva tenker du om dette? ■ S2 har visst møte ultimo august, men det er jo utvilsomt bevisst satt i system når det er kampanje mot våre kunder."

- (231) S1 svarte:

"I tenkeboksen. Der er en logisk brist her et eller annet sted. Snakker med S2 på tlf i morgen. Er på jobb fra onsdag, dette må prioriteres!"

Vedlegg 95 E-post fra S1 til S6 30. juli 2012

- (232) Det fremgår av intern korrespondanse i Verisure at V1 sendte en e-post til lederteamet i Verisure 1. august 2012. Av e-posten fremgår det at S2 forsøkte å komme i kontakt med ham:

"For en utrolig måned det har vært, jeg har et par meldinger fra S2 i Sector på svareren, men kommer ikke til å høre på dem først godt ut i august.."

Vedlegg 96 E-post fra V10 til V1 1. august 2012

- (233) Andre interne e-poster i Verisure fra samme dato viser at de ansatte var veldig godt fornøyde med resultatet av sommerkampanjen. Det ble blant annet kommentert at sommerkampanjen hadde gitt bedre resultater enn ventet og at samtlige internasjonale SWOT-rekorder var slått.

Vedlegg 97 E-post fra V13 til lederteamet 1. august 2012

Vedlegg 98 E-post fra ■ til V5 1. august 2012

- (234) Flere interne e-poster i Sector i første halvdel av august viser at de fulgte situasjonen tett. S9 (Sector) sendte en oppdatering 3. august 2012 til S2 og skrev blant annet:

"Mottatt oppsigelser i forrige ■ er historiens største antall... [...] Securitas har i denne rapport mer enn ■ innsendte oppsigelser. I tillegg kommer ■ som er igjen å registrere av de ■ vi mottok på tirsdag ettermiddag. Det betyr at over ■ oppsigelser i ■ er fra de. [...] Det er også satt inn noen «tippe»tall på hva vi får inn ut året og går det slik kan vi praksis miste ■ kunder i år. Ikke bra."

Vedlegg 99 E-post fra S9 til S2 3. august 2012

- (235) Samme dag opprettet både V1 og S2 en kalenderoppføring om et møte med hverandre den 14. august 2012.

- (236) En e-post-utveksling fra 9. og 10. august 2012 mellom blant annet S2 og S1 (Sector) viser at S1 interesserte seg for utviklingen av konkurransesituasjonen med Verisure og ønsket å holde oversikt over kundene Sector tok fra Verisure.

Vedlegg 100 E-post fra S8 til S2 og S1 10. august 2012

- (237) V1 formidlet til V6 (Verisure) 13. august 2012 at han skulle møte S2 dagen etter. Korrespondansen startet med at V6 sendte bilde av en bunke oppsigelser som skulle sendes til Sector. V1 ba V6 vente med å sende til etter han hadde hatt møte med S2.

Vedlegg 101 E-post fra V6 til V1 13. august 2012

- (238) Som det fremgår av avsnitt (235) fant det sted et møte mellom V1 og S2 14. august 2012.

Vedlegg 102 Kalenderoppføring hos V1 datert 14. august 2012

Vedlegg 103 Kalenderoppføring fra S2 datert 14. august 2012

Vedlegg 104 Bekreftelse av møterom for møte 14. august 2012

- (239) Den 16. august 2012 sendte [REDACTED], avdelingsleder i kundesenteret (Verisure), følgende e-post til V4 (Verisure):

"Hørt noen rykter om et møte med Sector her om dagen og at "krigen" er avsluttet."

- (240) V4 (Verisure) videresendte e-posten til V1 og skrev:

"Kanskje vi skal sende ut en oppdatering på at krigen er avsluttet og noen tall for å underbygge den knusende seieren?"

Vedlegg 105 E-post fra V4 til V1 16. august 2012

- (241) V1 sendte deretter en e-post til de ansatte med emnet "Sector krigen avsluttet for denne gang..." hvor han skrev:

".... krigen endte 10 - Itil Securitas Direct

Tusen takk for fantastisk innsats de siste månedene, vi har virkelig satt Sector på plass etter at de sendte oss en bunke med oppsigelser i slutten av juni. Raskt oppsummert før vi har sett de siste installasjonene, kan det se ut som om vi har tatt 10 kunder fra Sector for hver kunde de tok fra oss!

I tillegg snur CCC flesteparten av de oppsigelsene vi har fått fra Sector, så krigen ender enda bedre enn 10 - 1, da de knapt snur noen av våre."¹⁷¹

Vedlegg 106 E-post fra V1 til sine ansatte 16. august 2012

- (242) Verisure sendte siste konvolutt med [REDACTED] oppsigelser til Sector 31. august 2012.

Vedlegg 107 E-post fra V6 lederteamet 31. august 2012

- (243) På spørsmål fra Konkurransetilsynet om hvorvidt Verisure mottok noen reaksjon fra Sector om deres kampanje sommeren 2012, har V3 (Verisure) forklart at det etter hvert begynte å komme henvendelser fra Sector om hvor skadelig dette var. Han har videre forklart at han har kjennskap til dette fordi han har fått høre det fra V1, samt stått på kopi i e-poster.¹⁷² Det siteres videre fra forklaringsopptaket:

- (244) *"V3 forteller at i hovedsak så var det enten at han stod på kopi eller at V1 refererte kort oppsummert til at S2, som var administrerende direktør i Sector, ba om godt vær og nåde. [...] Slik som V3 erindrer det var det i hovedsak en utgreiing fra Sector sin side om at dette er fryktelig skadelig for bransjen, det er skadelig for alle, dette må vi slutte med, det er nok av mat der ute på kunder som ikke har alarm. Og når S2 sier eller skriver at det er skadelig for bransjen tolker Securitas Direct det dithen at det ikke er skadelig for bransjen, men for Sector Alarm. Det var liksom omkvedet."¹⁷³*

- (245) På spørsmål om å utdype ytterligere hva han kan huske fra korrespondansen mellom V1 og S2, har V3 (Verisure) forklart følgende:

"V3 presiserer at han på ingen måte husker hva som stod skrevet i detalj, men sier han kan prøve å gjengi noe. Essensen var at de måtte få en avslutning på denne galskapen, og at det

¹⁷¹ CCC står for Customer Care Center, avdelingen som har ansvar for winback, se avsnitt (54).

¹⁷² Forklaringsopptak med V3 (Verisure) 26. april 2018, avsnitt 72-73.

¹⁷³ Forklaringsopptak med V3 (Verisure) 26. april 2018, avsnitt 75-77.

var dårlig for bransjen. Det er mer enn nok kunder der ute og det skader alle. Det er dette V3 i dag sånn cirka kan gjengi. Som sagt var det en grunn til at V1 satte ham på blindkopi og det var også en grunn til at V3 kommuniserte det videre ned i organisasjonen. [...] (Under gjennomlesning 9. oktober 18 ønsker V3 å presisere at det var Sector Alarm sin kommunikasjon mot Securitas Direct han mener å huske essensen av, og som er beskrevet i avsnittet.)"¹⁷⁴

3.3.4 Overvåkning og kontakt mellom partene i perioden mellom krig 2012 og krig 2013

- (246) I perioden etter Verisures konkurrentkampanje fortsatte ledelsen i Sector sitt forsøk på å komme i kontakt med ledelsen i Verisure. Det fremgår av intern korrespondanse at Sector ønsket å informere ledelsen i Verisure om at de ville forsvare seg og ta tilbake dersom Verisure tok kunder fra Sector. Internt i Verisure ble aktiviteten fra Sector overvåket, og man begynte å føre oversikter over hvor mange kunder Verisure tok fra Sector.
- (247) S2 fortsatte å sende klager på oppførsel fra Verisure-selgere om det han omtalte som villedende markedsføring fra Verisure. Enkelte av henvendelsene inneholdt imidlertid også strategisk informasjon og oppfordringer med hensyn til hvordan konkurrenten burde forholde seg til markedet. Videre sendte S2 i perioden e-poster som kun dreide seg om at dørselgere fra Verisure aktivt oppsøkte kunder av Sector i angitte områder. Bevisene gjennomgås i det følgende.
- (248) Den 25. september 2012 sendte S2 en e-post til V1 der han spurte om de skulle ta en kaffekopp for å diskutere nye markedstall for alarmbransjen fra NHO, saker angående brannvesenet og et nytt alarmutvalg med Lyse og Falck. Deretter avtalte de å møtes 27. september 2012 hos Verisure. S2 videresendte korrespondansen med V1 til S1 (Sector).

Vedlegg 108 E-post fra S2 til S1 25. september 2012

- (249) Dagen etter videresendte S2 en intern-e-post til V1 om at Verisure hadde tatt kunder fra Sector i [REDACTED]

Vedlegg 109 E-post fra S2 til V1 26. september 2012

- (250) En kalenderoppføring hos V1 tyder på at det fant sted et møte mellom S2 og V1 27. september 2012 kl. 15:00 i Verisures lokaler.

Vedlegg 110 Kalenderoppføring hos V1 kalt "Møte S2" 27. september 2012

- (251) Den 15. oktober 2012 sendte S2 en oversikt over antall kunder tapt til Verisure i [REDACTED] til S1 (Sector) med S6 (Sector) i kopi og skrev:

"Ref. diskusjon i forrige uke. Kunne ha tenkt meg å sendt denne til adm. dir. i SD gitt at det er juridisk holdbart i forhold til konkurranse lover. Sånt jeg forstod deg S1 skulle dere sjekket om vi kan sende denne type informasjon, kanskje også med et [REDACTED] mellom hovedkonkurrentene? Vi kan selvsagt ikke avtale noe om hvordan vi priser eller opptrer i markedet, men det er muligens lov med ren statistikk i forhold til hva som faktisk skjer?"

- (252) S1 (Sector) svarte til S6 at han skulle sjekke opp dette.

Vedlegg 111 E-post fra S1 til S6 15. oktober 2012

- (253) Ledelsen i Sector hadde et møte med Wiersholm advokatfirma 1. november 2012 angående Verisure. S1 (Sector) sendte samme dag en oppsummering fra møtet til S2. Det fremgår at Sector skulle informere Verisure om at de ville sende bekreftelse på oppsigelser. Dette ble senere fulgt opp med et brev sendt fra Sector til Verisure 15. november 2012. [REDACTED]

[REDACTED] S1 skrev også at de vurderte å starte med å ta tilbake kunder fra Verisure. I den sammenheng skulle det gjøres en analyse av hvor mange kunder Sector hadde tatt fra Verisure så langt. S2 svarte at det var betimelig å vurdere om de skulle ta igjen.

Vedlegg 112 E-post fra S1 til S2 1. november 2012

¹⁷⁴ Forklaringsopptak med V3 (Verisure) 26. april 2018, avsnitt 87.

Vedlegg 113 E-post fra S10 til V1 15. november 2012

Vedlegg 114 Brev fra Sector til Verisure datert 13. november 2012

- (254) S2 videresendte en oppdatert oversikt over aktiviteten til Verisure og Falck til S1 (Sector) 7. november 2012 og skrev:

"Som dere ser er det fortsatt urovekkende høy aktivitet fra både SD og Falck."

Vedlegg 115 E-post fra S1 til S2 7. november 2012

- (255) I en e-post med emnet "Sector" ba V3 (Verisure) lederne for de tre salgskanalene i Verisure (SWOT, Telemarketing og partnerne) om å skaffe en oversikt over hvor mange anlegg de tok fra Sector hver måned. Han bemerket også at det hadde dukket opp tilbud og kampanjer rettet mot kunder av Sector og presiserte at alle skriftlige kampanjer eller flyers skulle godkjennes av Verisure.

Vedlegg 116 E-post fra V3 til V11, V5 og [REDACTED] 28. november 2012

- (256) I forbindelse med en intern diskusjon i Sector om et nytt kampanjetilbud fra Verisure skrev S2 til S1 med S7 og S6 i kopi (alle Sector) at han hadde snakket med V1 og [REDACTED] i Falck på et NHO-møte. Det siteres fra e-posten:

"Har også møtt SD sjefen i Norge + [REDACTED] i Falck gjennom NHO i dag.

[REDACTED] virket offensiv og de satser på aktivt salg i alle byer i landet [REDACTED]

[REDACTED] Ellers rimelig klart at han blir presset heftig på salgsvolum av sine eiere, som nok er hovedgrunnen til deres aggressive fremtreden.

I tillegg skal vi få en juridisk vurdeing på om vi som bransje kan avtale hvordan vi opptrer på avgått alarm i forhold til rykk opp mot konkurranselover."

Vedlegg 117 E-post fra S2 til S1 4. desember 2012

- (257) Den 19. desember 2012 svarte V1 på en klage vedrørende et tilfelle av villedende markedsføring som han hadde fått tilsendt fra S2:

"Skjønner at du ikke liker at noen fra oss oppsøker Sector kunder, men det kan ikke være slik at all informasjon om forskjeller mellom selskapene er villedende."

- (258) I sitt svar dagen etter kom S2 med en oppfordring til V1 om å fokusere på husstandene som ikke hadde boligalarm fra før:

"Vi må selvfølgelig akseptere fri konkurranse på alle kunder, noe som det til de grader er i vår bransje. Personlig mener jeg fortsatt så mange i Norge enda ikke har alarm at vi burde fokusere på å utvikle penetrasjonen ved å selge på boliger uten alarm istedetfor den kannibalismen som skjer mellom aktørene nå. Men igjen sunn konkurranse er bra og noe vi alle må og skal leve med."

Vedlegg 118 E-post fra S2 til V1 20. desember 2012

- (259) S2 sendte 21. januar 2013 følgende e-post til S10, Manager CM & Dialog (Sector):

"Skal møte min kollega i SD i morgen formiddag. Er det mulig å få en grov oversikt over distrikt til det. Hovedsaken er mest å vite hvor de i store trekk holder på i øyeblikket."

Vedlegg 119 E-post fra S2 til S10 21. januar 2013

- (260) V1 og S2 møttes 22. januar 2013.

Vedlegg 120 Kalenderoppføring hos V1 kalt "Møte S2" 22. januar 2013

(261) Tilsvarende skrev V1 følgende 21. januar 2013 til V4, V3, [REDACTED] og V6 (alle Verisure):
"Møtet S2 fra Sector i morgen, noe dere har på hjertet som jeg bør ta med han?"

(262) V6 (Verisure) svarte:

"Hei V1. Det har vært mye roligere nå derfra på oppsigelsesfronten. Det går fortsatt på dårlig kontroll når vi har sendt dem oppsigelse eller enkelt saker hvor de vurderer til kunden. F.eks si at de har kjøpt oss opp og skal bytte ut anleggene. Jeg har også hørt en del eksempler på den nye mnd prisen dems, og at den ikke er reel. Jeg har kjent to personer som har hatt besøk fra sector selger i januar og de sier at hvis de takker ja nå, så rekker de å få god mnd pris før prisen settes opp til [REDACTED].- men jeg vet ikke hvor ulovlig en pitch som dette er :-)"

Vedlegg 121 E-post fra V6 til V1 22. januar 2013

(263) Det fremgår av en korrespondanse mellom V4 og V6 (begge Verisure) 30. januar 2013 at S2 hadde vært på besøk hos Verisure den forrige uken.

Vedlegg 122 Chat mellom V4 og V6 30. januar 2013

(264) Følgende melding gikk ut fra S4 (Sector) til salgssjefene i hans region 1. februar 2013:

" GUTTER,

DET HAR KOMMET FREM AT [REDACTED]

ml75

Vedlegg 123 E-post fra S4 til ansatte i Sector 1. februar 2013

(265) S4 har forklart at han med denne e-posten ønsket å gi en tydelig beskjed om det som hadde vært Sectors ønske og fokusområde hele tiden, [REDACTED]

ml76

(266) Verisure mottok en e-post fra Advokatfirmaet Wiersholm AS på vegne av Sector 5. februar 2013. E-posten inneholdt en klage på Verisures markedsføring som var blitt sendt til Forbrukerombudet 31. januar 2013. Videre inneholdt e-posten et brev til Verisure skrevet av Wiersholm på vegne av Sector. I brevet ble Verisure informert om at [REDACTED] V1 videresendte e-posten til V4, V3 og V10 (alle Verisure).

Vedlegg 124 E-post fra V1 til V4, V3 og V10 5. februar 2013**Vedlegg 125** Brev til Verisure fra Wiersholm på vegne av Sector datert 5. februar 2013

(267) S2 videresendte en e-post om selgeradferd fra Verisure-selgere til S1 (Sector) 12. februar 2013. I e-posten til S1 skrev S2:

"Ny stygg SD sak, men nå er det tydelig at noe har skjedd. De er på ballen i en helt annen grad enn før.

Vi har også fått signaler om at det er gått ut melding internt til selgerne den siste tiden om at de ikke skal banke våre dører lenger."

(268) S1 ba om en oversikt over oppsigelser fra foregående [REDACTED]

Vedlegg 126 E-post fra S1 til S2 12. februar 2013

(269) Den 13. februar 2013 videresendte S2 en e-post til V1 om at Verisure hadde oppsøkt kunder av Sector. Det siteres fra den videresendte e-posten:

¹⁷⁵ S4 (Sector) har i forklaringsopptak bekreftet at han refererte til Securitas Direct når han refererte til "Securitas", avsnitt 128.

¹⁷⁶ Forklaringsopptak med S4 (Sector) 27. april 2018, avsnitt 128-129.

"Som nevnt er Securitas meget aktive i vårt område. Jeg vet det er mange Sectorkunder der. Oversender som avtalt tilbud fra Securitas."

- (270) Den ansatte som videresendte informasjonen til S2 understreket at det dreiet seg om et tilbud fra Verisure som var rettet mot kunder av Sector.

Vedlegg 127 E-post fra S2 til V1 13. februar 2013

- (271) Av en e-post sendt fra S1 (Sector) 20. februar 2013 i forkant av styremøte fremgår det at de vurderte tiltak mot Verisure fordi deres dørselgere oppsøkte kunder av Sector i Norge.
- (272) S2 videresendte e-posten fra S1 (Sector Alarm) til S3 (Sector) og ba om innspill. S3 uttrykte at han var bekymret for at en [REDACTED] Videre skrev han:

[REDACTED]

Vedlegg 128 E-post fra S3 til S2 20. februar 2013

- (273) S6 skrev i en e-post til S1 (begge Sector) 26. februar 2013 at han mente at Sector ikke skulle gå til motangrep mot Securitas Direct uten at S1 hadde truffet V9 (Verisure).

Vedlegg 129 E-post fra S6 til S1 26. februar 2013

- (274) Samme dag ble det avholdt konsernledermøte i Sector. Det ble besluttet at selskapet skulle begynne å ta tilbake samme antall kunder som Verisure tok fra dem [REDACTED]. Videre ble det bestemt at Sector skulle informere ledelsen i Verisure om hva som foregikk. Det siteres fra referatet:

"SD-konkurransen i Norge

Ta tilbake det antall som blir tatt. (...) Informere V1, [REDACTED], V9¹⁷⁷ slik at de forstår hva som skjer. Tidligste oppstart er etter 1. april. Utarbeide en plan B i tilfelle aktiviteten skulle øke."¹⁷⁸

Vedlegg 130 E-post fra [REDACTED] til S7 27. februar 2013

Vedlegg 131 Referat fra GEM-møte 26. februar 2013

- (275) S2 har i forklaringsopptak uttalt følgende om hvorvidt ledelsen i Verisure ble orientert:

"Tilsynet spør om hva som ligger i at V1, [REDACTED] og V9 skal informeres om hva som skjer. S2 sier at han mener at det er den [REDACTED] som er nevnt tidligere. Han sier at der beskriver man at det er så og så mange kunder som er i bevegelse, og måten det gjøres på, [REDACTED] [...]"

Tilsynet viser til den fremlagte e-posten og spør om hva Verisure skal informeres om, og hva de skal forstå. S2 sier at det var det at Verisure på en uredelig måte gikk på Sector sine kunder. [REDACTED]. Tilsynet spør om Verisure ble informert. S2 [REDACTED]

[REDACTED]¹⁷⁹

- (276) To dager senere diskuterte S1 (Sector) og S2 økt salgsaktivitet hos Verisure. S1 understreket i den sammenheng viktigheten av å kommunisere til V1 at Sector ville forsvare seg:

"Vi vurderer det på mandag. Mener det er viktig at vi får informert skikkelig at vi nå vil forsvare oss. Ellers kan V1 bruke det til hans fordel igjen..."

Vedlegg 132 E-post fra S2 til S1 28. februar 2013

- (277) S1 (Sector) har forklart til Konkurransetilsynet at Sector aldri kommuniserte sin strategi til Verisure [REDACTED].¹⁸⁰

¹⁷⁷ V1, [REDACTED] og V9 (alle Verisure).

¹⁷⁸ Det står en annen dato i tittelen i referatet som ikke stemmer overens med tittel på vedlegg og dato for utsendelse. S2 har i forklaringsopptak bekreftet at tittelen er feil.

¹⁷⁹ Forklaringsopptak med S2 7. februar 2018, avsnitt 122 og 123.

¹⁸⁰ Forklaringsopptak med S1 (Sector) 7. februar 2018, avsnitt 257, 261, 272 og 276

- (278) S10 (Sector) videresendte 12. mars 2013 et eksempel på at Verisure hadde tilbudt en av Sectors kunder en veldig god pris på boligalarm, et såkalt "angrepstilbud" som egentlig var rettet mot Falck-kunder, til S2. S10 bemerket at grunnen kunne være at dette hadde skjedd på messe. S2 videresendte e-posten til V1 og skrev:

"Ingen skal komme å si at det ikke er konkurranse i boligalarm markedet for tiden."

- (279) V1 videresendte e-posten til V3 (Verisure).

Vedlegg 133 E-post fra V1 til V3 12. mars 2013

- (280) Samme dag mottok V1 et brev fra Wiersholm på vegne av Sector. Wiersholm viste til brevet av 5. februar 2013 og informerte om at Sector nå besluttet å forfølge saken videre da de ikke opplevde at forholdene hadde bedret seg. I den nærmere redegjørelsen for det faktiske og rettslige grunnlaget og omfanget av det økonomiske tapet stod det blant annet at foreløpige undersøkelser viste at Sector hadde mistet [REDACTED] kunder til Verisure fra 1. januar 2012. Avslutningsvis i brevet følger det:

[REDACTED]

Vedlegg 134 Brev fra Wiersholm til Verisure 12. mars 2013

- (281) Det følger av intern korrespondanse i Verisure at man reagerte med å be sine ansatte sende inn eksempler på lignende oppførsel fra Sector i håp om at dette skulle avskrekke Sector fra å gå videre med saken. Det fremgår også at V3 (Verisure) vurderte en temporær stopp av salg til Sector Alarm-kunder.

Vedlegg 135 E-post fra V5 til V3 12. mars 2013

Vedlegg 136 E-post fra V5 til [REDACTED] 13. mars 2013

- (282) Dagen etter skrev S2 til S7, styremedlem i Sector, og ba ham om hjelp til å finne e-postadressen til styreleder i Verisure AS og Verisure Holding AS, [REDACTED], slik at de kunne sende brevet til ham også.

Vedlegg 137 E-post fra S2 til S7 13. mars 2013

Vedlegg 138 E-post fra Wiersholm til [REDACTED] 13. mars 2013

- (283) S2 forsøkte å ringe til V1 14. og 15. mars 2013. Det fremgår følgende av korrespondanse per iMessage mellom S2 og S1 (Sector):

"Til info. Forsøkt å ringe V1 i går og i dag. Tar ikke telefonen og har så langt ikke ringt tilbake."

- (284) S1 (Sector) svarte: *"Ok, vi får gå på igjen til uka."*

Vedlegg 139 Utdrag fra SMS-korrespondanse mellom S1 og S2

- (285) S2 mottok en e-post fra en ansatt i Sector med emnet *"Securitas banker bevisst på våre kunder"* 19. mars 2013:

"En av mine selgere møtte en annen hyggelig selger fra securitas som kunne fortelle at de får beskjed av sin sjef i [REDACTED] om at det er lettest å selge til våre kunder. [REDACTED]"

- (286) S3 (Sector), som videresendte e-posten til S2, la til:

"Til info Blir nok full krig fremover, tviler på at SD klarer å stoppe dette internt. Men da skal de faen meg få kjørt seg :)".

- (287) Den videre korrespondansen viser at S2 svarte S3 (Sector) neste dag:

"Enig! Er du på kontoret i kl 0900 i dag. Har da drift samlet og tenkte å informere og at de begynner å gjøre seg klare."

Vedlegg 140 E-post fra S9 til S2 19. mars 2013

- (288) S2 videresendte den første e-posten fra den ansatte om at Verisure gikk bevisst på Sector sine kunder, til V1, til informasjon.

Vedlegg 141 E-post fra S2 til V1 19. mars 2013

3.3.5 Krig 2013

- (289) På konsernledermøte i Sector i slutten av februar 2013 ble det besluttet at Sector skulle ta tilbake det samme antallet kunder som Verisure hadde tatt fra dem. Det ble videre bestemt at Sector skulle informere Verisure om denne beslutningen. Beslutningen i konsernledermøtet ble implementert fra 1. april 2013, jf. avsnitt (274). Kampanjen ble startet opp ved at Sector

Denne kampanjen ble starten på krigen i 2013. Underveis overvåket Sector antall kunder man tok fra Verisure, og justerte kontinuerlig antall områder egne selgere kunne få banke på dører med Verisure-merker for å sikre at de kun tok tilbake samme antall kunder som man hadde mistet.

Vedlegg 142 Regneark fra Sector som viser detaljerte steg i kampanjen i 2013

- (290) Det fremgår av intern korrespondanse i Sector at følgende beskjed hadde gått ut til de ansatte:
- "Det er ingen hemmelighet at Securitas Direct er vår største konkurrent. tar de mange av kundene våre ved å selge på dører hvor det står Sector/G4S/BKK merker. Dette har pågått i lang tid, og vi håpet at denne måten å ta kunder på skulle avta.*
- Ettersom Securitas ikke gir seg på dette har det har blitt bestemt at vi ikke skal sitte å se på lenger, men*

Det gjør vi til vi bestemmer oss for å avslutte kampanjen. Dette for å forsvare vår kundeportefølje."

Vedlegg 143 E-post fra til og S3 3. april 2013

- (291) Av intern korrespondanse i Verisure fremgår det at V1 sendte en e-post med informasjon om Sectors kampanje til V9 (Verisure) 3. april 2013 med emnet "War". Det siteres fra e-posten:
- "Sector startet en kampanje mot våre kunder i går. De tilbyr selvsagt kr i installasjon og en pakke som minner om vår Premium. Vi kommer ikke til å svare med en gang, vi må bemanne opp litt på CCC før vi er klar. Regner med at vi slår hardt tilbake fra mai. Vi kan regne med mange cancellations fra Norge i tiden fremover, men enda flere salg :)"*

Vedlegg 144 E-post fra V9 til V1 3. april 2013

- (292) Det fremgår av intern korrespondanse i Verisure i begynnelsen av april at de fulgte med på aktiviteten til Sector. De registrerte antall kunder som fikk tilbud av Sector, antall kundeoppsigelser og antall kunder de klarte å overtale til å bli værende i Verisure.

Vedlegg 145 Chat mellom V4 og V6 5. april 2013

Vedlegg 146 Chat mellom V4 og V6 9. april 2013

Vedlegg 147 E-post fra V10 til V6 12. april 2013

- (293) S1 (Sector) mottok en e-post 19. april 2013 der han ble gjort oppmerksom på at en dørselger fra Verisure forsøkte å selge boligalarm til en Sector-kunde til tross for at døren var godt merket. Det siteres fra e-posten:

"Tenkte jeg skulle informere deg om hvordan Securitas går frem. Mener du fortalte meg at dere ikke går på hverandres dører som er merket, og vår er godt merket. Fikk i dag besøk av en Svensk selger fra Securitas. Han var ikke av den beskjedne typen. Selv om vi ga han beskjed om at vi var veldig fornøyd med Sector påsto han at vi hadde et gammelt anlegg (gamle oblater) og at de uansett var billigere enn å måtte oppgradere det vi har. Han var klar

på at Securitas var bedre uansett, og ga seg ikke i første runde. Håper det er nyttig info som du kan bruke, og ha en fin helg på Hafjell. "

- (294) S1 (Sector) svarte: "*Har opplevd mye av det det nevner siste året! Vi har vært tvunget til å ta tilbake i det siste....*"

Vedlegg 148 E-post fra S1 til [REDACTED] 19. april 2013

- (295) Verisure besluttet å svare på angrepet fra Sector ved å sette i gang en konkurrentkampanje. V3 (Verisure) sendte ut en e-post med informasjon til partnerne 24. april 2013 hvor det fremgikk at kampanjen gjaldt "Villa Premium"-pakken og innebar et pristilbud til konkurrentkunder på [REDACTED]

Det siteres fra e-posten: "*2. Mai braker det løs. Vi lanserer da årets store kampanje, nemlig den som alle venter på: konkurrent kampanje. Vi husker med fryd hvordan det gikk i fjor og jeg har store forventninger til årets resultat.*"

Vedlegg 149 E-post fra V3 til partnerne 24. april 2013

- (296) Det fremgår av intern korrespondanse i Verisure fra samme dag at V4 og V3 diskuterte hvordan de skulle reagere på en beskjed fra [REDACTED] (Verisure) om at det så ut til at Sector skulle "ruste opp". V1 stod i kopi. [REDACTED] skrev blant annet:

"Hadde en fra Sector på døren, fikk inntrykket av de skulle ruste opp. Hadde noe stort på gang sa han. Sikkert ikke overraskende, det har de jo allerede kommunisert. [...]"

Vedlegg 150 E-post fra V3 til V4 24. april 2013

- (297) Internt i Verisure gjorde V6 (Verisure) 30. april 2013 en analyse av hva selskapet kunne gjøre for å redusere antall kundeoppsigelser som skyldes overgang til konkurrent. Han forklarte at Verisure måtte begrense salget til kunder av konkurrenter for å skape mer harmoni i bransjen, men at en slik harmoni ville gå ut over antall salg til nye kunder. Det siteres fra e-posten V6 sendte til V4 (Verisure) som så ble videresendt til V1 med flere:

"[...] Konkurrent oppsigelser er noe vi forholdsvis har skapt selv gjennom å selge på konkurrent kunder, både i vanlige måneder og under kampanjer. SD har vært med å skape en bransje hvor det å spise fra hverandres portefølje er en del av businessen. Her må vi jo se oppsigelsen i sammenheng med hvor mange kunder vi tar fra konkurrenter og det er ikke noe tvil om at vi har en positiv portefølje vekst i forhold til kunder vi mister til konkurrenter og kunder vi tar fra konkurrenter. For å kunne redusere konkurrent oppsigelser så må vi skape mer harmoni i bransjen, men det vil gå på bekostning av SD's nysalg."

Vedlegg 151 E-post fra V4 til V1 30. april 2013

- (298) S2 spurte V1 per e-post 14. mai 2013, i forbindelse med en klage over selgeroppførsel, om han var ledig for en telefonprat. V1 svarte at han satt i møte i Brussel.

Vedlegg 152 E-post fra V1 til S2 14. mai 2013

- (299) I en e-postkorrespondanse fra 24. mai 2013 informerte S2 S1 (Sector) om at Verisure igjen var i gang med en kampanje i Norge. Det siteres fra e-posten:

"Til info. de er igjen i gang med en kampanje i Norge, startet 1. mai, hvor alle selgere/partnere i hele landet visstnok har fått beskjed om å fokusere på [REDACTED] Kampnjen er i utgangspunktet mai og juni, med mulighet for forlengelse.

Villapakke til [REDACTED] er utgangstilbudet.

I [REDACTED] satser de på å ta opp mot [REDACTED] kunder fra oss denne sommeren.

Vi har foreløpig ikke sett de store oppsigelsen komme inn, men mye tyder på at de holder igjen oppsigelsene og at det kommer en bunke om ikke så lenge. (...)

Ifølge signaler vi har fått gjør de, eller planlegger de lignende stunt i [REDACTED]

- (300) S1 (Sector) svarte at Sector skulle holde seg til planen og ta tilbake det Verisure tok fra dem [REDACTED]

Vedlegg 153 E-post fra S1 til S2 24. mai 2013

- (301) Internt i Sector overvåket man antall kundeoppsigelser som skyldtes overgang til konkurrent [REDACTED]. I starten av Verisures kampanje rapporterte man at det var "stille før stormen", men etter hvert merket Sector at de mottok flere kundeoppsigelser. Det siteres fra en intern e-postkorrespondanse i Sector 29. og 30. mai 2013 hvor S2 skrev:

"t.i. da er vi i gang. Ca. [REDACTED] oppsigelser mottatt på mail. Betyr nok at vi kommer opp mot [REDACTED] skriftlige oppsigelser [REDACTED], som vi vil kontre [REDACTED]"

Vedlegg 154 E-post fra S11 til S2 med flere 27. mai 2013

Vedlegg 155 E-post fra S9 til S2 med flere 29. mai 2013

- (302) S2 og S1 (Sector) diskuterte 31. mai 2013 ulike tiltak mot oppsigelsene, [REDACTED]. Samme dag videresendte S2 en e-post til S1 der det fremgikk at en ansatt i Sector hadde fått vite fra en montør i Verisure at selgere i Verisure hadde fått beskjed om å gå til [REDACTED].

Vedlegg 156 E-post fra S1 til S2 31. mai 2013

Vedlegg 157 E-post fra S2 til S1 31. mai 2013

- (303) Sector sendte klage på Verisures markedsføring til Forbrukerombudet 4. juni 2013. S2 sendte klagen til V1 samme dag. Samtidig informerte S2 V1 om innholdet og status i Sector sin kampanjestrategi og ba V1 ringe ham hvis han hadde mulighet. Det siteres fra e-posten:

"Nå raser det inn oppsigelser fra kunder via dere her hos oss, og vi sender like mange til dere med en [REDACTED] i volum."

Håper vi begge klarer å være ryddige nå slik at ikke kundene og tilslutt bransjen skades for lang tid fremover.

Ring meg gjerne hvis du har en mulighet, slik at vi kan sikre det etiske som også NHO er opptatt av."

- (304) V1 svarte at de skulle ta tak i den delen av klagen som faktisk handlet om dårlig oppførsel, men ga samtidig uttrykk for at deler av klagen var "sprøyt" og at selgere fra Sector også begikk overtramp.

Vedlegg 158 E-post fra V1 til S2 4. juni 2013

Vedlegg 159 Klage på Verisure til Forbrukerombudet fra Sector

- (305) Det følger av en intern e-post i Verisure 6. juni 2013 at selskapet på dette tidspunktet vurderte å avslutte kampanjen mot Sector tidligere enn planlagt. Det siteres fra e-post fra V3 (Verisure):

"Bakgrunnen for dette er at Sector Alarm i disse dager foretar seg ting som vil innvirke på dette tidspunktet. Jeg kan dessverre ikke gå i detaljer på dette. Uansett vil det være hurt å intensivere aktiviteten. Det vil uansett ikke være aktuelt å stanse kampanjen før 20 juni."

Vedlegg 160 E-post fra V3 til ansatte 6. juni 2013

- (306) Den 10. juni 2013 videresendte V1 en klage til S2, som dreide seg om at en Sector-selger hadde utgitt seg for å være fra Verisure. S2 svarte samme dag at de skulle ta tak i klagen og informerte deretter detaljert om innholdet og status i Sector sin kampanjestrategi. Av e-posten fremgikk det blant annet at det foreløpig var [REDACTED] salgssjefer som fikk "lov å gå på Securitas Direct/Verisure dører for å ta tilbake [REDACTED] kunder i juni". Videre informerte han om at det var viktig at Verisure var forberedt på mer støy i markedet nå når Sector ville banke på [REDACTED] av dører med Verisure-merker hver kveld. Det siteres fra e-posten:

"Samtidig er det nok viktig at dere inkl. dine franchise partnere nå er forberedt på mye mer støy i markedet og fra kundene deres når vi banker [REDACTED] av «dine» dører hver kveld. NB! det er sånt vi har opplevd dere siden nyttår 2012. [REDACTED]"

Dette kommer dere til å merke i stor skala nå, slik vi har hatt det siden dere begynte å aktivt angripe oss.

For bansjen sin del får vi bare forsøke å holde selgerne våre i tøylene så mye som mulig på begge sider."

- (307) Det siteres fra forklaringsopptak med S2:

"Tilsynet viser til at han skriver "Samtidig er det nok viktig at dere inkl. dine franchise partnere nå er forberedt på mye mer støy i markedet og fra kundene deres når vi banker [redacted] av "dine" dører hver kveld." og spør hva som er hensikten å formidle at dette er strategien. S2 svarer at det er for å stoppe det uredelige som skjer. Det er langt tilbake i tid, og han husker ikke eksakt hvorfor han har skrevet dette. De var opptatt av at alt det uetiske ødela for bransjen og det var ikke smart. Så kan ikke han si helt presist hvorfor han har skrevet dette. Det var i kampens hete og han var forbanna etc. Det er ikke noen tunge grunner bak det, utover det. Sector er Sector og Verisure er Verisure og de driver hver sin butikk."¹⁸¹

- (308) Av intern korrespondanse i Verisure om henvendelsen fra S2 fremgår det at V1 videresendte e-posten internt.

Vedlegg 161 E-post fra V15 til V1 10. juni 2013

- (309) Internt i Sector diskuterte man 12. juni 2013 ordvalg for hvordan kampanjen mot Verisure skulle omtales på selskapets intranettside. S2 og S12, pressetalskvinne (Sector) ble enige om blant annet følgende budskap til selskapets ansatte:

[redacted]

Vedlegg 162 E-post fra S2 til S12 12. juni 2013

- (310) Det fremgår av en e-post sendt fra V3 (Verisure) til avdelingslederne og partnerne i Verisure 20. juni 2013 at Verisures kampanje mot Sector ble forlenget frem til 1. august 2013. [redacted]

Det siteres fra e-posten:

[redacted]

Vedlegg 163 E-post fra V3 til avdelingslederne 20. juni 2013

- (311) Av intern korrespondanse i Sector fremgår det at Sectors dørselgere [redacted]

Vedlegg 164 E-post fra [redacted] til S4 20. juni 2013

- (312) S4 (Sector) har i forklaringsopptak fortalt følgende:

"Konkurransetilsynet legger frem en e-post fra 20. juni 2013 (vedlegg 17). E-posten gjelder en dialog mellom [redacted] og S4 angående en [redacted]

[redacted]

Tilsynet spør om det betydde at de skulle holde seg unna [redacted] S4 svarer ja.

¹⁸¹ Forklaringsopptak med S2 29. november 2018, avsnitt 230.

Tilsynet spør videre om dette (vedlegg 17) var i en periode hvor

182 m183

- (313) Som svar på en oppsummering om status for selgerne i Sector og deres innsats skrev S2 tilbake til S3 (Sector):

"Kjør på i ■■■ spesielt, SD partneren her har tatt alt for mye kunder fra oss og bør få føle at det gjør han ikke ustraffet. Vil gjerne at ■■■ også er tungt her, slik at vi får ristet partneren skikkelig."

- (314) S3 svarte:

"Vi skal nok få straffet SD i ■■■ skikkelig om det er ønskelig, legger på mer trøkk:)"

Vedlegg 165 E-post fra S2 til S3 23. juni 2013

- (315) Den 1. juli 2013 sendte V3 (Verisure) en e-post med emne "Fantastiske juni" til de ansatte i Verisure og opplyste om at salget i juni ble rekordhøyt. Det siteres fra e-posten:

"Kjære kolleger

Juni ble en fantastisk måned med nye rekorder. Vi lander totalt hele ■■■ nye installasjoner. Aldri har vi noensinne vært over ■■■ på en enkelt måned, den gamle rekorden lød på ■■■ og stammer fra ■■■

Vedlegg 166 E-post fra V3 til de ansatte 1. juli 2013

- (316) E-postkorrespondanse mellom V1 og S2 fra 5. juli 2013 viser at V1 igjen tok kontakt angående Sector-selgere som utga seg for å være fra Verisure. I sitt svar informerte S2 nok en gang hva som var Sectors strategi med å ta tilbake det samme antallet kunder som Verisure hadde tatt fra dem i ■■■ Det siteres fra e-posten:

"Hei V1,

La meg først si at dette selvsagt ikke er ok, og tas med de det gjelder med en gang.

Men, siden du bruker sånne ord må jeg denne gang svare, da dette i aller høyeste grad går begge veier V1. Og listen på råtne salgstriks og nå også monteringsstriks dine folk bruker er nok like lang hvis ikke lengre hos oss som hos deg i forhold til oss.

Ikke bra for noen av oss.

Jeg har gitt opp å melde tilbake til deg da opplevelsen er at dere bare fortsette som før, selv om du sier du skal ta tak i det, og har gjort det siden i fjor vår.

Opplever det ene skitne salgstriks fra dere etter det andre. I dag fikk jeg melding om at dere også har begynt å ødelegge skruene på anlegg dere setter opp for å gjøre det vanskelig å skru ned anlegget igjen..... Ikke til å tru!

Dere opplever nå på salgssiden det vi har opplevd fra dere i over 1 år.

Som jeg har sagt mange ganger så teller vi opp hvor mange kunder du tar fra oss i en ■■■ og tar tilbake nøyaktig samme antall ■■■

Du vet selvsagt hvor mye du tar fra oss og det betyr jeg stadig jeg må sette mer ressurser på for å svare. Håpløs ressursbruk når vi begge fortsatt har massevis av salg på kunder som ikke har alarm som vi bør bruke tid på istedenfor å bruke kapasitet på å gå på husstander som allerede har alarm.

Dette fortsetter så lenge dere kjører det løpet dere holder på med nå og ødelegger for hele bransjen.

¹⁸² Sector definerer "kalde kunder" som kunder som ikke har alarm fra før, i motsetning til "varme kunder" som er de kundene som allerede har alarm. Dette fremgår blant annet av forklaringsopptak med S3 (Sector) 15. mars 2018, avsnitt 180 og forklaringsopptak med S4 (Sector) 27. april 2018, avsnitt 129.

¹⁸³ Forklaringsopptak med S4 (Sector) avsnitt 131 og 132.

Sunn konkurranse skal vi selvsagt ha, men det dere driver med og har drevet med i over 1 år er skittkasting på et nivå jeg synes det er rart og uforståelig at dere vil være med på.

Jeg håper for oss begge at dette roer seg asap og at vi igjen kan drive på normale sunne konkurransemessige vilkår som gagnar alle, ikke minst forbrukerne i Norge.

Vi har rekordsalg på nye kunder, markedet har aldri vært så bra før, så hele greia er meningsløs.

Dette blir en heftig sommer og høst i vår bransje, ingen tvil om det!"

- (317) Av intern korrespondanse i Verisure fremgår det at V1 videresendte e-posten til V4, V3 og V10 (alle Verisure).

Vedlegg 167 E-post fra V10 til V1 5. juli 2013

- (318) S2 videresendte sitt svar internt til S1 (Sector), som kommenterte at det var bra svart.

Vedlegg 168 E-post fra S1 til S2 5. juli 2013

- (319) S1 (Sector) har forklart til Konkurransetilsynet at han ikke kan huske den ovennevnte korrespondansen.¹⁸⁴

- (320) Det siteres følgende fra forklaringsopptak med S2:

"Tilsynet spør om S2 vil si noe om bakgrunnen for at han formidler dette til V1. Han svarer at det er samme greien igjen. Her er det tydeligvis noen som har løyet, og så bygger det seg opp. Det er sommeren 2013, og da har Sector fått nei fra Forbrukerombudet. Da er S2 rett og slett forbanna. Det er masse råtne triks og tull og tøys, og det ødelegger for dem alle. Det er typisk når han skriver i forbannelse og affekt, og så er det ikke noe mer tyngre mening med det enn det. Han mener oppriktig at det er dumt å holde på sånn."¹⁸⁵

"Tilsynet spør om hva som er formålet med å formidle " Som jeg har sagt mange ganger så teller vi opp hvor mange kunder du tar fra oss [redacted] og tar tilbake nøyaktig samme antall [redacted] " til V1. S2 svarer at akkurat denne husker han faktisk og da var han skikkelig forbanna. Det var ikke noe mer mening bak det rett og slett. Dette var om sommeren etter at de fikk avslag fra Forbrukerombudet, så det var ikke noe mer anking. Etter det igjen lurte han på om de kjørte [redacted] Han husker ikke helt. Det er ikke noen dyp mening bak det."¹⁸⁶

- (321) Konkurransetilsynet har i forklaringsopptak fremlagt den ovennevnte korrespondansen for V1 og bedt ham fortelle om de situasjonene der S2 har fortalt at Sector tar samme antall kunder tilbake. V1 har forklart at:

"(...) S2 har skrevet dette til ham flere ganger. Han vet ikke i hvilke perioder, men det har vært ved flere anledninger. Det begynte i 2010/2011 da Securitas Direct gikk i gang med de nye salgskonseptene og da Sector fikk en større portefølje ved å kjøpe Nokas og G4S, slik at de merket mye mer konkurrent-aktivitet. Men dette er ikke noe nytt, det har vært det samme hele tiden. S2 sier en for en. [redacted]

[redacted] Dette har vært sagt mange ganger.

Tilsynet spør om Securitas Direct har en strategi om å slå tilbake når Sector i en periode tar tilbake. V1 svarer at i prinsippet har de det, men at i praksis er det vel heller Securitas Direct som har startet hele tiden. [redacted]

På spørsmål om dette har blitt kommunisert fra V1 til S2 svarer V1 at det har det ikke, men Securitas Direct har vist det. S2 visste selvfølgelig ikke at Securitas Direct hadde [redacted]. Så dette er ikke noe nytt,

¹⁸⁴ Forklaringsopptak med S1 (Sector) 7. februar 2018, avsnitt 294-304.

¹⁸⁵ Forklaringsopptak med S2 29. november 2018, avsnitt 221.

¹⁸⁶ Forklaringsopptak med S2 29. november 2018, avsnitt 222.

*det er en typisk mailrekke som starter med en hendelse på dør og ender opp med en formaning.*¹⁸⁷

- (322) S2 har også forklart seg om situasjonene der han har informert V1 om at de tar samme antall kunder tilbake:

Det er en

S2 sier at det

[...]

Tilsynet spør om det var dialog med Verisure i forbindelse med dette. S2 sier at det var

¹⁸⁸

- (323) Det fremgår av interne e-poster i Sector at når selgere solgte alarm til kunder av Verisure skulle disse kontraktene

Vedlegg 169 E-post fra S3 til S5 15. juli 2013

Vedlegg 170 E-post fra S5 til 15. juli 2013

- (324) Av en e-post sendt fra V3 (**Verisure**) til lederteamet 23. juli 2013 fremgår det at Sector-kampanjen ble forlenget til 31. august 2013. V11 (Verisure) videreformidlet dette til partnerne 29. juli 2013.

Vedlegg 171 E-post fra V3 til lederteamet 23. juli 2013

Vedlegg 172 E-post fra V11 til partnerne 29. juli 2013

- (325) Av en chat mellom V4 og V6 (begge Verisure) fra 30. juli 2013 fremgår det at V6 regnet med at de ville motta oppsigelser fra Sector i juli måned. V6 informerte også om at Verisure tok omtrent det dobbelte antallet kunder fra Sector. Det fremgår at det var vanskelig for Verisure å lykkes med å vinne tilbake kundene Sector tok fra dem, ettersom disse kundene fikk et meget gunstig mottilbud fra Sector. V4 og V6 uttrykte begge bekymring for at krigingen bidro til å styrke Sectors salgskapasitet. Den 1. august 2013 informerte V6 V4 om at Verisure hadde mottatt totalt oppsigelser fra Sector i juli.

Vedlegg 173 Chat mellom V4 og V6 fra 30. juli 2013

Vedlegg 174 Chat mellom V4 og V6 fra 1. august 2013

- (326) S2 skrev 8. august 2013 følgende e-post til S12 (Sector):

"Hadde vært interessant om du kunne ha ringt din gamle kollega i Lyse for å finne ut om SD også går på deres kunder i stort monn. Det vi gjerne skulle visst er om kundeporteføljen til Lyse (Noralarm/Altibox) svinner hen, da vi ikke merker dem mye i markedet og hvis SD går på dem også må de miste mye kunder."

- (327) S12 svarte 13. august 2013:

"Har snakket med og han kunne bekrefte at de merket Securitas Direct veldig godt og at de tok kunder fra dem."

- (328) S2 videresendte svaret fra S12 til S6 og S1 (begge Sector) til orientering.

Vedlegg 175 E-post fra S2 til S6 og S1 13. august 2013

- (329) I en intern e-postkorrespondanse i Verisure 15. august 2013 ble det diskutert om man burde ta en pause i krigen og analysere krigens utfall. V4 (Verisure) skrev at de var gått fra en situasjon

¹⁸⁷ Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 186-188.

¹⁸⁸ Forklaringsopptak med S2 7. februar 2018, avsnitt 84, 85 og 87.

der alle ønsket å knuse Sector til at folk rett og slett var lei hele krigen. V4 [REDACTED]

[REDACTED] Han viste også til at Sector hadde styrket sin kapasitet til å krige. Det fremgår av den videre korrespondansen at V1 svarte med å etterlyse konkrete fakta for å analysere det totale økonomiske utfallet av krigen for både Verisure og Sector.

Vedlegg 176 E-post fra V10 til V1 15. august 2013

- (330) V1 har i forklaringsopptak utdypet innholdet i den aktuelle korrespondansen:

"[...] V4 etterlyser litt intelligens på det Securitas Direct gjør. Hvordan ser regnestykket ut. Gitt at Sector klarer å slå tilbake slik som en gjør her, hvordan ser totalmatematikken ut." [REDACTED]

"189

- (331) Det fremgår av V1s kalender at han hadde en avtale kalt "S2" datert 26. august 2013 kl. 10:30.

Vedlegg 177 Kalenderoppføring hos V1 kalt "S2" datert 26. august 2013

- (332) V1 har i forklaringsopptak opplyst at han ikke husker bakgrunnen for denne kalenderoppføringen.¹⁹⁰

- (333) Det fremgår av e-postkorrespondanse mellom V1 og [REDACTED], Finance Manager i Sverige (Verisure), fra 2. september 2013 at den målrettede kampanjen mot Sector skulle avsluttes:

"Det blir nok dessverre ikke samme takt fremover. Vi avslutter vår krig nå og går inn i et mer normalt tempo."

Vedlegg 178 E-post fra V1 til [REDACTED] 2. september 2013

3.3.6 Periode med nedtrapping etter krig i 2013

- (334) Etter at krigen i 2013 ble avsluttet, var partene opptatt av å roe ned og ikke fremprovosere en ny krig.

- (335) I en e-post fra 11. september 2013 til S2, om at Sector-selgere systematisk utga seg for å være fra Verisure overfor eksisterende kunder hos Verisure, avsluttet V1 med:

"Om dette fortsetter kjører jeg i gang igjen fra neste mandag med økt trykk!"

- (336) S2 svarte samme dag at de skulle ta tak i det [REDACTED]. Han videresendte også e-posten fra V1 internt til S3 (Sector) og skrev:

"Se mail. Vi må få stoppet dette umiddelbart S3. Du må gå ut enda en gang hvis dette pågår enda også mot salgssjefene. Se også hans siste setning, den er interessant ☺"

- (337) S3 (Sector) svarte:

"(...) Basert på disse hendelsene vil jeg stoppe muligheten til å banke SD i [REDACTED] innen neste mandag, eller trappe ned ut mnd, da er det helt stopp uansett.. Vurderer også nå fortløpende hvilke avd vi bør trappe ned/avslutte frem mot slutten av mnd, vi får gjøre en vurdering på dette." [REDACTED]

".. Ref mailen du fikk fra V1, kan de også være gunstig å vise at vi tar dette seriøst om det viser seg at de virkelig har sluttet å gå på våre kunder."¹⁹¹

- (338) Til dette svarte S2:

"Vi tar møte i morgen. Men har tenkt utover kvelden. Tok også en runde med S1 og vi støtter din vurdering om at vi tar ned versting avdelingen umiddelbart. Også som et signal til SD at vi tar det på alvor. [REDACTED] er opplagt en. [REDACTED] er vel en god nr 2 kandidat? Du går tenke då beslutter vi i morgen."

¹⁸⁹ Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 159.

¹⁹⁰ Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 170 – 173.

¹⁹¹ "DS" står for "dørsalg", se avsnitt (71).

Vedlegg 179 E-post fra S2 til V1 11. september 2013

Vedlegg 180 E-post fra S2 til S3 11. september 2013

- (339) V1 har i forklaringsopptak opplyst følgende om innholdet i e-post-korrespondansen mellom ham og S2:

"Konkurransetilsynet peker på at V1 skriver at om dette fortsetter skal han kjøre i gang igjen fra neste mandag med økt trykk. V1 svarer at dette er en sannhet med visse modifikasjoner fordi [redacted]"

Tilsynet spør om S2 vet at V1 har stoppet når han sier han skal kjøre i gang igjen fra neste mandag. V1 svarer at det tror han S2 vet i samme sekund som Securitas Direct stopper, fordi da slutter Sector å miste kunder. S2 vet like godt som V1 når han mister kunder eller ikke, det er ingen hemmelighet. Sector har gode winback-folk og systemer. Og dette er etter en periode hvor Securitas Direct har tatt over [redacted] kunder i måneden fra Sector. Og så er man nede på en periode med kanskje [redacted] kunder, så det har vært en dramatisk reduksjon. V1 peker på at når Securitas Direct tar [redacted] kunder fra Sector i måneden har de banket på mange tusen flere dører, som har sagt nei. Flertallet sier ikke ja, så det er et massivt trykk. Sector får en telefonstrøm fra kunder om at de har hatt selgere på døren og som lurer på om Sector kan gi dem samme pris som de har fått tilbudt. Så det er ikke vanskelig å merke når det er kampanjeperiode."¹⁹²

- (340) V4 (Verisure), som stod i kopi på e-posten V1 sendte til S2, har på spørsmål fra Konkurransetilsynet forklart at i det V1 skrev om "økt trykk" ligger en trussel om å slå tilbake.¹⁹³
- (341) To dager etter henvendelsen fra V1 om at Verisure ville svare på selgeroppførselen med å starte opp igjen kampanjen mot Sector, sendte S2 svar hvor han blant annet informerte om at Sector fremover ville trappe ned kampanjen mot Verisure:

"Til din informasjon har jeg tatt en skikkelig runde denne uken og vi har ryddet en god del i salgsorganisasjonen. Vi kommer også nå til å avslutte Win Back aktiviteter på dør i [redacted] f.o.m i dag."

- (342) V1 svarte:

"Takk for info, god helg!"

Vedlegg 181 E-post fra V1 til S2 13. september 2013

- (343) S2 har i forklaringsopptak forklart at han ikke husker bakgrunnen for at han ga denne informasjonen til V1.¹⁹⁴
- (344) V1 har forklart følgende om innholdet i den aktuelle e-posten:

"Konkurransetilsynet peker på at S2 også sier at Sector har avsluttet winback i disse områdene og spør hva denne informasjonen forteller V1. V1 svarer at det forteller ham at S2 prøver å sende et signal. S2 håper Securitas Direct ikke skal gjøre noe. Da gjør Securitas Direct det vanlige, de hører hva S2 sier og sjekker hva som faktisk skjer. Blir det rolig så blir det rolig. Hvis ikke, så blir det som tidligere. [redacted]"

¹⁹² Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 176 og 177.

¹⁹³ Forklaringsopptak med V4 (Verisure) 5. september 2018, avsnitt 234.

¹⁹⁴ Forklaringsopptak med S2 7. februar 2018, avsnitt 132.

*Tilsynet spør hva V1 gjør med den type informasjon når han får den. V1 svarer at han lagrer den i hodet, gjør ikke noe spesielt med den. Typisk følger de med og ser hva som skjer.*¹⁹⁵

- (345) V1 videresendte S2 sitt svar til V3, V4 og V10 (Verisure) og tilføyde at det "Ser ut som om de tar signalet".

Vedlegg 182 E-post fra V1 til V4, V3 og V10 13. september 2013

- (346) Om innholdet i denne e-posten har V1 forklart følgende:

*"Konkurransetilsynet spør hvilket signal V1 mener her. V1 svarer at hvis man går tilbake til det som startet dette, det er at Sector har en pitch som dreier seg om dette med å oppgradere kostnadsfritt. Det ender med at S2 sier han skal rydde i organisasjonen [redacted]. Så det V1 mener med å sende det videre er å vise at Sector har tatt tak. Dette er noe som Securitas Direct var opprørt over, det er ikke mange ganger V1 har sendt mail til S2 for å be om et eller annet - det er gjerne når det har vært litt uro at V1 skriver til S2. V1 er jo mye mer glad i å bare slå tilbake."*¹⁹⁶

- (347) Selv om Verisure nå hadde avsluttet sin kampanje mot Sector, holdt Sector [redacted] om å ta tilbake like mange kunder som de mistet [redacted], jf. avsnitt (289). Dette styrte de internt ved å [redacted]

- (348) Den 17. september 2013 mottok Sector [redacted] oppsigelser fra Verisure. S2, som hadde fått beskjed om dette, skrev dagen etter til blant annet S3 og S9 (begge Sector):

"Betyr at vi fortsatt må ha full fokus på å [redacted] Disse skjemaene må ringes på (S9 og [redacted]). S1 er helt klar på at vi holder på til vi har tatt tilbake likt antall. Det betyr mest sannsynlig at vi holder på med dette ut året minst."

Vedlegg 183 E-post fra S2 til S3 med flere 18. september 2013

- (349) Internt i Verisure la de merke til at Sector fortsatte sin kampanje mot dem. V6 sendte følgende e-post til V1 og V4 (alle Verisure) 24. september 2013 med emnet "Vedr. Sector" der han skrev:

"Hei V1 og V4. Til info så virker det som at Sector heller har intensivert sin kampanje mot oss enn å stoppe. Vi ser at det kommer flere saker i comloggen som går på nedmontering av anlegg grunnet konkurrent enn tidligere, og alle er sector. [redacted]"

[redacted] sin svigerfar hadde besøk av en Sector selger i går som prøvde å få han til å bytte fra oss til dem. Tenket jeg skulle gi dere en head's up."

Vedlegg 184 E-post fra V6 til V1 og V4 24. september 2013

- (350) Det følger av en intern e-post i Verisure sendt fra V6 til V1 og V4 (alle Verisure) 27. september 2013 at en ansatt i Verisure hadde vært i kontakt med en ansatt i Sector. Disse to ansatte informerte hverandre om innhold og status i hverandres kampanjer. Det siteres fra e-posten:

"[redacted] var i kontakt med en fra Sector som sender angrefrister til oss. Han tok kontakt da [redacted] skrev en mail at han ikke kunne åpne et dokument."

De snakket om løst og fast og det var en hyggelig samtale. Men da han Sector karen spurte om vi kom til å gi oss snart så sa [redacted] at kampanjen var over fra vår side. Da sa han andre at de hadde fått beskjed om at de skulle ta tilbake like mange som vi hadde tatt fra dem, ikke en mindre og ikke en mer. Det samme som du har sagt hele tiden V1.

Det som er mer interessant er at de hadde fått beskjed her om at de lå [redacted] bak og det var det de hadde å ta igjen.

¹⁹⁵ Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 182 og 183.

¹⁹⁶ Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 184.

Så da vet dere hvor lenge dette kommer til å vare og hvordan det kommer til å påvirke cancellations. De tar ca [redacted] fra oss i måneden nå."

Vedlegg 185 E-post fra V6 til V4 og V1 27. september 2013

- (351) Av en e-post av 27. september 2013 fra S3 (Sector) til S2 fremgår det at S3 har vært i kontakt med V3 (Verisure). Bakgrunnen for kontakten gjaldt Verisures ansettelse av selgere som tidligere hadde jobbet for Sector. Det siteres fra S3s e-post til S2:

"Har nettopp snakket med V3 [...]"

Hadde utover dette en hyggelig prat vedr hvordan vi ønsker å ha det i bransjen + at vi tar kontakt fortløpende når det dukker opp caser eller annen viktig info en bør ha.."

- (352) S2 svarte:

"Veldig bra hvis dere oppretter en god dialog, med tanke på å få opp omdømmet til bransjen. Da må man ta case for case."

Men selvfølgelig alltid tenke på at det skal være fri konkurranse og man ikke kan eller skal avtale noe om priser eller fordeling av kunder etc."

Vedlegg 186 E-post fra S2 til S3 27. september 2013

- (353) S3 (Sector) sendte 7. oktober 2013 en e-post til selgerne i Sector med emnet *"NB! VIKTIG INFORMASJON VEDR DIRECT KUNDER"* der han skrev:

"Da det ser ut til at kampen kommer til å fortsette en stund til, [redacted] på SD kunder! [...]"

Som jeg har sagt mange ganger, er det kun spm om tid før vi vil gi oss helt, dette er et ledd i nedtrappingen..

Når det er sagt, ønsker vi å ta en god del kunder til før vi gir oss, [redacted] ☺"

Vedlegg 187 E-post fra S3 til selgerne i Sector 7. oktober 2013

- (354) I en e-post til ledergruppen i Sector fra 13. oktober 2013 om budsjett skrev S2 følgende:

"Vi bør tenke gjennom hvor mye vi tror vil selge, churne oppgradere etc. hvis det blir et nytt krigsår med SD eller alternativt om det blir et mer normalt år, som muligens er det forslaget som ligger der nå."

Vedlegg 188 E-post fra S2 til ledergruppen 13. oktober 2013

- (355) V6 sendte en oversikt over tall fra Sector-krigen til V3 (begge Verisure) 30. oktober 2013. V3 videresendte oversikten til V1 og kommenterte at det så ut som om Sector *"har tenkt å komme i balanse"*.

Vedlegg 189 E-post fra V3 til V1 30. oktober 2013

- (356) Den 30. oktober 2013 diskuterte S2 og S6 (Sector) å ta kontakt med Verisure for å finne ut om de planla en ny kampanje mot Sector-kunder. Korrespondansen startet med at S2 videresendte følgende e-post fra en ansatt til S6:

"Snakket akkurat med en kunde som hadde en SD teknikker til nabo og han fortalte at SD planlegger å kjøre en ny kampanje mot jul, der de KUN skal ta kunder fra oss."

- (357) S2 tilføyde at *"Hvis dette er riktig er vi snart i gang igjen."*, hvorpå S6 (Sector) svarte *"Ring sjefen i SD og spør da! Indirekte...."*

Vedlegg 190 E-post fra S6 til S2 30. oktober 2013

- (358) Den 8. november sendte S11 (Sector) beskjed til S2 om at de hadde mottatt [redacted] oppsigelser fra Verisure. S2 videresendte e-posten til S1 (Sector).

Vedlegg 191 E-post fra S2 til S1 8. november 2013

- (359) V3 (Verisure) sendte ut en møteinnkallelse 14. november 2013 til lederteamet i Verisure. Møtedato var satt til 11. desember 2013. Fra innkallingen fremgår det at målet med møtet var å finne tiltak for å begrense salg til konkurrentkunder, og at Verisure i 2014 ønsket fred med andre aktører. Det siteres fra møteinnkallelsen:

[REDACTED]

Optimal situasjon for 2014:

Vi selger kun på nye kunder i fred og fordragelighet med andre aktører."

Vedlegg 192 E-post fra V3 til lederteamet i Verisure 14. november 2013

- (360) Det fremgår av et referat fra et budsjettmøte i Sector 15. november 2013 at Sector forutsatte noe roligere konkurransebilde med "*lavere churn vs 2013*". Det fremgår også at de skulle [REDACTED]. Verisure ble nevnt som en usikkerhet.

Vedlegg 193 E-post fra S6 til S2 med flere 15. november 2013

- (361) Samme dag sendte S2 en e-post til V1 der han skrev følgende:

"Lenge siden vi har pratet sammen. Mye som skjer i bransjen nå inkl. brannsjaken du er midt oppe i. Skulle vi tatt en prat over en kopp kaffe?"

- (362) V1 svarte:

"Mine eiere insisterer på at jeg må ha en advokat tilstede om jeg skal snakke med deg :) Så jeg sliter litt med å møtes."

- (363) S2 skrev tilbake:

"Vow, det var da voldsomt. Er det noen spesiell grunn til det, eller bare at de tenker amerikanske forhold?"

Vi snakke jo bare bransje ting og ikke konkurransmessige ting mellom oss, som vi alle vet ikke er lov og vi heller ikke ønsker.

Du får ta kontakt hvis du får en mulighet, tenkt å snakke om G4S oppkjøpet til Nokas som jo er spennende i forhold til bransjen og Falck.

Samt forholdet til brannvesenet sett lys av rettsaken dere har gående nå, som er meget interessant for oss alle."

Vedlegg 194 E-post fra S2 til V1 15. november 2013

- (364) S2 videresendte korrespondansen med V1 til S1 (Sector) samme dag.

- (365) S1 (Sector) svarte to dager senere:

"Tyder på at amerikanerne har fått med seg at vi har svart på deres angrep! Får håpe at de har satt en stopper for de norske kampanjene!"

[REDACTED]

- (366) S2 svarte deretter:

"Samme tenkte jeg, så det er det positive i det hele.

Samtidig synd vi ikke kan møtes, da det er flere bransjeting å diskutere gjerne med advokat tilstede.

Skal se om vi kan få til NHO møtene mer regelmessig igjen."

Vedlegg 195 E-post fra S2 til S1 17. november 2013

- (367) Internt i Sector merket man konsekvensene av at kampanjen til Verisure var avsluttet. I en oversikt over oppsigelser sendt inn fra Verisure og Falck [REDACTED] som S11 (Sector) sendte til S2 med ledergruppen i kopi 24. november 2013 skrev han:

"En markant roligere ■, hvor SD er halvert på antall saker inn. Både på telefon og skriftlig er det ned."

Vedlegg 196 E-post fra S11 til S2 24. november 2013

- (368) Også internt i Verisure forventet man roligere tider. I en e-post med emne "Varsel om endringer" som V11 (Verisure) sendte ut til partnerne 29. november 2013 stod det blant annet at man forventet en mindre tilspisset konkurransesituasjon i 2014.

Vedlegg 197 E-post fra V11 til partnerne 29. november 2013

- (369) V6 (Verisure) sendte en oversikt over Sector-oppsigelser til V4, V10 og V1 (alle Verisure) 29. november 2013. Det siteres fra e-posten:

"Dårlig nyheter. Sector kjørte virkelig på med innsendelse av oppsigelser. I november (med forbehold at de ikke sender mer i kveld/morgen før den første) så mottok vi ■ oppsigelser. Det er ingenting i feltet/comlogg som tilsier at de har roet seg ned. Så vi må regne med trykk i løpet av desember også. Sorry for en dårlig start på helgen."

Vedlegg 198 E-post fra V6 til V4, V10 og V1 29. november 2013

- (370) Samme kveld videresendte S2 en kundeforholdelse til V1 med emnet "Re: Words for thoughts for oss begge – fikk denne fra en kunde":

"Min mening er at alarmbransjen er veldig avhengig av troverdighet og tillit.

Jeg synes ikke det er tillitsvekkende at bransjen går på dørene og kaprer hverandres kunder. Det forbauser meg faktisk. Ser dere ikke det selv?"

- (371) V1 svarte påfølgende dag:

"Relativt patetisk å sende denne samtidig som dere sender oss denne mengde oppsigelser? Har ikke annet valg enn å starte opp igjen."

- (372) V1 har i forklaringsopptak blitt spurt om den aktuelle e-posten:

"Tilsynet viser til at V1 sier til S2: "Har ikke annet valg enn å starte opp igjen", ■. Han tror ikke Verisure startet opp igjen. [...] På spørsmål om V1 her mente å sende en advarsel, svarer V1 ja, det har han vel gjort, rett og slett".¹⁹⁷

- (373) Det siteres fra S2s forklaring om den aktuelle e-postkorrespondansen:

"Tilsynet legger frem e-postkorrespondansen 29-30 november 2013, med tittelen "words for thoughts for oss begge". S2 leser opp det som kunden skriver. Han sier at dette er et veldig godt eksempel ■. S2 forklarer at her er det en veldig opphisset situasjon. Her er det galskap i bransjen. Her ser man at begge to er rimelig opphisset og dermed så går disse e-postene. Tilsynet leser "har ikke annet valg enn å starte opp igjen", og spør hva V1 mener at han skal starte opp igjen med. S2 svarer at det må være at V1 vil øke sitt aktivitetsnivå. Tilsynet spør hva det innebærer. S2 svarer at Verisure vil gå på Sector sine kunder i enda større grad enn han har gjort hele tiden. Tilsynet spør om bakgrunnen for at V1 kommuniserer det til ham. S2 svarer at det vet han ikke. [...]

S2 forklarer at det året var det ville tilstander, hvor oppsigelser gikk frem og tilbake, det kom budbil med oppsigelser frem og tilbake. Det eskalerte og eskalerte. Det er nok en del i den prosessen, og vi er i affekt begge to her."¹⁹⁸

- (374) S2 videresendte V1s svar til S1 og S6 (begge Sector) og tilføyde "Han er ikke sann!!".

- (375) Det fremgår av den videre korrespondansen at S1 (Sector) svarte samme kveld: "Ingenting overrasker lenger når det gjelder V1! Tenk at han ikke skjønner at vi bare forsvarer oss for det han selv har satt igang!"

Vedlegg 199 E-post fra S2 til S1 29. november 2013

¹⁹⁷ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 133.

¹⁹⁸ Forklaringsopptak med S2 7. februar 2018, avsnitt 124 og 125.

- (376) Dagen etter svarte S2 V1 med å gjenta Sectors strategi om å ta tilbake nøyaktig antall kunder som de har mistet. Det siteres fra e-posten:

"Hmm, har ikke hørt noe spesielt nå, mulig det er en opprydding.

Tja i forhold til patetisk, vi bare gjør det vi har kommunisert til deg, styreleder [redacted] og V9 via advokat i våres. Vi forsvarer oss og tar tilbake eksakt det antall kunder dere tar fra oss, vi er snart i mål nå i forhold til det antall dere tok fra oss fra april-november. Etterpå vil vi bare følge løpende det antall oppsigelser som kommer inn fra dere [redacted]. Tar dere mange, så vil vi ta mange tilbake, og tar dere få kunder så vil vi ta få kunder tilbake og konsentrere oss om å selge til kunder som ikke har alarm. Dere bestemmer!

Vi må selvsagt ha fri konkurranse i bransjen som det i aller høyeste grad er inntil galskap i år, men sånt vi begge har drevet i år undergraver vi troverdig til bransjen, og kundene lurer på hvilken cowboy bransje dette er som samtidig driver med sikkerhet. Derfor sendte jeg denne kommentaren til deg.

Så beklager hvis det virket patetisk, det var ikke mening i en så seriøs sak som dette for oss begge."

- (377) S2 videresendte sitt svar til V1 til S1 og S6 (begge Sector) 2. desember 2013 til orientering.

Vedlegg 200 E-post fra S2 til S1 og S6 2. desember 2013

- (378) S1 (Sector) har i forklaringsopptak forklart at e-posten ble skrevet i kampens hete, og at han ikke er kjent med åpenhet på tvers av selskapene med hvor mange kunder man tar fra hverandre.¹⁹⁹

- (379) Det siteres fra forklaringsopptak med S2:

"Tilsynet leser fra e-posten hvor S2 skriver: "vi gjør bare det vi har kommunisert til deg, styreleder [redacted] og V9 via advokat i våres. Vi forsvarer oss og tar tilbake eksakt det antall kunder dere tar fra oss, vi er snart i mål nå i forhold til det antall dere tok fra oss fra april-november." S2 svarer at det er det brevet som han har nevnt flere ganger. Han husker ikke innholdet eksakt, i dette varselet om [redacted]."²⁰⁰

- (380) V1 har forklart følgende:

"Tilsynet siterer fra eposten fra S2: "Vi forsvarer oss og tar tilbake eksakt det antall kunder dere tar fra oss, vi er snart i mål nå i forhold til det antall dere tok fra oss fra april-november. Etterpå vil vi bare følge løpende det antall oppsigelser som kommer inn fra dere [redacted]. Tar dere mange, så vil vi ta mange tilbake, og tar dere få kunder så vil vi ta få kunder tilbake og konsentrere oss om å selge til kunder som ikke har alarm. Dere bestemmer!"

V1 sier at dette har S2 sagt før, mange ganger. Ikke akkurat dette, men noe som kan tolkes i samme retning som det, men Verisure har aldri hørt på ham.

[redacted]²⁰¹

- (381) Den 11. desember 2013 ble det avholdt ledermøte i Verisure. Formålet med møtet var å diskutere tiltak for endre salgsapparatet fra kampanjemodus og inn i et normalt modus.²⁰² Dagen etter møtet sendte V3 (Verisure) ut en oppsummering der det fremgikk at målet var å betydelig redusere antall kunder tatt fra konkurrent og at det kunne bli aktuelt [redacted]

[redacted] Det siteres fra e-posten:

¹⁹⁹ Forklaringsopptak med S1 7. februar 2018, avsnitt 236-252.

²⁰⁰ Forklaringsopptak med S2 7. februar 2018, avsnitt 126.

²⁰¹ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 141 og 142.

²⁰² Forklaringsopptak med V3 26. april 2018, avsnitt 117.

Vedlegg 201 E-post fra V3 til lederteamet 12. desember 2013

- (382) Internt i Sector ble det bestemt at man skulle roe ned kampanjen mot Verisure fra nyttår. S2 svarte følgende på et spørsmål fra ██████████, assisterende driftssjef (Sector), angående hvor mange kunder de fortsatt skulle hente fra Verisure 12. desember 2013:

"Vi har nå tatt ca. █████ kunder fra hverandre i 2013. Håpløst !!!! Vi ligger ca. █████, men har større fart slik at jeg forventer vi er likt ved utgangen av året. Vi kommer til å roe ned vår kampanje ved nyttår, og deretter bare følge SD ██████████. Vi håper og tror det blir roligere i 2014 enn i år og ifjor, men forventer at de fortsatt vil ta ca. █████ kunder █████ fra oss, som vi da vil ta tilbake."

Vedlegg 202 E-post fra █████ til S2 12. desember 2013

- (383) Det fremgår følgende av en PDF-presentasjon knyttet til konsernledermøte i Sector i desember 2013: "

"²⁰³

"²⁰⁴

Vedlegg 203 PDF-presentasjon knyttet til konsernledermøtet i Sector i desember 2013

- (384) Partner Manager i Verisure, V11, fulgte opp konklusjonene i ledermøtet i Verisure 11. desember 2013 med å sende ut følgende mail til partnerne i Verisure 17. desember 2013:

"I konkurransen med Sector er det utvilsomt vi som har kommet best ut av situasjonen med en bra netto økning i kundeporteføljen. Imidlertid ser vi at Sector over tid henter endel kunder tilbake fra oss og reduserer nettovæksten. Sector jobber etter prinsippet at de skal hente like mange kunder fra oss som vi har tatt fra de.

At vi "byter" kunder på denne måten er ikke bra for noen av partene. Antall oppsigelser pga konkurrentovertakelser har økt betydelig i 2013 og sett i sammenheng med mindre penger til ██████████ og et ██████████ ønsker vi med dette å flytte fokuset fra å selge på Sector kunder til kunder uten alarmtilknytning. [...]

Jeg ber dere derfor om å ta en runde på dette i ditt firma og hvis nødvendig flytte fokuset fra Sectorkundene.

Det kan bli aktuelt å se på ulike virkemidler for å redusere konkurrentsalgene i 2014.

I en slik konkurransesituasjon har vi i all hovedsak to valg:

Gå i krigen

Forsøke å leve i fred og fordragelighet fram til det ikke finnes husstander uten alarm.

Vi står altså der nå at vi ønsker oss et "fredelig" år der vi øker kundeporteføljen vår med nye "friske" kunder."

Vedlegg 204 E-post fra V11 til partnerne 17. desember 2013

- (385) Salgsdirektør S3 (Sector) skrev følgende til sine ansatte 17. desember 2013:

"Som vi snakket om på samlingen trappes nå kampen ned mot SD, og her vil ██████████. Vi kommer til å følge godt med i markedet og er forberedt på å slå tilbake om vi blir angrepet igjen, noe jeg virkelig håper ikke skjer nå!"

Vedlegg 205 E-post fra S3 til sine ansatte 17. desember 2013

- (386) Det fremgår av referat fra SWOT-ledermøte i Verisure 18. desember 2013 at V1 ikke likte at Verisure byttet kunder med Sector og at det ble diskutert tiltak for å begrense dette.

Vedlegg 206 Referat fra SWOT-ledermøte 18. desember 2013

²⁰³ PDF-presentasjon knyttet til konsernledermøtet i Sector i desember 2013, plansje 6.

²⁰⁴ PDF-presentasjon knyttet til konsernledermøtet i Sector i desember 2013, plansje 40.

3.3.7 Overvåkning og kontakt mellom partene i perioden etter krigen 2013

- (387) Etter krigen 2013 var begge partene opptatt av å ikke starte en ny krig. Begge parter brukte mye ressurser på å overvåke hverandres boligalrmsalg, både eget salg til den andre partens kunder og den andre partens salg til egne kunder. Som følge av denne overvåkingen ble det vurdert om man skulle slå tilbake dersom man oppdaget at den andre parten tok flere kunder enn motsatt. I Sector ble egne selgere bedt om å avstå fra å banke på konkurrentdører dersom man oppdaget at de solgte mer til Verisures kunder enn motsatt, til tross for at dette ville gå ut over eget salg. I Verisure fortsatte man å implementere beslutningen om å begrense salg til kunder av Sector.
- (388) Partene fortsatte å ha kontakt og utveksle informasjon om innholdet i deres salgsstrategier. S2 fortsatte å forsøke å overbevise V1 om å fokusere på kunder som ikke hadde alarm fra før, uten at V1 tok avstand fra disse uttalelsene. Partene sendte hverandre også trusler om å starte ny krig dersom den ene parten solgte for mange boligalarmer til den andres kunder. Bevisene for dette gjennomgås i det følgende. For fremstillingens skyld er bevisgjennomgangen inndelt etter år.

3.3.7.1 Overvåkning og kontakt mellom partene i 2014

- (389) I januar 2014 videresendte V1 en intern e-postkorrespondanse om at "Sector er i full krig hos oss enda og farer med masse løgn. Idag mottok vi ca ■ oppsigelser i service køen." til S2 og skrev "Dette går ikke.". S2 svarte at de skulle ta tak i den konkrete saken som var referert i korrespondansen. Videre skrev han: "Vi har normal salgsaktivitet på normale konkurransemessige vilkår i hele landet, og har ingen spesiell kampanje eller krig mot dere."
- (390) Det siteres fra forklaringsopptak med S2:
- "Tilsynet siterer: "Vi har normal salgsaktivitet på normale konkurransemessige vilkår i hele landet, og har ingen spesiell kampanje eller krig mot dere." og spør hva som er bakgrunnen for å formidle det til V1. S2 svarer at han ikke husker det, men sånn han leser det i konteksten nå, så er det den mailen nederst, internt hos Verisure hvor det er påstander, og så i kampens hete har han skrevet det. S2 driver Sector, og de driver Verisure. Han har ikke noen tanker utover det. Verisure får gjøre det de vil, og Sector det de vil."²⁰⁵*
- (391) V1 videresendte svaret fra S2 internt til V3 (Verisure).
- Vedlegg 207** E-post fra V1 til V3 6. januar 2014
- (392) Dagen etter sendte S2 følgende beskjed til S3 (Sector):
- "Vil gjerne at dere tar det litt rolig på SD kunder nå de første ukene. ■■■■■ er på plass allerede antar jeg på disse kundene. Ønsker ikke å starte en fight igjen.*
- NB! Trenger ikke å stoppe, men ta det rolig, til vi ser hva de gjør."*
- Vedlegg 208** E-post fra S2 til S3 7. januar 2014
- (393) Av intern e-postkorrespondanse i Sector fremgår det at en ansatt hadde hørt fra en venn som jobbet i Verisure, at Verisure ikke skulle ha noen ny kampanje mot Sector ettersom Sector bare tok tilbake det Verisure tok fra dem. S2 videresendte e-posten til S1 (Sector) og kommenterte at Verisure kanskje hadde lært. S1 svarte "Veldig bra!!".
- Vedlegg 209** E-post fra S1 til S2 8. januar 2014
- (394) Av referat fra ledermøte i Verisure 8. januar 2014 fremgår det at selskapet forsøkte å begrense antallet salg til konkurrentkunder. Det siteres fra referatet:
-
- Vedlegg 210** Referat fra ledermøte i Verisure 8. januar 2014
- (395) Internt i Verisure ble det rapportert om Sectors aktivitet. V3 (Verisure) videresendte en e-post til V1 21. januar 2014 fra V14, Regional Partner Manager (Verisure), som hadde hørt at

²⁰⁵ Forklaringsopptak med S2 29. november 2018, avsnitt 219.

selgere fra Sector igjen oppsøkte kunder av Verisure. Det fremgår av den videresendte e-posten at V14 ønsket en "konkurrent-pakke" for å møte denne aktiviteten.

Vedlegg 211 E-post fra V3 til V1 21. januar 2014

- (396) Det følger av interne e-poster i både Sector og Verisure at partene overvåket hvor mange kunder de mistet til hverandre i denne perioden og diskuterte eventuelle mottiltak. Den 27. januar 2014 sendte S11 (Sector) ut en landsoversikt over kundeoppsigelser [redacted] til blant annet S2 og S1 (Sector), og S1 kommenterte at det "ser ut som SD girer opp i [redacted]."

Vedlegg 212 E-post fra S2 til S3 22. januar 2014

Vedlegg 213 Chat mellom V4 og V6 23. januar 2014

Vedlegg 214 E-post fra S1 til S2 27. januar 2014

- (397) Dagen etter videresendte S2 en e-postkorrespondanse til V1 som viste at en Verisure-selger hadde løyet om Sector. I e-posten skrev han også:

"[...] Ref. saken i [redacted] Våre ansatte i [redacted] vil da svare, og vi er i gang på nytt.

Som igjen går på bransjens omdømme – ikke bra!

Uansett vi hadde en kanonår i fjor, som jeg også har forstått dere hadde.

Hvis vi nå kan utvikle markedet på de som ikke har alarm og øke penetrasjonen i Norge på boligalarmer, kan dette bli et nytt kanon år for hele bransjen."

- (398) Det fremgår av intern korrespondanse i Verisure at V1 videresendte e-posten internt og at V3 (Verisure) undersøkte om Verisure-selgeren hadde løyet.

Vedlegg 215 E-post fra V3 til V1 28. januar 2014

- (399) Internt i Verisure sendte V3 (Verisure) 29. januar 2014 en e-post med emnet "Om å rense hodet" til partnerne der han blant annet skrev: "2014 kommer til å bli ett år uten kampanjer vi har sett de siste to årene. Dette er kampanjer som har gjort det enklere for alle å nå sine budsjetter."

Vedlegg 216 E-post fra V3 til partnerne 29. januar 2014

- (400) Det fremgår følgende av referat fra GEM-møte i Sector for januar og februar 2014:

[redacted]
206

Vedlegg 217 Presentasjon fra GEM-møte i Sector for januar og februar 2014

- (401) I begynnelsen av februar 2014 skrev V6 en e-post til V1, V4 og V10 (alle Verisure) med en oppdatering på antall kundeoppsigelser de hadde mottatt fra Sector: "Her kommer en oppdatering på Sector krigen. Dessverre så fikk vi en del flere oppsigelser i januar enn det vi håpet på."

Vedlegg 218 E-post fra V6 til V1 med flere 3. februar 2014

- (402) I dette tidsrommet forsøkte Verisure også å få oversikt over hvor mange kunder de tok fra Sector. V3 (Verisure) jobbet med å lage en oversikt over antall salg til Sector-kunder og V5 (Verisure) ba sine områdeledere i SWOT om å sende ham oversikt over andelen av salgsvolumet deres som ble solgt til konkurrentkunder. To dager senere sendte V5 ut en oversikt til V3 og V4 (Verisure) som viste at [redacted] prosent av det totale salget gjaldt salg til Sector-kunder. Oversikten inneholdt en egen utregning for [redacted] som viste at [redacted] prosent av det totale salget i denne regionen gjaldt salg til kunder av Sector. V4 svarte:

"Høres ikke så galt ut. Vet ikke hvor mange Sector dører de må banke for å få disse salgene men det er vel en del flere. Det er sikkert denne aktiviteten Sector melder om"

²⁰⁶ Presentasjon fra GEM-møte i Sector for januar og februar 2014, plansje 6.

- (411) Den 17. februar 2014 ble det internt i Verisure rapportert om at Sector var aktiv på deres kunder flere steder. Flere av tilfellene gjaldt også selgeratferd.
- Vedlegg 228** E-post fra V11 til V1 17. februar 2014
- Vedlegg 229** E-post fra V3 til V1 17. februar 2014
- Vedlegg 230** E-post fra V3 til V1 med V4 i kopi 17. februar 2014
- (412) Det følger av intern chat i Verisure mellom V4 og V6 (begge Verisure) fra 28. februar 2014 at V4 ønsket at V6 skulle [REDACTED]
- Vedlegg 231** Chat mellom V4 og V6 fra 28. februar 2014
- (413) På spørsmål fra Konkurransetilsynet om hva som var hensikten med [REDACTED]
- [REDACTED]²⁰⁹
- (414) Den 4. mars 2014 sendte V4 (Verisure) en e-post til V1 og V3 (Verisure) med en oversikt som viste hvilke salgskanaler i selskapet som solgte til henholdsvis nye kunder og konkurrentkunder. Det siteres fra e-posten:
- [REDACTED] av swot salgene er på konkurrenter
[REDACTED] av TM salgene
[REDACTED] av Partnersalgene"
- Vedlegg 232** E-post fra V4 til V3 og V1 4. mars 2014
- (415) Av en e-postkorrespondanse mellom S2 og S3 (Sector) 11. mars 2014, om at selgerne måtte passe på å oppføre seg, fremgår det at S2 skrev følgende:
- "Her er det også ekstremt viktig nå at Securitas Direct WB salget dempes umiddelbart til det nivået vi pratet om i går, og at alle håpløse kommentarer om samarbeid, vi har kjøpt dem opp etc. stoppes asap.*
- Vi følger antall SD WB salg i [REDACTED], forventer et kjapt volum fall på dette allerede denne uken."*
- Vedlegg 233** E-post fra S2 til S3 11. mars 2014
- (416) Internt i Sector oppdaget de i mars 2014 at de tok [REDACTED] kunder fra Verisure enn motsatt. Det ble besluttet å bremse salget, og fra midten av mars 2014 ble det innført "100% stopp" på dørsalg til Verisure-kunder ut måneden. Det var kun lov å selge til Verisure-kunder [REDACTED] fremover. Det siteres fra en e-post S3 sendte til S5 13. mars 2014, der han forklarte at han hadde sendt samme e-post til de regionale salgssjefene samme kveld:
- "Det er allerede sendt inn [REDACTED] SD kontrakter i mars, [REDACTED] for å ikke provosere frem en reaksjon fra SD*
- [REDACTED]
- Vedlegg 234** E-post fra S3 til S5 13. mars 2014
- Vedlegg 235** E-post fra S4 til ansatt 17. mars 2014
- Vedlegg 236** E-post fra S4 til salgsledere 19. mars 2014
- Vedlegg 237** E-post fra S13 til hans salgssjefer 20. mars 2014
- Vedlegg 238** E-post fra S3 til S5 25. mars 2014
- (417) S4 (Sector) har i forklaringsopptak forklart følgende om innføring av denne praksisen:
- "S4 forklarer at igjen går det på [REDACTED]. I noen perioder har Sector solgt mye mer enn det de har fått av oppsigelser og fått beskjed om å bremse, og så*

²⁰⁹ Forklaringsopptak med V4 (Verisure) 5. september 2018, avsnitt 264-266.

har det startet igjen. I noen perioder er det [redacted] som har fått lov å selge på Verisure-kunder. [...] Tilsynet spør om dette er for å holde balansen mellom Sector og Verisure. S4 svarer ja. [...]

Tilsynet spør om man fra Sector sin side kan holde styr på dette uten å ta i betraktning hva Verisure mener er "mye". S4 lurer på om tilsynet tenker på at det er forskjellige oppfatninger i de forskjellige selskapene om hva som er mye og hva som er lite. Tilsynet eksemplifiserer med at hvis Sector mener at 50 eller 60 er mye og Verisure mener at det er 1000 som er mye, hvordan kan man da balansere i Sector uten at motparten sin oppfatning av hva som er mye er tatt i betraktning. S4 tror at det er et vanskelig spørsmål å svare på for ham. Hvor vidt Sector og Verisure har hatt en kontinuerlig dialog med hverandre kan ikke S4 svare på. Om de sitter med forskjellige oppfatninger om begrepene, og hvordan dette ble fulgt opp i Verisure vet ikke S4. Tilsynet spør om det styrende for Sector var å opprettholde balansen, at man tok like mange som de hadde tapt til Verisure. S4 svarer bekræftende på dette.

[...] S4 forklarer at da var det helt stopp ut mars og så startet det sikkert opp igjen. Tilsynet lurer på hvem S4 har fått stoppordren fra, som han formidler der. S4 svarer at enten har han fått den direkte fra S2 eller gjennom S3 fra S2. Tilsynet spør om ikke dette er en beslutning S4 tar alene. S4 svarer [redacted]

Tilsynet spør S4 om hvordan de som mottar en beskjed om å stoppe salg til Verisure-kunder oppfatter denne. S4 svarer at den blir sikkert oppfattet på samme måte som det oppfattes av ham selv. [redacted] Tilsynet spør om S4 får noe respons når han sender ut noe sånt. Han svarer at det har sikkert skjedd at folk har spurt om det. Hvorfor man ikke kan selge til Verisure-kunder, hva er årsaken til det og at [redacted].²¹⁰

- (418) Intern korrespondanse i Sector mellom S2 og S1 (Sector) viser at S1 mot slutten av mars fortsatt var opptatt av hvor mange kunder de tok fra Verisure, og at de måtte passe på salgstempoet.

Vedlegg 239 E-post fra S1 til S2 21. mars 2014

- (419) S1 (Sector) har i forklaringsopptak forklart at de her har vært bekymret for at de startet en krig ved at de tok flere kunder enn de skulle gjøre. [redacted]²¹¹

- (420) I en annen e-postkorrespondanse fra 21. mars 2014 mellom V1 og S2, som handlet om selgeroppførsel, skrev S2 blant annet:

"Enig, gidder også bare å sende de mest spesielle så får vi rydde begge to og utvikle penetrasjonen på boligalarm i Norge sammen. Er rom for kraftig vekst for oss begge enda på folk som ikke har alarm☺"

Vedlegg 240 E-post fra S2 til V1 21. mars 2014

- (421) Internt i Verisure ble det meldt om at Sector var aktive på deres kunder "med "grumsete" metoder". V3 (Verisure) sendte ut en e-post til lederteamet i Verisure 26. mars 2014 om at de hadde laget en salgspakke som kunne brukes på konkurrenter dersom ønskelig, og at de overvåket situasjonen.

Vedlegg 241 E-post fra V3 til V1 26. mars 2014

Vedlegg 242 E-post fra V3 til lederteamet 26. mars 2014

- (422) I forbindelse med korrespondanse om selgeroppførsel informerte S2 V1 27. mars 2014 om at Sectors dørselgere ikke lengre fikk gå på hus som allerede hadde boligalarm. Det siteres fra e-posten:

"Vi har forøvrig fra midten av forrige uke igjen kuttet muligheten for våre dørselgere å gå på hus som allerede har boligalarm. Årsaken er rett og slett for at det blir for mye styr i forhold

²¹⁰ Forklaringsopptak med S4 (Sector) 27. april 2018, avsnitt 111-117.

²¹¹ Forklaringsopptak med S1 (Sector) 7. februar 2018, avsnitt 207-209.

til sinte og sure boligeier som er møkka lei av at bransjen inkl. Sector banker på hus enten de har alarm eller ikke."

- (423) Det siteres fra forklaringsopptak med S2:

"Tilsynet spør om hva som er hensikten i den sammenhengen å formidle til konkurrenten at Sector har kuttet muligheten for sine selgere til å gå på hus som allerede har boligalarm. S2 tenker i forhold til at man ødelegger for bransjen, og det ønsker ikke Sector å være med på. I denne konteksten ligger det mailer bakom med lureri og fanteri og han skriver at det "skader merkevaren Sector Alarm og bransjen ikke minst". Så han informerer om at Sector ikke ønsker å fortsette med det tullet og ødelegge for dem selv. Han skriver også "at det blir for mye styr i forhold til sinte og sure boligeier som er møkka lei av at bransjen.....". Det er akkurat det som er problemet. Så har tydeligvis Sector svart litt og fått masse styr de også. Så det er det etiske igjen han tenker hele tiden. Det er ikke bra. I en sikkerhetsbransje, sikkerhetsselskap, så er det ikke bra."²¹²

- (424) V1 videresendte e-posten internt og ba V4 (Verisure) overvåke hva som skjedde og finne ut hvorvidt det S2 skrev var sant.

Vedlegg 243 E-post fra V4 til V1 27. mars 2014

- (425) V4 (Verisure) har forklart at det han tror V1 ba ham om å gjøre var å sjekke med kundesenteret eller Customer Care Center om det stemte at det var mindre aktivitet fra Sector sin side på Verisures kunder.²¹³

- (426) Det siteres følgende fra forklaringsopptak med V1:

"Dette hadde jo vært noe nytt i oppførselen fra Sector - V1 vet ikke om Sector har hatt et forbud, men Sector har i alle fall sagt at de har hatt et forbud tidligere for selgerne sine, på å gå på konkurrent. Det S2 sier her er at Sector har gjeninnført noe sånt. Det hadde jo vært en hyggelig ting hvis Sector hadde gjort det. Så V1 ber V4 om å sjekke om S2 snakker sant".²¹⁴

- (427) Av intern korrespondanse i Sector fremgår det at det fortsatt ikke var lov til å banke på dørene til Verisure-kunder. Det siteres fra en e-post fra S3 (Sector) til salgsavdelingen 1. april 2014:

"Vi har fått beskjed fra øverste hold om at det fremdeles vil være full stopp vedr å banke på SD dører. Begrunnelsen er at

Når det er sagt, er vi beredt til å ta opp kampen igjen ASAP om vi blir angrepet på nytt før sommerferien!"

Vedlegg 244 E-post fra S3 til salgsstyrken 1. april 2014

- (428) V13 (Verisure) fikk våren 2014 i oppdrag av eierne å gjøre en analyse av lojaliteten til tidligere Sector-kunder som var blitt kunder av Verisure.

Vedlegg 245 E-post fra V13 til V1 09. april 14

Vedlegg 246 E-post fra V6 til V13 og V1 9. april 2014

- (429) Videre fremkommer det av intern korrespondanse i Verisure at en representant fra Bain Capital skrev til blant annet V1 og V9 (Verisure) at

Vedlegg 247 E-post fra [redacted] til [redacted] 17. april. 2014

- (430) V13 (Verisure) sendte 22. april 2014 ytterligere en oversikt over churn i etterkant av krigen mot Sector der hun blant annet skrev:

²¹² Forklaringsopptak med S2 29. november 2018, avsnitt 209.

²¹³ Forklaringsopptak med V4 (Verisure) 5. september 2018, avsnitt 171 og 173.

²¹⁴ Forklaringsopptak med V1 29. november 2018, avsnitt 153.

"Ut fra kundene vi fikk i 2012 har vi til nå mistet nesten [REDACTED]
[REDACTED]

Vedlegg 248 E-post fra V13 til V1 22. april 2014

- (431) V1 har i forklaringsopptak kommet med opplysninger som belyser denne korrespondansen:

[REDACTED]

- (432) Det fremgår følgende fra referat fra GEM-møte i Sector i mai 2014 om situasjonen for april 2014:

[REDACTED]

Vedlegg 249 Presentasjon fra GEM-møte i mai 2014

- (433) Internt i Sector var de opptatt av å ikke sende feil signaler til Verisure. Det følger av intern korrespondanse i Sector at det ble reagert på et tilbud om [REDACTED] fordi det kunne sende feil signaler til Verisure. Det siteres fra e-post sendt fra [REDACTED], økonomidirektør (Sector) til blant annet S2 og S3 (Sector):

"Jeg mener vi skal være forsiktig med slike tilbud. Disse blir fort veldig dyre og i tillegg kan dette sende feil signaler til Verisure (at det er kunde eller vi som tar kontakt kan fort bli ett tolkningsspørsmål). [REDACTED]

[REDACTED]

Vedlegg 250 E-post fra [REDACTED] til S2 med flere 2. mai 2014

- (434) I en intern korrespondanse om hvor mange kunder Sector hadde vunnet tilbake fra Verisure fra 5. mai 2014 kommenterte S1 (Sector) at det virket som om Verisure ikke hadde tenkt til å starte noen ny krig det året og at det var bra.

Vedlegg 251 E-post fra S1 til S2 5. mai 2014

- (435) [REDACTED] startet Verisure [REDACTED] Sector var ikke inkludert. Det siteres fra intern e-postkorrespondanse der det fremgår at V5 (Verisure) sendte informasjon om kampanjen til SWOT 19. mai 2014:

[REDACTED]

Vedlegg 252 E-post fra V5 til [REDACTED] 19. mai 2014

²¹⁵ Forklaringsopptak med V1 7. februar 2018, avsnitt 124-126.

²¹⁶ Presentasjon fra GEM-møte i mai 2014, plansje 6.

²¹⁷ "IS" står for innesalg, se avsnitt (69) og (70).

- (436) I forbindelse med informasjon om kampanjen minnet V11 (Verisure) 21. mai 2014 partnerne om at kampanjen "ikke på noe som helst måte skal benyttes på Sector-kunder. Dette vil i så fall medføre [REDACTED]"

Vedlegg 253 E-post fra V11 til partnerne 21. mai 2014

- (437) At Verisures konkurrentkampanje ikke kunne benyttes mot Sector-kunder, ble også diskutert med partner i Bergen som var skuffet over at kampanjen ikke kunne benyttes mot Sector. Det siteres fra V11 (Verisure) sitt svar til partneren:

[REDACTED]

Vedlegg 254 E-post fra V11 til partner i Bergen 23. mai 2014

- (438) Den 2. juni 2014 ble det internt i Sector rapportert om at antall oppsigelseskjema sendt fra Verisure [REDACTED] Tilsvarende følger det av en oversikt i en intern e-post i Verisure at de kun hadde mottatt én oppsigelse fra Sector [REDACTED]

Vedlegg 255 E-post fra S11 til S2 og S1, med flere 2. juni 2014

Vedlegg 256 E-post fra V4 til V1 og V3 6. juni 2014

- (439) Det fremgår av en e-postutveksling mellom V1 og V9 (Verisure) at V1 sendte ut en presentasjon der ledelsen i Verisure foreslo en strategi overfor Sector 17. april 2014. Strategien skulle behandles på neste styremøte. I presentasjonen ble det [REDACTED]

[REDACTED]

Vedlegg 257 Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 5. mars 2019, vedlegg 24

Vedlegg 258 Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 5. mars 2019, vedlegg 25

- (440) S2 sendte 16. juni 2014 en e-post til S1 (Sector) hvor det fremgår:

"Som nevnt i GEM, så vil nå antall oppsigelser vi sender til SD være på et helt annet nivå. Nå bør det bli full ro 😊"

- (441) S1 svarte "Bra!".

Vedlegg 259 E-post fra S1 til S2 16. juni 2014

- (442) S11 (Sector) sendte ut en oversikt over antall oppsigelser mottatt fra konkurrenter [REDACTED], 23. juni 2014. Han kommenterte at antall oppsigelser fra Verisure hadde økt [REDACTED], og at [REDACTED] igjen var verstingen. S1 (Sector) kommenterte til S2: "Økning på SD [REDACTED], må følge godt med her."

Vedlegg 260 E-post fra S1 til S2 23. juni 2014

- (443) En lengre intern korrespondanse i Sector fra 7. til 10. juli 2014 viser antall kunder Verisure tok fra Sector i ulike geografiske områder og hvor mange kunder Sector klarte å vinne tilbake fra april til juli 2014. Oversikten viste at [REDACTED] fortsatt var et område der Sector merket mye aktivitet fra Verisure. S2 videresendte korrespondansen til S1 (Sector) og kommenterte at de var [REDACTED]

Vedlegg 261 E-post fra S2 til S1 10. juli 2014

- (444) I en chat mellom V4 og V6 (begge Verisure) fra 29. juli 2014 skrev V6 at de fortsatte å motta få oppsigelser fra konkurrenter [REDACTED] oppsigelser i juli måned), som lovet bra for avslutningen av året. Det fremgår også at konkurrentkampanjen de hadde hatt den sommeren, der Sector ikke var omfattet, hadde gått dårlig og at de generelt hadde solgt lite.

Vedlegg 262 Chat mellom V4 og V6 fra 29. juli 2014

- (445) Det fremgår av en e-post fra V4 til V1, V3 og V10 sendt 17. august 2014 at man diskuterte tiltak for å øke salget og samtidig utbedre kontrollen med salgsvolumet hos partnere og SWOT. V4 skrev blant annet: "Når vi tar inn nye partnere så får de klare føringer på hva som er vår primære salgsmetode nemlig dørbank."

Vedlegg 263 E-post fra V4 til V1, V3 og V10 17. august 2014

- (446) I august 2014 sendte S2 en e-post til S1 (Sector) der han kommenterte at Verisure tok ca. ■ kunder mer enn dem ■ og spurte om S1 tenkte at de fortsatt skulle forholde seg passive. S2 vurderte også om de skulle bruke ■ Han skrev videre at han hadde hatt en selger fra Verisure på døren som hadde vært helt klar på at de prioriterte å gå på kunder som allerede hadde alarm. S1 svarte:

"Vi skal ikke starte noen ny krig! Vi bør justere salget slik at vi ligger likt med de. Faren er at det tar av og vi ikke greier å kontrollere dette på en god måte. Hvis vi skal ta ca ■ over der vi ligger ■"

Vedlegg 264 E-post fra S1 til S2 28. august 2014

- (447) S1 (Sector) har i forklaringsopptak forklart at Sector forsøkte å balansere det antallet de tok fra Verisure med det antallet Verisure tok fra Sector. Han forklarte videre at en måte å gjøre det på var ■²¹⁸
- (448) I oversikten over antall oppsigelser mottatt fra konkurrenter sendt 15. september 2014 skrev S11 (Sector) følgende:

"SD: Nok en gang ■ som har en fæl ■ skjema oppsigelser som kommer fra den regionen. Her har vi ■. Ellers på landet er det rolig."

Vedlegg 265 E-post fra S11 til S2 og S1 med flere 15. september 2014

- (449) I forbindelse med oversendelse av den ■ oversikten over antall oppsigelser mottatt fra konkurrenter, skrev S11 (Sector) igjen 29. september 2014 at det var mest aktivitet i ■ fra Verisure. S2 ba deretter ansatte om forslag til områder i ■ hvor de kunne angripe Verisure.

Vedlegg 266 E-post fra S2 til ■ 29. september 2014

- (450) Intern korrespondanse i Sector fra 3. oktober 2014 viser at de fortsatt diskuterte å ta kunder fra Verisure i ■

Vedlegg 267 E-post fra S4 til ■ 3. oktober 2014

- (451) Oversikten over antall oppsigelser mottatt fra konkurrenter 6. oktober 2014 viste en kraftig økning av oppsigelser fra Verisure ■ på rad og at ■ fortsatt var stedet med størst aktivitet. I den forbindelse skrev S2 følgende til S1 (Sector):

"Som du ser øker Verisure aktiviteten kraftig. Vi kommer nå til å gå på deres kunder igjen i ■ området ■ samt at det nå blir ■ på alle kunder de tar fra oss over hele landet. Virker som de lokale partneren er helt ute av kontroll i øyeblikket, og gjør som de vil uten noen sentral styring eller oversikt."

- (452) S1 svarte: "Bra! Må ta litt action her!"

Vedlegg 268 E-post fra S1 til S2 6. oktober 2014

- (453) Internt i Verisure overvåket de hvor mange av salgene som var fra konkurrentkunder, og spekulerte i om det ville komme en reaksjon fra Sector som følge av at de har tatt mange kunder fra dem. Finance Manager V10 (Verisure) sendte 9. oktober 2014 en e-post med emnet "Tracker – Sector vs Verisure" til V1, V4 og V3 (alle Verisure) der hun skrev:

"Fra januar og frem til august, har vi ■ hvor stort andel av salgene vi tar fra konkurrent. Jan-aug var snittet på ■ i september. I september

²¹⁸ Forklaringsopptak med S1 (Sector) 7. februar 2018, avsnitt 200-202.

var antallet [redacted] Er dere komfortable med denne andelen? Jeg personlig synes den virker høy, og antallet stiger i takt med at vårt totale salg stiger. På et eller annet tidspunkt vil vel Sector ihvertfall reagere. Hva tenker dere?"

- (454) Det fremgår av den videre korrespondansen at V4 (Verisure) svarte:

"Tallet er veldig høyt og hvis det stemmer så vil det nok komme en reaksjon snart"

Vedlegg 269 E-post fra V10 til V4 9. oktober 2014

- (455) Konkurransetilsynet har i forklaringsopptak spurt V4 (Verisure) hva han mente med at det ville komme en reaksjon. V4 har forklart at han mente at Sector ville slå tilbake.²¹⁹

- (456) Den 23. oktober 2014 videresendte V5 (Verisure) en beskjed fra en av sine områdeledere om at de mistet mange kunder, og at Sector tilbød kundene meget gunstige tilbud. V5 kommenterte at det så ut som om Sector hadde startet en sterk win back, tilsvarende som i kampanjetider. V1 svarte at det skjedde over hele landet.

Vedlegg 270 E-post fra V1 til V5 24. oktober 2014

- (457) Det fremgår av en e-post internt i Sector fra 25. november 2014 at MVP-teamet hadde vært i [redacted] for å ta kunder fra Verisure.²²⁰

Vedlegg 271 E-post fra S4 til ansatt 25. november 2014

- (458) Den 27. november 2014 ble det i Verisure avholdt ledermøte i SWOT hvor det ble diskutert ulike tiltak for å redusere antall kundebytter med Sector. Det siteres fra referatet:

[redacted]

Vedlegg 272 Referat fra ledermøte i SWOT 27. november 2014

- (459) Samme ettermiddag sendte V1 en e-post til S2 med et eksempel på at en selger fra Sector hadde gitt uttrykk for å ville "oppgradere" alarmer til en Verisure-kunde. Han tilføyde "relativt håpløst". S2 svarte at de slo hardt ned på det og skrev videre:

"Hadde forøvrig selger fra deg på døren min nå for 3 gang på kort tid. Tøff konkurranse for tiden mange steder, holder oss begge skjerpert ihvertfall."

Vedlegg 273 E-post fra S2 til V1 27. november 2014

3.3.7.2 Overvåkning og kontakt mellom partene i 2015

- (460) S2 og S1 (Sector) mottok 2. mars 2015 en Fiscal Year-rapport fra Verisure for 2014. Rapporten viste blant annet at Verisure hadde en nettovest i antall kunder, og at churn hadde gått ned. S2 kommenterte at: [redacted]

Vedlegg 274 E-post fra S2 til S1 3. mars 2015

- (461) Den 13. mars 2015 sendte S8 (Sector) en e-post til S2 med emnet "Er det økt aktivitet fra Verisure på våre kunder i [redacted] nå om dagen?" der han skrev at en venn av ham hadde fått besøk av en selger fra Verisure med en spesialkampanje. S2 svarte: "Den er ny. Har ikke hørt noe om dette før, så håper ikke det er tilfelle, men bare en «kreativ» selger. Er det sant, så blir det på nytt krig."

Vedlegg 275 E-post fra S2 til S8 13. mars 2015

- (462) Sectors overvåkning av antall kundeoppsigelser mottatt fra konkurrenter [redacted] viste en kraftig nedgang i antall oppsigelser mottatt fra Verisure. Sector fortsatte med sin strategi om å ta tilbake akkurat samme antallet som de mistet. S2 sendte ut følgende beskjed internt i Sector etter å ha fått tallene [redacted]

²¹⁹ Forklaringsopptak med V4 (Verisure) 5. september 2018, avsnitt 181-182.

²²⁰ "MVP" står for "Most Valued Player", se avsnitt (71).

"[...] Det vi mister til Verisure i [redacted] tar vi tilbake i [redacted] skal gå i null) og om nødvendig andre steder i landet. Vi vil ha [redacted] på Verisure kunder denne uken i områdene [redacted], vi skal ha en defensiv strategi - ta tilbake eksakt samme antall kunder som Verisure tar fra oss. Tar de mindre eller mer, så svarer vi med mindre eller mer ☺, helst så lite som mulig ☺"

Vedlegg 276 E-post fra S2 til S3 med flere 27. april 2015

- (463) S2 videresendte en klage fra en ansatt i Sector til V1 13. mai 2015 om at Verisure-selgere benyttet "pitcher" som var "feil". Det fremgikk av klagen at Verisure "går bevisst" på Sectors kunder. V1 svarte at de skulle stramme opp. Saken ble fulgt opp internt i Verisure.

Vedlegg 277 E-post fra V1 til S2 13. mai 2015

Vedlegg 278 E-post fra V1 til V5 13. mai 2015

- (464) Internt i Verisure ble det lagt merke til at Sector hadde økt sin aktivitet, men også at Verisure var mer aktiv på Sector sine kunder. V4 (Verisure) kommenterte til V1 i e-post 27. mai 2015 at disse to tingene muligens hang sammen. Det siteres fra e-posten:

"Hei!Får noen tilbakemeldinger på at Sector har økt sin aktivitet. Ser det an ut mnd.Har også fått melding om at et par av Teamene hos V5 er svært aktive på Sector kunder. (CCC mottar mye angrefrist) V6 tar møte med V5 idag, men disse to tingene kan muligens ses i sammenheng"

Vedlegg 279 E-post fra V4 til V1 27. mai 2015

- (465) V1 og S2 utvekslet aktuelle møtedatoer 28. mai 2015.

Vedlegg 280 E-post fra V1 til S2 28. mai 2015

- (466) I en e-post med emnet "Verisure i [redacted] angriper Sectorboliger" fra 29. mai 2015 skrev en ansatt i Sector til S2 at Verisure var "svært så aggressive mot Sector Alarm" i [redacted] og at Verisures montører var uforsiktige med Sectors utstyr. S2 videresendte e-posten til V1 og skrev:

"Igjen fri og full konkurranse er selvsagt sånt det skal være og greit, men gjort på en proff. måte. Se kommentar fra kunde om håndteringen av utstyret vårt, [redacted]"

- (467) V1 videresendte e-posten til V5 (Verisure).

Vedlegg 281 E-post fra V1 til V5 29. mai 2015

- (468) V5 (Verisure) sendte 2. juni 2015 ut beskjed til sine områdeledere i SWOT om at han ville ha [redacted]

Det siteres fra e-posten:

"Som dere etter hvert er blitt kjent med, så er det ingen god butikk for oss at enkelte selgere spesialisere seg på Sector kunder.... Vi vet godt at vi har et bedre produkt og tjeneste, men vi må også være obs på at:

[redacted]

[redacted]

[redacted]

Vedlegg 282 Brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 5. mars 2019, vedlegg 9

- (469) S11 (Sector) informerte S2 7. juni 2015 om at Sector hadde ganske stor aktivitet mot Verisure for tiden og at de hadde sendt flere oppsigelser til Verisure enn de hadde mottatt. S2

videresendte e-posten til S3 (Sector) og ba om at det måtte roe seg. S3 svarte at de skulle reise til [redacted] dagen etter som planlagt og kun banke på "kalde dører".²²¹

Vedlegg 283 E-post fra S3 til S2 7. juni 2015

- (470) Den 2. juli 2015 sendte V5 (Verisure) ut en analyse av hvor mange installasjoner Verisure hadde hos konkurrentkunder i juli. Han kommenterte at undersøkelsen kunne vise en nedgang eller at tall fra tidligere kunne ha vært lavere enn antatt. Diskusjonen fortsatte dagen etter da V4 (Verisure) videreformidlet en oversikt utarbeidet av V6 (Verisure) som viste litt andre tall. V4 skrev blant annet:

[redacted]

- (471) V5 (Verisure) svarte blant annet at de hadde en utfordring med dette, at de skulle fortsette å ha fokus på det, og at han forventet en nedgang. Han skrev også:

[redacted]

Vedlegg 284 E-post fra V5 til V4 2. juli 2015

Vedlegg 285 E-post fra V5 til V4 3. juli 2015

- (472) V5 (Verisure) sendte deretter ut en e-post til områdelederne for SWOT der han ba dem om å utarbeide [redacted]. Han skrev blant annet:

[redacted]

[redacted]

[redacted]

Vedlegg 286 E-post fra V5 til teamlederne i SWOT 3. juli 2015

- (473) Internt i Sector reduserte de antall områder selgerne fikk lov til å selge til Verisure-kunder. I juli 2015 var det kun [redacted] avdelingen som ble gitt anledning til å selge til Verisure-kunder med [redacted]

Vedlegg 287 E-post fra S13 til S3 10. juli 2015

- (474) S11 (Sector) sendte ut oversikt over antall kunder Sector hadde tatt fra Verisure [redacted] og kommenterte at Sector holdt en høyere takt enn Verisure. S2 videresendte til S3 (Sector) og skrev at de måtte passe på at det ikke eskalerte til krig. S2 og S3 ble deretter enige om å unngå aktivitet på Verisure-kunder i nærmeste fremtid.

Vedlegg 288 E-post fra S2 til S3 24. august 2015

- (475) V3 (Verisure) sendte 24. august 2015 en e-post til partnerne med informasjon om at Verisures egne salgsstyrker (SWOT) skulle endre modell og bli til RBM (Replicable Business Model) fra 1. september 2015. Det siteres fra e-posten:

[redacted]

Vedlegg 289 E-post fra V3 til partnerne 24. august 2015

- (476) Det følger av interne e-poster i Verisure at det ble innført [redacted] 1. september 2015. V5 (Verisure) skrev blant annet til en av sine områdeledere som hadde spurt om det stemte at en slik regel var blitt innført:

²²¹ Sector definerer "kalde kunder" som kunder som ikke har alarm fra før, i motsetning til "varme kunder" som er de kundene som allerede har alarm. Dette fremgår blant annet av forklaringsopptak med S3 (Sector) 15. mars 2018, avsnitt 180 og forklaringsopptak med S4 (Sector) 27. april 2018, avsnitt 129.

[REDACTED]

Vedlegg 290 E-post fra V5 til [REDACTED] 1. september 2015

- (477) Dagen etter sendte V5 (Verisure) en e-post til samtlige teamledere i SWOT hvor han minnet dem på at en slik regel var innført, der han blant annet skrev:

[REDACTED]

Vedlegg 291 E-post fra V5 til teamledere i SWOT 2. september 2015

- (478) Samme dag sendte V5 (Verisure) en e-post til V1 der han skrev:

"som vi er blitt enige om, har jeg fra 1. september

[REDACTED]

- (479) V5 (Verisure) argumenterte samtidig for at [REDACTED] Det fremgår av den videre korrespondansen at V1 svarte:

"I prinsippet helt enig, men timingen er ikke helt den beste for å ta det oppgjøret."

Vedlegg 292 E-post fra V5 til V1 2. september 2015

- (480) V5 (Verisure) har i forklaringsopptak forklart seg om innføring av regelen:

[REDACTED]

"222

- (481) I en korrespondanse om at Verisure hadde endret pakkene sine fra 7. september 2015, skrev S1 (Sector) til S2 at det var bra Verisure fokuserte på å teste pakker og konsepter heller enn å stjele kunder fra Sector. Det følger av den videre korrespondansen at S2 svarte: *"Ja, merkelige greier egentlig. Vi forsøker gjennom flere kanaler å finne ut hva som skjer i Verisure."*

Vedlegg 293 E-post fra S1 til S2 7. september 2015

- (482) Den 8. september 2015 ble det innført et internt forbud i Sector om å selge boligalarm til Verisure-kunder gjennom dørsalg over hele landet.

Vedlegg 294 E-post fra S13 til ansatt 8. september 2015

- (483) Internt i Sector ble det i november lagt merke til at det var lav aktivitet fra Verisure. S2 ba S3 (Sector) passe på å ikke starte noen krig.

Vedlegg 295 E-post fra S2 til S3 2. november 2015

3.3.7.3 Overvåkning og kontakt mellom partene i 2016

- (484) Den 13. januar 2016 videresendte S14 (Sector) et tilbud en kunde hadde fått fra Verisure til blant annet S2 og skrev:

[REDACTED]

²²² Forklaringsopptak med V5 (Verisure) 15. mars 2018, avsnitt 152.

- (485) S2 videresendte e-posten til S1 og S7 (begge Sector) og skrev at han trodde det var første gang Verisure mer eller mindre fulgte Sector sine priser. S7 svarte at han skulle sjekke om de også hadde justert prisene i Sverige.

Vedlegg 296 E-post fra S7 til S2 13. januar 2016

- (486) Internt i Sector ble Verisures aktivitet overvåket, og det ble stadig gitt nye beskjeder ut i selskapet knyttet til hvilke områder det var lov å selge til kunder som allerede hadde alarm fra Verisure. S11 (Sector) sendte ut oversikt over antall oppsigelser mottatt fra Verisure [redacted] og kommenterte følgende "rolig i [redacted], men [redacted] er høyt. Her burde vi vurdere å ta tilbake." S2 videresendte deretter e-posten til S3 (Sector) og ga selgerne tillatelse til å "ta tilbake Verisure kunder i [redacted]", samt "øke trykket noe" i [redacted].

Vedlegg 297 E-post fra S2 til S3 5. februar 2016

- (487) Den 17. februar 2016 ble det sendt en e-post internt i Verisure om at en kunde hadde fått besøk av en selger fra Sector som tilbød oppgradering og som hadde sagt at de samarbeidet med Verisure. Det ble også opplyst at Sector gikk aktivt på tidligere Verisure-kunder i området. Saken endte hos V1 som videresendte e-posten til S2. S2 lovt å følge opp saken internt. Samme dag ble det internt i Sector sendt ut følgende melding til [redacted] med kopi til S13: "Ref denne mailen fra adm dir i Verisure + flere tlf samtaler inn fra kunder i dag tidlig, er det FULL STOPP med umiddelbar virkning å gå på SD kunder!"

Vedlegg 298 E-post fra S3 til [redacted] 17. februar 2016

- (488) Som svar på en e-post fra S3 (Sector) om hvorvidt det var greit at Sector tok kunder tilbake fra Verisure i [redacted], skrev S2 følgende:

"Ser vi har tatt bra tilbake, så ligger omtrent likt med dem sålangt i år. [redacted] ligger vi godt Ann, så vi tar ikke noe tilbake her nå. Ser imidlertid de har vært aktive mot oss i [redacted]. Så her kan du ta tilbake noe. Mulig vi skal ta et raid i [redacted] også, men det får vi diskutere etterhvert."

Vedlegg 299 E-post fra S2 til S3 1. mars 2016

- (489) Dagen etter sendte S2 en tabell til S3 (Sector) med oversikt over "verstingområdene" hvor de tapte kunder til Verisure og skrev at han spesielt var opptatt av å ta tilbake kunder i [redacted]

Vedlegg 300 E-post fra S2 og S3 2. mars 2016

- (490) Etter at S11 (Sector) hadde sendt ut e-post der han advarte om at det var mye aktivitet fra Sector på konkurrenter, skrev S1 (Sector) til S2 at de måtte passe på at de ikke startet noen [redacted] krig.

Vedlegg 301 E-post fra S1 til S2 4. april. 2016

- (491) S1 har forklart følgende om denne korrespondansen i forklaringsopptak:

[redacted]

223

- (492) V5 (Verisure) videresendte en e-post fra salgssjef i Kristiansand 6. april 2016 til blant annet V1. Det fremgår av den videresendte e-posten at Sector angivelig gikk aktivt på Verisures eksisterende kunder med gamle skilter. Salgssjefen oppfordret til å sjekke om denne påstanden stemte eller ikke.

Vedlegg 302 E-post fra V5 til V1 m.fl. 6. april 2016

- (493) Den 20. april 2016 sendte V6 (Verisure) en e-post til V1 med emnet "OBS! Sector har blitt veldig aktiv på våre kunder!", og skrev at det hadde vært en økning i antall kunder som

²²³ Forklaringsopptak med S1 (Sector) 7. februar 2018, avsnitt 193, se også avsnitt 188-192.

henvendte seg fordi de hadde fått et tilbud fra Sector. V6 skrev videre at tilbudet fra Sector ble kalt for anleggsmatch og at hans ansatte hadde inntrykk av at noen Sector-selgere ga bedre tilbud enn de hadde lov til fra Sector sentralt. Det var særlig i mars og april de hadde merket dette. V6 ba V1 kontakte S2 og høre hva som var på gang. Det siteres fra e-posten:

"V14 fortalte meg på mandag at Sector sitt tilsvarende for vår [REDACTED] Dette skal vel i hovedsak gjelde konkurranse om nye kunder? Men status nå er at dette blir benyttet hyppig mot våre eksisterende kunder også.

Jeg kunne forstått at det hadde kommet en økning i konkurrent oppsigelser hvis verisure leverte all time high på installasjoner, men tallene YTD viser at vi i hvertfall ikke har tatt flere kunder fra dem enn tidligere, heller færre med så vidt over [REDACTED]

Jeg vet at du ofte blir konfrontert av S2 om at de kun tar tilbake kunder vi har tatt fra dem. [...] Det er ingenting som tyder på at kundene de oppsøker er [REDACTED]. [...]

Jeg vet ikke hva du ønsker å gjøre med denne informasjonen, men jeg håper du kan ta en telefon og høre hva som er på gang. Økningen i volum og tilbud som er gitt drar det nesten mot en kampanje mot våre kunder, og hvis vi ikke uttrykker noen bekymring så er jeg redd for at den grafen fortsetter oppover. For å sette det i perspektiv så er tallene i mars allerede så høye at vi nesten ligger [REDACTED] over budsjett på konkurrent i juli. [...]

Best case er at selgerne til Sector har vært overivrige på det nye tilbudet og gått aktivt på våre kunder uten at Vitaminveien har kontroll."²²⁴

Vedlegg 303 E-post fra V6 til V1 20. april 2016

- (494) På spørsmål om hvorfor han poengterte overfor V1 at Sector gikk på Verisures eksisterende kunder, har V6 (Verisure) forklart at det var for å se om Sector hadde en kampanje spesifikt mot Verisures kunder eller kundegrupper med segmenterte tilbud heller enn en generell kampanje. Han ønsket å finne ut om Sector hadde en reell kampanje mot Verisure-kunder eller ikke.²²⁵
- (495) S13 (Sector) varslet 20. april 2016 internt i Sector om at selgere fra Verisure gikk bevisst etter Sector-selgerne og forsøkte å ta deres nyeste kunder i [REDACTED]

Vedlegg 304 E-post fra S13 til [REDACTED] 20. april 2016

- (496) S14 (Sector) sendte en e-post til S2 25. april 2016 om at Verisure var "ville" som hadde tilbudt [REDACTED] kroner i måneden for et stort anlegg. S2 videresendte til S1 (Sector) og skrev:

"Til info.

Ref. diskusjonen om hvilken terningskast konkurransebildet er i øyeblikket ☺

[REDACTED], men enkelte heftige enkelt tilfeller."

Vedlegg 305 E-post fra S2 til S1 25. april 2016

- (497) Den 2. mai 2016 svarte S2 på en e-post fra S11 (Sector) om at Sectors aktivitet var høy:

"Jepp, dette er for høyt og vi trenger asap å se hvor de kommer fra.

Vi skal ha stoppet all aktivitet bortsett fra [REDACTED]

- (498) Saken ble fulgt opp videre internt.

Vedlegg 306 E-post fra S3 til S4 2. mai 2016

- (499) I forbindelse med Verisures kjøp av Lyse-konsernets alarmkunder i Stavanger i mai 2016 sendte S2 en SMS til V1. Han gratulerte med kjøpet, og la til: "Spennende å høre mer om planene her ved anledning. Da er alarm-Norge i praksis i det store bildet ferdig konsolidert,

²²⁴ "Vitaminveien" er en referanse til Sectors lokaler som befinner seg der.

²²⁵ Forklaringsopptak med V6 (Verisure) 24. april 2018, avsnitt 95 og 97.

noe som er bra." V1 svarte at de fikk "snakkes snart" hvorpå S2 svarte at han bare skulle si ifra når det passet.

Vedlegg 307 SMS-korrespondanse mellom S2 og V1 19. mai 2016

- (500) S2 sendte deretter en e-post til S6 og S1 (begge Sector) der han kommenterte at han håpet oppkjøpet betydde mindre aktivitet fra Verisures side i markedet. Det siteres fra e-posten:

"Fordelen er også at Verisure nå sikkert får en del arbeid med integrasjon og er mindre aktive ellers i markedet. Betyr også at vi kan ta tilbake kunder i [REDACTED] hvis Verisure fortsetter å gå på våre dører. [REDACTED]. V1 bekreftet akkurat nå til meg i SMS at informasjonen er riktig."

Vedlegg 308 E-post fra S2 til S1 og S6 19. mai 2016

- (501) Den 20. mai 2016 mottok S2 en nyhetsmelding fra Retriever om Verisures overtakelse av Lyse. Han videresendte nyheten til S9 (Sector), med blant annet S3 (Sector) i kopi, og skrev:

"Re. nyheten under. Vi kan og skal ikke angripe Lyse/Verisure kundene på dør, [REDACTED]
[REDACTED] Hører fra dere på mandag. Vi kommer til å forsvare oss på dør hvis Verisure fortsetter å ta våre boligalarmkunder via dørsalg, men ikke ellers."

Vedlegg 309 E-post fra S2 til S9 20. mai 2016

- (502) Av intern korrespondanse i Sector fremgår det at S3 (Sector) skrev følgende til S2 30. mai 2016:

[REDACTED] da vi ikke lenger har mulighet for å gå på Verisure osv."

- (503) S2 svarte påfølgende dag:

"Usikker på denne S3. Liker ikke å gå ned på [REDACTED]
[REDACTED] Blir veldig lett at det sprer seg."

Vedlegg 310 E-post fra S3 til S2 1. juni 2016

- (504) Den 2. juni 2016 sendte V4 (Verisure) en e-post til V1 og V5 (Verisure) om henvendelser fra partnere som ønsket å [REDACTED]
[REDACTED] Det siteres fra e-posten der V4 hadde inkludert et utdrag fra partneravtalen:

- (505) V5 (Verisure) svarte at han ikke hadde noen innvendinger.

Vedlegg 311 E-post fra V5 til V4 2. juni 2016

- (506) I en e-post til V1 7. juni 2016 om selgeroppførsel skrev S2 at det var lite støy i markedet slik Sector opplevde det.

Vedlegg 312 E-post fra S2 til V1 7. juni 2016

- (507) Internt i Sector ble markedet overvåket. Av intern e-postkorrespondanse fra juli 2016 fremgår det at de gjorde en større analyse av Sectors egne salg til Verisure-kunder og fant at Sector i realiteten tok [REDACTED] S2 kommenterte at "da forstår jeg hvorfor dette oppleves aggressivt på Skøyen" og ba om at man reduserte antallet salg. I tillegg ble det gitt beskjed om at Sector også sluttet med salg til Verisure-kunder på innesalg dersom kunden som kontaktet innesalg valgte å bli værende hos Verisure.

Vedlegg 313 E-post fra S1 til S2 11. juli 2016

Vedlegg 314 E-post fra S2 til [REDACTED] 13. juli 2016

Vedlegg 315 E-post fra [REDACTED] til sweep-avdelingen 13. juli 2016

- (516) Av intern e-postkorrespondanse i Sector 6. september 2016 følger det at S2 spesifikt ba om at dørselgerne ikke tok Verisure-kunder, og at dette også selvsagt gjaldt Lyse-kunder i Stavanger.

Vedlegg 321 E-post fra S2 til S4 6. september 2016

- (517) Det siteres fra forklaringsopptak med S3 (Sector) om den aktuelle korrespondansen:

"På spørsmål om hvorfor Lyse i Stavanger nevnes spesielt forklarer S3 at han antar at dette var etter at Verisure hadde kjøpt opp Lyse. Da er det det samme. Da er det samme sak, Verisurekunder i forhold til fordelingen av balansen. Det er akkurat det samme. Det er ikke greit da å bare helt uten videre å gå på disse kundene. Så det blir det samme, det er en Verisure-eid kunde."²²⁹

- (518) Da [REDACTED] (Sector) fikk høre at et møte mellom Verisure og Sector skulle finne sted i Oslo, kommenterte han følgende overfor S1 (Sector): *"Godt å høre at du har bygd en relasjon med vår viktigste konkurrent. Viktigheten av det har vi snakket om tidligere."*

Vedlegg 322 E-post fra [REDACTED] til S1 5. september 2016

- (519) Det ble avholdt et møte på toppnivå mellom Verisure og Sector 7. september 2016 i Sectors lokaler i Vitaminveien i Oslo. S1 (Sector), S2, V8 (Verisure) og V1 deltok, samt Business Development Director i Verisure-konsernet, [REDACTED]. Internt i Verisure ble det i forkant av møtet sendt ut retningslinjer for compliance og presisert at man ikke skulle diskutere kommersielle forhold.

Vedlegg 323 E-post fra [REDACTED] til V8 og V1 7. september 2016

Vedlegg 324 E-post fra S1 til S2 7. september 2016

- (520) Den 8. september 2016 sendte S2 en e-post til S1 (Sector) om at Verisure fortsatt gikk på Sector sine kunder. S1 svarte: *"Ikke noe nytt i det, de har vel bare ikke hatt som mange ute i det siste."*

Vedlegg 325 E-post fra S1 til S2 8. september 2016

- (521) I en e-postkorrespondanse 14. september 2016 skrev S2 følgende til S4 (Sector):

"S4, viktig at du sikrer at DS holder seg unna Verisure. Pass spesielt på Stavanger, så det ikke sklir ut på Lyse/Verisure kunder."

Vedlegg 326 E-post fra S4 til S2 med flere 16. september 2016

- (522) Intern korrespondanse i Sector viser at S2 sendte en e-post til S3 (Sector) 29. september 2016 og etterspurte tilbakemelding på salgstallene. S3 svarte at det hovedsakelig var [REDACTED] som stod for salgene og at de ellers hadde strammet inn [REDACTED]. S2 svarte:

"Bra, ekstremt viktig at du er nazi på dette. Krise, hvis vi skulle få en ny krig."

- (523) S2 og S3 (Sector) ble deretter enige om å også kutte muligheten for å selge til Verisure-kunder i [REDACTED] helt. S3 ga deretter beskjed videre.

Vedlegg 327 E-post fra S2 til S1 29. september 2016

Vedlegg 328 E-post fra S3 til S13 29. september 2016

- (524) Den 18. oktober 2016 ringte S2 til V1, og telefonloggen viser at de snakket sammen i 13 minutter og 16 sekunder.²³⁰

- (525) Intern korrespondanse i Sector fra 19. oktober 2016 viser at de mottok meldinger om at Verisure kom med fremstøt mot kunder av Sector og at man håpet at dette ikke var noen ny trend. S2 skrev at det var dumt hvis Verisure kjørte på igjen, men at de ikke fikk gjort noe med det da det var fri konkurranse, annet enn å svare kontant hvis det blåste opp igjen.

²²⁹ Forklaringsopptak med S3 (Sector) 15. mars 2018, avsnitt 210.

²³⁰ Telefonlogg, S2

Vedlegg 329 E-post fra S2 til [REDACTED] med flere 19. oktober 2016

- (526) Internt i Sector overvåket man antall salg til kunder av Verisure, og 24. oktober 2016 skrev S2 til S3 (Sector) at [REDACTED] salg til Verisure-kunder var for mye.

Vedlegg 330 E-post fra S3 til S1 og S2 24. oktober 2016

- (527) Den 28. oktober 2016 ringte V1 til S2, og telefonloggen viser at de snakket sammen i 3 minutter og 21 sekunder.²³¹
- (528) En e-post fra S2 til V1 23. november 2016, som gjaldt selgeroppførsel, viser at S2 ønsket å møte V1s etterfølger, V2 (Verisure).²³² V1 svarte S2 at han kunne fortsette å sende slike klager til ham. V1 avsluttet med at de kanskje ville snakkes på NHO-møte i desember.

Vedlegg 331 E-post fra V1 til S2 23. november 2016

3.3.7.4 Overvåkning og kontakt mellom partene i 2017

- (529) Internt i Verisure ble de ansatte bedt om å anslå hvor mange salg Sector hadde gjort i 2016 og å gjøre et anslag for størrelsen på deres portefølje. V5 (Verisure) foreslo å sjekke med V1 om han visste siden han hadde hatt kontakt med S2.

Vedlegg 332 E-post fra V5 til [REDACTED] 17. januar 2017

- (530) Det fremgår av e-post internt i Verisure i januar 2017 at en partner ba om lov til å [REDACTED] V4 (Verisure) svarte at man hadde diskutert forslaget og at konklusjonen ble at det ikke var ønskelig.

Vedlegg 333 E-post fra V4 til [REDACTED] 17. januar 2017

- (531) Intern korrespondanse i Sector fra 5. og 6. februar 2017 viser at de fortsatt anså konkurransesituasjonen for å være slik at de [REDACTED]

Vedlegg 334 E-post fra S2 til S3 6. februar 2017

- (532) S3 (Sector) sendte 19. januar 2017 en e-post med emnet "Verisure" til S13 (Sector) der han skrev:

"Fikk en tlf fra min fetter i går som er partner i bla [REDACTED] om at våre selgere går på deres kunder.

Sikrer du at [REDACTED] & Co holder seg langt unna her!"

- (533) S13 (Sector) svarte at selgerne ikke hadde solgt til Verisure-kunder, på tross av at de hadde mast om å få lov til å gjøre det, men at de skulle ta en runde til for å minne selgerne på at dette ikke var lov.

Vedlegg 335 E-post fra S13 til S3 19. januar 2017

- (534) Det interne [REDACTED] E-postkorrespondanse internt i selskapet viser at slike salg ble gjenstand for diskusjon i denne perioden.

Vedlegg 336 E-post fra S4 til [REDACTED] 27. januar 2017

Vedlegg 337 E-post fra [REDACTED] til [REDACTED] 28. februar 2017

- (535) V2 og [REDACTED] (begge Verisure) diskuterte 16. mars 2017 muligheten for å introdusere et nytt tilbud og samtidig unngå å starte en krig med Sector. Bakgrunnen for diskusjonen var at Verisure erfarte at [REDACTED] Det siteres fra e-post fra V2:

"jag tror inte heller att detta skulle starta ett krig mot Sector då det är [REDACTED]

²³¹ Telefonlogg, S2.

²³² Saken S2 refererte til gjaldt en SME-kunde.

(536) ██████ svarte:

"Liker veldig godt ideen med å ██████

(537) V2 skrev deretter:

"Låt oss diskutera igenom det mer noggrant när vi har lite fakta på vår ██████

Vedlegg 338 E-post fra V2 til ██████ 16. mars 2017

(538) Som svar på en e-post fra V2 (Verisure) 16. mars 2017 om at Nokas var veldig aggressive på pris for prosumers, svarte ██████ (Verisure) at Sector også var veldig aktive.²³³ Han kommenterte at et første skritt vel var at *"V1 gir en klar beskjed til Sector"*. V2 svarte at de skulle sjekke statistikken først for å bli sikker på om Sector nå gikk på deres kunder. Deretter skulle de ta en beslutning om V1 skulle ringe Sector. Det siteres fra e-posten:

Vedlegg 339 E-post fra V2 til ██████ 17. mars 2017

(539) Det siteres fra forklaringsopptak med V2 (Verisure) om den aktuelle korrespondansen:

*"Tilsynet spør om det at ██████ her foreslår at V1 skal ta kontakt med Sector er noe som V2 som daglig leder synes er greit. V2 svarer nei, absolutt ikke."*²³⁴

Vedlegg 340 Forklaringsopptak med V2 6. juni 2018

(540) S2 mottok nøkkeltall 2. juni 2017 og kommenterte til S1 (Sector) at det ██████

Vedlegg 341 E-post fra S2 til S1 2. juni 2017

(541) Konkurransetilsynet gjennomførte bevissikring hos Sector og Verisure 20. juni 2017, jf. kapittel 2.2.

4 Påvirkning på handelen mellom avtalepartene til EØS-avtalen

(542) Konkurransetilsynet har i henhold til EØS-konkurranseloven § 6, jf. § 7 første ledd både kompetanse og plikt til å anvende EØS-avtalen artikkel 53 i tilfeller hvor *"handelen"* mellom Norge og andre EØS-land *"kan"* bli påvirket merkbart. I vurderingen av om samhandelskriteriet er oppfylt henter Konkurransetilsynet veiledning fra EFTAs overvåkningsorgans kunngjøring (med retningslinjer) om begrepet påvirkning av handelen i EØS-avtalens artikkel 53 og 54.²³⁵

(543) Samhandelskriteriet er et autonomt og EØS-rettslig kriterium, og skal vurderes særskilt i hvert enkelt tilfelle. Det er et jurisdiksjonskriterium, som avgrenser virkeområdet for anvendelsen av EØS-avtalens konkurranseregler.²³⁶ Samhandelskriteriet begrenser virkeområdet for EØS-avtalen artikkel 53 til atferd som er egnet til å ha et visst minstenivå av grenseoverskridende virkninger innenfor EØS-området.²³⁷

(544) Det er ved anvendelsen av samhandelskriteriet særlig tre elementer som må vurderes.

²³³ Verisure definerer prosumers som små foretak, jf. forklaringsopptak med V2 (Verisure) 6. september 2018, avsnitt 138.

²³⁴ Forklaringsopptak med V2 6. juni 2018, avsnitt 148.

²³⁵ Kunngjøring fra EFTAs overvåkningsorgan – Retningslinjer om begrepet påvirkning av handelen i EØS-avtalens artikkel 53 og 54 (heretter "Samhandelskunngjøringen"), EF-tidende C305/34, 30.11.2006 og EØS-tillegget til EF-tidende nr. 59/18, 30.11.2006 s. 18 flg.

²³⁶ Samhandelskunngjøringen, avsnitt 12.

²³⁷ Samhandelskunngjøringen, avsnitt 13.

- (545) For det første omfatter begrepet «*handelen mellom avtalepartene*» alle former for økonomisk virksomhet, herunder etablering,²³⁸ og forutsetter et grenseoverskridende element (det vil si at situasjonen ikke kun berører interne forhold i én EØS-stat).
- (546) For det andre er det tilstrekkelig at samarbeidet «*kan*» påvirke handelen. Det vil si at det er tilstrekkelig å vise at opptreden er egnet til å påvirke²³⁹ handelsmønsteret basert på en objektiv vurdering.²⁴⁰ Det er ikke nødvendig at handelen reduseres, samarbeidet må bare være egnet til å påvirke handelsmønsteret.²⁴¹
- (547) For det tredje må samarbeidets påvirkning på handelen være merkbar. Dette elementet krever at påvirkningen på handelen mellom medlemsstatene ikke må være ubetydelig, og vurderes primært ut fra foretakets eller foretakenes stilling på markedet for de berørte produktene.²⁴²
- (548) Det følger av beskrivelsen i kapittel 3 at denne saken gjelder mulig ulovlig samarbeid om markedsdeling. Partene har blant annet en betydelig omsetning innenfor den aktuelle bransjen, jf. kapittel 3.1.2. Det er også et moment av betydning at samarbeidet har pågått over flere år.
- (549) Det norske boligalarmmarkedet er sterkt konsentrert, og partene er de klart største aktørene i dette markedet, jf. avsnitt (79). Partene har en stor andel av det norske boligalarmmarkedet, jf. avsnitt (81).
- (550) Både Verisure og Sector er landsdekkende aktører. Samarbeidet dekker således en hel EØS-stat. Videre er begge foretakene del av konsern som har virksomhet i flere EU-stater, og begge konsernene er blant de ledende boligalrmselskapene i Europa. Det vises også til at morselskapet til Verisure er svensk, jf. kapittel 2.1.2, og at Sectors bookingavdeling er lokalisert i Spania, jf. avsnitt (66).
- (551) Samarbeidet har medført redusert kundemobilitet mellom partene, jf. avsnitt (632), som etter Konkurransetilsynets foreløpige oppfatning er egnet til å avskrekke potensielle konkurrenter, både norske og utenlandske, fra å etablere seg på det norske boligalarmmarkedet.
- (552) Konkurransetilsynet har på denne bakgrunn foreløpig kommet til at samarbeidet mellom Verisure og Sector var egnet til merkbart å påvirke handelsmønsteret mellom EØS-stater.
- (553) Konkurransetilsynet legger derfor foreløpig til grunn at samhandelskriteriet i EØS-avtalen artikkel 53 er oppfylt, og at bestemmelsen derfor kommer til anvendelse.

5 Overtredelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53

5.1 Rettslig grunnlag

- (554) Konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53 forbyr konkurransebegrensende samarbeid mellom foretak. Konkurranseloven § 10 lyder i sin helhet:

"Enhver avtale mellom foretak, enhver beslutning truffet av sammenslutninger av foretak og enhver form for samordnet opptreden som har til formål eller virkning å hindre, innskrenke eller vri konkurransen, er forbudt, særlig slike som består i

- a) å fastsette på direkte eller indirekte måte innkjøps- eller utsalgspriser eller andre forretningsvilkår,*
- b) å begrense eller kontrollere produksjon, avsetning, teknisk utvikling eller investeringer,*
- c) å dele opp markeder eller forsyningskilder,*
- d) å anvende overfor handelspartnere ulike vilkår for likeverdige ytelser og derved stille dem ugunstigere i konkurransen,*

²³⁸ Samhandelskunngjøringen, avsnitt 19. Se sak 172/80, *Züchner*, avsnitt 18; sak C-309/99, *Wouters*, avsnitt 95; sak C-475/99, *Ambulanz Glöckner*, avsnitt 49; sak C-215/96 og C-216/96, *Bagnasco m.fl.*, avsnitt 51.

²³⁹ Forenede saker C-241/91 P og C-242/91 P, *RTE (Magill)*, avsnitt 69.

²⁴⁰ Sak T-228/97, *Irish Sugar*, avsnitt 170.

²⁴¹ Samhandelskunngjøringen, avsnitt 26.

²⁴² Samhandelskunngjøringen, avsnitt 44.

- e) *å gjøre inngåelsen av kontrakter avhengig av at medkontrahentene godtar tilleggsytelser som etter sin art eller etter vanlig forretningspraksis ikke har noen sammenheng med kontraktsgjenstanden.*

Avtaler eller beslutninger som er forbudt i henhold til denne bestemmelse, skal ikke ha noen rettsvirkning.

Bestemmelsen i første ledd får ikke anvendelse på avtaler mellom foretak, beslutninger truffet av sammenslutninger av foretak og samordnet opptreden, som bidrar til å bedre produksjonen eller fordelingen av varene eller til å fremme den tekniske eller økonomiske utvikling, samtidig som de sikrer forbrukerne en rimelig andel av de fordeler som er oppnådd, og uten

- a) *å pålegge vedkommende foretak restriksjoner som ikke er absolutt nødvendige for å nå disse mål, eller*
 b) *å gi disse foretak mulighet til å utelukke konkurranse for en vesentlig del av de varer det gjelder.*

Kongen kan ved forskrift fastsette regler for hva som skal gå inn under tredje ledd (gruppefritak). Konkurransetilsynet kan bestemme at et gruppefritak ikke skal være anvendelig overfor bestemte foretak i den utstrekning avtaler, beslutninger og samordnet opptreden har virkninger som ikke er forenlige med tredje ledd."

- (555) Konkurranseloven § 10 er harmonisert med EØS-avtalen artikkel 53 og artikkel 101 i traktaten om Den europeiske unions virkemåte (heretter "TEUV"). Det understrekes i forarbeidene til konkurranseloven at EU/EØS-praksis knyttet til nevnte bestemmelser vil veie tungt ved fortolkningen av konkurranseloven § 10.²⁴³ Tilsvarende er lagt til grunn av Høyesterett i HR-2017-1229-A (Ski Taxisaken), avsnitt 35 og Rt. 2012 s. 1556 ("Brosaken"), avsnitt 27.
- (556) EØS-avtalen artikkel 53 er i sitt materielle innhold identisk med TEUV artikkel 101. I henhold til EØS-avtalen artikkel 6 og artikkel 3 nr. 2 i overvåknings- og domstolsavtalen er praksis fra EU-domstolen og Underretten derfor relevant for tolkningen av EØS-avtalen artikkel 53.²⁴⁴
- (557) Forbudet i konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1 gjelder både konkurransebegrensninger mellom foretak på samme omsetningsledd (horisontalt samarbeid) og konkurransebegrensninger mellom foretak på forskjellige omsetningsledd (vertikalt samarbeid). Denne saken gjelder et horisontalt samarbeid.
- (558) For å kunne ilegge overtredelsesgebyr etter konkurranseloven § 29 første ledd, jf. § 10 og EØS-avtalen artikkel 53, kreves det i henhold til rettspraksis at det faktum som legges til grunn for rettsanvendelsen er bevist med klar sannsynlighetsovervekt, jf. kapittel 6.2.²⁴⁵

5.2 Nærmere om vilkårene i konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1

5.2.1 Utgangspunkt

- (559) For at forbudet i konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1 skal komme til anvendelse, er det flere vilkår som må være oppfylt. For det første må samarbeidet finne sted mellom uavhengige foretak (foretakskriteriet), jf. kapittel 5.2.2. For det andre må det foreligge en "avtale", "samordnet opptreden" eller "beslutning truffet av sammenslutninger av foretak" (samarbeidskriteriet), jf. kapittel 5.2.3. For det tredje må samarbeidet ha "til formål eller virkning å hindre, innskrenke eller vri konkurransen" (konkurransebegrensningskriteriet), jf. kapittel 5.2.4.
- (560) I tillegg må konkurransen begrenses merkbart (merkbarhetskriteriet), jf. kapittel 5.2.5. Merkbarhetskriteriet fremkommer ikke direkte av lovteksten, men det fremgår av forarbeidene

²⁴³ Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) side 68 og 224.

²⁴⁴ Se sak E-3/97, *Jan og Kristian Jæger AS*, [1998] EFTA Ct. Rep. 1, avsnitt 19; sak E-8/00, *Landsorganisasjonen i Norge*, [2002] EFTA Ct. Rep. 2002 s. 114, avsnitt 39.

²⁴⁵ Rt. 2012 side 1556 (*Brosaken*), avsnitt 60.

til konkurranseloven at det må oppstilles et merkbarhetskrav tilsvarende det som følger av EU/EØS-retten.²⁴⁶

- (561) Konkurransetilsynet vil nedenfor redegjøre for innholdet i vilkårene og vurdere om de er oppfylt i denne saken.

5.2.2 Foretakskriteriet

- (562) For at konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53 skal komme til anvendelse må det foreligge et samarbeid mellom uavhengige "foretak". I konkurranseloven § 2 defineres foretak som "enhver enhet som utøver privat eller offentlig ervervsvirksomhet". Det fremgår videre av forarbeidene at foretaksdefinisjonen i konkurranseloven § 2 skal tolkes i samsvar med foretaksbegrepet i EU/EØS-retten og vil være underlagt rettsutviklingen der.²⁴⁷ Konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53 kommer ikke til anvendelse på samarbeid mellom foretak som inngår i samme økonomiske enhet, og som således ikke opptrer på markedet uavhengig av hverandre.²⁴⁸
- (563) Det fremgår av gjennomgangen i kapittel 2.1 at Sector og Verisure er å anse som uavhengige "foretak" i henhold til konkurranseloven § 2.
- (564) Konkurransetilsynet legger på denne bakgrunn foreløpig til grunn at foretakskriteriet er oppfylt.

5.2.3 Samarbeidskriteriet

5.2.3.1 Rettslig utgangspunkt

- (565) Samarbeid kan i henhold til konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1 skje gjennom en "avtale" eller "samordnet opptreden" mellom foretak, eller gjennom en "beslutning truffet av sammenslutninger av foretak".
- (566) Det følger av fast rettspraksis fra EU/EØS at det avgjørende vurderingstemaet for om det foreligger en "avtale" i konkurranserettslig forstand, er om de involverte foretakene har uttrykt en felles vilje til å innrette sin markedsatferd på en bestemt måte.²⁴⁹
- (567) Samarbeidets form er ikke avgjørende. Både skriftlige og muntlige, uttrykkelige og stilltiende avtaler omfattes. Det er heller ikke et krav om at samarbeidet må være juridisk bindende, slik at også en "gentlemen's agreement" rammes av forbudet.²⁵⁰ Den felles forståelsen kan således komme til uttrykk gjennom partenes direkte eller indirekte handlinger.
- (568) Med "samordnet opptreden" menes i henhold til fast rettspraksis fra EU/EØS en form for kontakt mellom foretak, hvor disse ikke går så langt som til å inngå en avtale, men like fullt erstatter konkurranserisikoen med et innbyrdes praktisk samarbeid.²⁵¹ EU-domstolen har uttalt følgende i *ICI*:

*"[...] the object is to bring within the prohibition of that article a form of coordination between undertakings which, without having reached the stage where an agreement properly so-called has been concluded, knowingly substitutes practical cooperation between them for the risks of competition."*²⁵²

²⁴⁶ Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) side 225.

²⁴⁷ Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) side 34.

²⁴⁸ Sak C-22/71 *Béguelin Import mot G.L. Import Export*, avsnitt 8 til 9; sak C-15/74 *Centrafarm BV m.fl. mot Sterling Drug*, avsnitt 41, og sak C-30/87 *Bodson mot Pompes Funèbres des régions libérées*, avsnitt 19.

²⁴⁹ Sak C-41/69 *ACF Chemiefarma mot Kommisjonen*, avsnitt 112; sak C-235/92 P *Montecatini mot Kommisjonen*, avsnitt 39, og sak T-99/04 *AC-Treuhand mot Kommisjonen*, avsnitt 118.

²⁵⁰ Sak C-41/69 *ACF Chemiefarma mot Kommisjonen*, avsnitt 111 til 112, sak T-53/03 *BPB mot Kommisjonen*, avsnitt 82, sak C-235/92 P *Montecatini SpA mot Kommisjonen*, avsnitt 39 og sak T-99/04 *AC Treuhand AG mot Kommisjonen*, avsnitt 118.

²⁵¹ Forente saker C-40/73 m.fl. *Suiker Unie m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 26; forente saker C-89/85 m.fl.

Ahlström Osakeyhtiö m.fl. mot Kommisjonen, avsnitt 63, og sak C-8/08 *T-Mobile Netherlands m.fl.*, avsnitt 26.

²⁵² Sak C-48/69 *ICI mot Kommisjonen*, avsnitt 64.

- (569) Dette er i samsvar med prinsippet om at ethvert foretak skal fastsette sin markedsatferd på selvstendig grunnlag.²⁵³
- (570) Fast rettspraksis fra EU-domstolen oppstiller også de nærmere vurderingskriteriene for hvorvidt det foreligger samordnet opptreden. Det fremkommer blant annet av EU-domstolens avgjørelse i *Anic*:
- "any direct or indirect contact between such operators, the object or effect whereof is either to influence the conduct on the market of an actual or potential competitor or to disclose to such a competitor the course of conduct which they themselves have decided to adopt or contemplate adopting on the market, where the object or effect of such contact is to create the conditions of competition which do not correspond to the normal conditions of the market in question, regard being had to the nature of the products or services offered, the size and number of the undertakings and the volume of the said market".*²⁵⁴
- (571) Konkurransereglene forbyr således ikke foretak ensidig å tilpasse seg konkurrentenes eksisterende eller forventede markedsatferd. Reglene er imidlertid til hinder for enhver form for direkte eller indirekte kontakt mellom konkurrenter som har til formål eller virkning å begrense konkurransen.²⁵⁵
- (572) Det er ikke nødvendig å kategorisere aktivitetene som enten "avtale" eller "samordnet opptreden". Dette ble lagt til grunn av EU-domstolen i *Anic*,²⁵⁶ og er fulgt opp i en rekke senere avgjørelser.²⁵⁷ I rettspraksis er det lagt til grunn at grensen mellom de to begrepene er flytende og kan overlappe, samt at de konkurransebegrensende aktivitetene kan variere over tid. Det vil ofte være vanskelig å trekke en klar grense mellom de to samarbeidsformene, ettersom en overtredelse både kan utgjøre en "avtale" og "samordnet opptreden".
- (573) EU/EØS-rettspraksis viser at samarbeidsvilkåret vil kunne ramme visse former for informasjonsutveksling mellom konkurrenter,²⁵⁸ og at vilkåret vil kunne være oppfylt selv om bare ett foretak røper strategisk markedsinformasjon til sine konkurrenter. Dette gjelder når mottakeren har bedt om den aktuelle informasjonen eller har akseptert den. Det fremkommer blant annet av Underrettens avgjørelse i *Cimenteries*:
- "In that connection, the Court points out that the concept of concerted practice does in fact imply the existence of reciprocal contacts [...]. That condition is met where one competitor discloses its future intentions or conduct on the market to another when the latter requests it or, at the very least, accepts it."*²⁵⁹
- (574) I *T-Mobile* uttrykker EU-domstolen dette:
- "At paragraphs 88 et seq. of Deere v Commission, the Court therefore held that on a highly concentrated market, such as the market in the main proceedings, the exchange of information*

²⁵³ Sak C-49/92 P *Kommisjonen mot Anic Partecipazioni SpA*, avsnitt 116; forente saker 40/73 m.fl. *Suiker Unie m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 173 og sak C-8/08 *T-Mobile Netherlands m.fl. mot Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit*, avsnitt 32.

²⁵⁴ Sak C-49/92 P *Kommisjonen mot Anic Partecipazioni SpA*, avsnitt 117.

²⁵⁵ Se eksempelvis sak C-286/13 P *Dole Food og Dole Fresh Fruit Europe mot Kommisjonen*, avsnitt 120, med henvisning til sak C-8/08 *T-Mobile Netherlands m.fl. mot Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit*, avsnitt 33 og rettspraksis som der er videre henvist til. Se også C-199/92 P *Hüls mot Kommisjonen*, avsnitt 160, sak C-194/99 P *Thyssen Stahl mot Kommisjonen*, avsnitt 83. Tilsvarende er lagt til grunn i EFTAs overvåkningsorgans retningslinjer for anvendelse av EØS-avtalen artikkel 53 på horisontale samarbeidsavtaler, OJ C 362, 12.12.2013, side 3 og EØS-tillegget til EF-tidende nr. 69/1, 12.12.2013, side 1, avsnitt 60-63.

²⁵⁶ Sak C-49/92 P *Kommisjonen mot Anic Partecipazioni*, avsnitt 131 til 132.

²⁵⁷ Sak C-8/08 *T-Mobile Netherlands m.fl.*, avsnitt 23, Sak C-238/05 *Asnef-Equifax*, avsnitt 32, sak T-7/89 *Hercules Chemicals mot Kommisjonen*, avsnitt 264, og forente saker T-305/94 m.fl. *LVM mot Kommisjonen*, avsnitt 696 til 697.

²⁵⁸ Sakene C-8/08 *T-Mobile Netherlands m.fl.*, avsnitt 35, C-7/95 *John Deere mot Kommisjonen*, avsnitt 90 og C-194/99 P *Thyssen Stahl mot Kommisjonen*, avsnitt 81.

²⁵⁹ Sakene T-25/95 m.fl. *Cimenteries CBR SA mot Kommisjonen*, avsnitt 1849 og C-286/13 P *Dole Food og Dole Fresh Fruit Europe mot Kommisjonen*, avsnitt 120.

was such as to enable traders to know the market positions and strategies of their competitors and thus to impair appreciably the competition which exists between traders.

It follows that the exchange of information between competitors is liable to be incompatible with the competition rules if it reduces or removes the degree of uncertainty as to the operation of the market in question, with the result that competition between undertakings is restricted."²⁶⁰

- (575) EU-domstolen har i en rekke avgjørelser slått fast at det foreligger en presumsjon for at et foretak som mottar strategisk markedsinformasjon og fortsatt er aktiv på markedet, direkte eller indirekte har hensyntatt informasjonen ved fastsettingen av egen markedsopptreden.²⁶¹ I *Hüls* uttalte EU-domstolen til dette:

"However, subject to proof to the contrary, which the economic operators concerned must adduce, the presumption must be that the undertakings taking part in the concerted action and remaining active on the market take account of the information exchanged with their competitors for the purposes of determining their conduct on that market. That is all the more true where the undertakings concert together on a regular basis over a long period, as was the case here, according to the findings of the Court of First Instance."²⁶²

- (576) Ovennevnte vil også gjelde for foretak hvis deltakelse er begrenset til å være en passiv deltaker i slike møter. Et foretak som har deltatt i møter hvor konkurransesensitiv informasjon har blitt utvekslet og/eller ulovlig samarbeid diskutert, vil således kunne anses for å stilltiende ha akseptert det ulovlige samarbeidet.²⁶³
- (577) Det følger av EU/EØS-rettspraksis at med mindre foretaket offentlig har distansert seg fra et slikt samarbeid, vil det kunne holdes ansvarlig. I *Aalborg Portland* uttalte EU-domstolen:
- "In that regard, a party which tacitly approves of an unlawful initiative, without publicly distancing itself from its contents or reporting it to the administrative authorities, effectively encourages the continuation of the infringement and compromises its discovery. That complicity constitutes a passive mode of participation in the infringement which is therefore capable of rendering the undertaking liable in the context of a single agreement."*
- (578) Bakgrunnen for at også passiv deltakelse kan være tilstrekkelig for å bli holdt ansvarlig, er således at effekten av at et foretak deltar i møter eller informasjonsutveksling hvor ulovlig samarbeid blir diskutert og avtalt, uten å offentlig ta avstand fra den ulovlige atferd, vil være at foretaket gjennom sin deltakelse tilskynder samarbeidet og hindrer at det blir oppdaget.²⁶⁴
- (579) Kravet om offentlig distansering er tolket strengt i rettspraksis, og det må uttrykkes klart og entydig at man ikke aksepterer og ikke ønsker å være del av samarbeidet.²⁶⁵
- (580) Det fremgår videre av *Aalborg Portland* at det er uten betydning for samarbeidets eksistens at enkelte av foretakene ikke opptrer i samsvar med hva det er blitt oppnådd enighet om:

²⁶⁰ Sakene C-8/08 *T-Mobile Netherlands m.fl.*, avsnitt 34 og 35 og C-7/95 *P Deere mot Kommisjonen*, avsnitt 89 og 90.

²⁶¹ Sakene C-199/92 *P Hüls mot Kommisjonen*, avsnitt 161 til 163, C-8/08 *T-Mobile Netherlands m.fl.*, avsnitt 51 og 62, C-286/13 *P Dole Food og Dole Fresh Fruit Europe mot Kommisjonen*, avsnitt 127 og T-587/08 *Fresh Del Monte Produce mot Kommisjonen*, avsnitt 298.

²⁶² Sak C-199/92 *P Hüls mot Kommisjonen*, avsnitt 162.

²⁶³ C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P og C-219/00 P *Aalborg Portland A/S m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 323 og forente saker T-202/98 og T-204/98 *Tate & Lyle m.fl mot Kommisjonen*, avsnitt 58.

²⁶⁴ Se også C-194/14P *AC-Treuhand AG*, avsnitt 31. Dette er også fremhevet i EFTAs overvåkningsorgans retningslinjer for anvendelse av EØS-avtalen artikkel 53 på horisontale samarbeidsavtaler, OJ C 362, 12.12.2013, side 3 og EØS-tillegget til EF-tidende nr. 69/1, 12.12.2013, side 1, avsnitt 62.

²⁶⁵ Se bl.a. forente saker C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P og C-219/00 P *Aalborg Portland A/S m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 330, sak C-199/92 *P Hüls mot Kommisjonen*, avsnitt 155 og sak T-303/02 *Westfalen Gassen Nederland mot Kommisjonen*, avsnitt 103 og 124 og sak T-83/08 *Denki Kagaku Kabushiki Kaisha og Denka Chemicals mot Kommisjonen*, avsnitt 53.

*"Nor is the fact that an undertaking does not act on the outcome of a meeting having an anticompetitive purpose such as to relieve it of responsibility for the fact of its participation in a cartel, unless it has publicly distanced itself from what was agreed in the meeting."*²⁶⁶

(581) Videre følger det av Underrettens dom i *Comap*:

*"As regards the last point, suffice it to note that non-compliance with a cartel does not in any way alter the fact of its existence. In the present case, it cannot be concluded therefore that the applicant ended its participation in the infringement during the period at issue, merely because the applicant used the cartel for its own benefit, while failing to adhere fully to the prices that had been agreed."*²⁶⁷

5.2.3.2 Konkurransetilsynets vurdering

(582) Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere hvorvidt det forelå et samarbeid mellom Verisure og Sector om å ikke selge boligalarm til hverandres kunder gjennom dørsalg.

(583) Som det fremgår av kapittel 3.3.1 skjedde det flere større endringer i det norske boligalarmmarkedet i tidsrommet mellom 2009 og 2011. I denne perioden etablerte Verisure en egen salgskanal for dørsalg, kalt SWOT, for å drive proaktivt dørbank i felt, jf. avsnitt (57). Verisure endret seg dermed fra å ha et relativt passivt salgskorps til å bli et mye mer salgsdrevet selskap som aktivt oppsøkte konkurrentenes kunder gjennom dørsalg, jf. avsnitt (111) og (112). Verisure var den største aktøren i markedet, og endringen i salgsstrategi skapte reaksjoner hos de andre aktørene, herunder Sector som var den nest største aktøren i markedet, jf. avsnitt (106) og (113). Sector hadde drevet med dørsalg siden 1990-tallet, og hadde en [REDACTED] jf. avsnitt (111).

(584) Kontakten mellom daglig leder i Sector, S2, og daglig leder i Verisure, V1, ble etablert kort tid etter at V1 begynte i sin stilling i 2009, jf. avsnitt (114). Som det fremgår av kapittel 3.3 var det i perioden saken gjelder utstrakt kontakt mellom dem i form av e-postkorrespondanse, telefonsamtaler og møter, både i tilknytning til NHO og i egen regi.

(585) Partene utvekslet i perioden saken gjelder informasjon om hvordan den enkelte part ville agere i markedet.

(586) Som det fremgår av kapittel 3.3.2.1 hadde S2 og V1 kontakt i juli og august 2010 og i begynnelsen av 2011, som følge av at kunder ble oppsøkt av dørselgere fra den andres selskap. I forbindelse med denne kontakten utvekslet S2 og V1 informasjon om selskapenes salgsstrategier, jf. avsnitt (125) til (128) og avsnitt (134).

(587) Kontakten mellom dem fortsatte utover i 2011. Etter Konkurransetilsynets vurdering viser denne kontakten at partene var opptatt av å sikre at konkurrenten ikke valgte en markedsstrategi hvor man skulle selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg. Partene uttrykte også at avvik fra dette ville få konsekvenser i form av økt salgsaktivitet mot konkurrentkunder.

(588) Konkurransetilsynet viser i denne sammenheng til kapittel 3.3.2.2 hvor det fremgår at S2 sendte en e-post til V1 17. august 2011 hvor han redegjorde for at han hadde hatt besøk av en selger fra Verisure som hadde fortalt at han foretrakk å selge alarm til kunder av selskapets konkurrenter. S2 skrev deretter "*Må si jeg er overrasket over at dere gjør det på denne måten.*", jf. avsnitt (160).

(589) V1 svarte S2 samme kveld at Verisure hadde hatt et internt forbud mot å oppsøke hus som var merket med Sector skilt, og at det var Sector som hadde initiert denne situasjonen ved å oppsøke Verisures kunder, jf. avsnitt (161). S2 svarte at hans selgere hadde et forbud mot å oppsøke hus med Verisure-merker, men at dette ikke gjaldt for hus med Hafslund-merker, jf.

²⁶⁶ Forente saker C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P og C-219/00 P Aalborg Portland A/S m.fl. mot Kommisjonen, avsnitt 84-85.

²⁶⁷ Sak T-377/06 *Comap* mot Kommisjonen, avsnitt 98, se også sak T-334/94 *Sarrío SA mot Kommisjonen*, avsnitt 118, forente saker T-71/03 m.fl. *Tokai Carbon mot Kommisjonen*, avsnitt 74 og 75 og sak T-141/94 *Thyssen Stahl mot Kommisjonen*, avsnitt 233, 255, 256 og 341.

- avsnitt (163).²⁶⁸ Til dette svarte V1 *"Det kan jo ikke være slik at dere går på våre kunder og forventer at vi skal la være å gå på deres?"*. S2 svarte deretter *"Enig, men vi skal ikke ha gått på hus med Securitas merker. Det at dere åpent går på hus med Sector merker som hos meg og en annen nabo, hører jeg nå, er for meg en klar tilspissing"*, jf. avsnitt (164) og (165).
- (590) I forbindelse med at Verisure hadde vært aktiv på Sector-kunder, sendte S2 en e-post til V1 18. august 2011 og skrev *"Nå ber du om skikkelig krig!"*, jf. avsnitt (168).
- (591) I perioden etter 17. august 2011 sendte S2 flere e-poster der han informerte V1 om at Verisure oppsøkte kunder av Sector i angitte områder, jf. avsnitt (174) og (176).
- (592) Verisure innførte i samme periode tiltak for å begrense antall salg deres selgere gjorde til kunder av Sector, jf. avsnitt (177), (203) og (205).
- (593) Konkurransetilsynet viser videre til en intern e-post i Verisure hvor temaet var hva Verisure gjorde for å hindre at de mistet kunder til konkurrentene: *"det store issue er å begrense at konkurrenter går selektivt på våre kunder. Tiltak som vi har gjort da er "tann for tann". Når sector laget eget team som skulle banke hafslund oblat kunder, så sendte vi SWOT som banket kun på sector skilter. Her endte vi opp med en uoffisiell enighet at det er ikke slik vi vil oppføre oss i bransjen. Altså dermed mindre pågang fra konkurrenter de siste mnd."*, jf. avsnitt (200).²⁶⁹
- (594) Etter Konkurransetilsynets vurdering ledet den ovennevnte kontakten mellom S2 og V1 til en felles forståelse mellom partene om å ikke selge boligalarmer hverandres kunder gjennom dørsalg.
- (595) Som det følger av kapittel 3.3.3 oppstod det våren 2012 en situasjon som internt i selskapene ble omtalt som "krig" mellom Sector og Verisure. Gjennomgangen av bevismaterialet i kapittel 3.3.3.1 viser at krigen brøt ut som følge av at Sector mistet mange av sine nylig oppkjøpte G4S-kunder til Verisure og derfor sendte Verisure en bunke med oppsigelser, jf. avsnitt (209) og (215). Verisure valgte å svare med en kampanje spesifikt rettet mot kunder av Sector i en angitt periode over sommeren 2012, jf. avsnitt (219).
- (596) En tilsvarende krigsperiode fant sted i 2013, jf. kapittel 3.3.5. Denne krigen startet med en kampanje Sector satte i gang 1. april 2013 for å ta tilbake kunder de hadde mistet til Verisure, jf. avsnitt (289). Verisure svarte med en kampanje rettet mot konkurrenter fra 2. mai 2013, jf. avsnitt (295).
- (597) Som det fremgår av kapittel 3.3.4 og 3.3.5 ønsket Sector i samme periode å formidle til Verisure at de ville forsvare seg ved å ta tilbake samme antall kunder fra Verisure som Verisure tok fra dem, jf. avsnitt (274). Internt i Sector diskuterte de hvordan de skulle komme i kontakt med ledelsen i Verisure, jf. avsnitt (283). Konkurransetilsynet viser til en e-post S2 sendte til V1 5. juli 2013 der han skrev *"Som jeg har sagt mange ganger så teller vi opp hvor mange kunder du tar fra oss i en [redacted] og tar tilbake nøyaktig samme antall [redacted]. Du vet selvsagt hvor mye du tar fra oss og det betyr jeg stadig jeg må sette mer ressurser på for å svare. Håpløs ressursbruk når vi begge fortsatt har massevis av salg på kunder som ikke har alarm som vi bør bruke tid på istedenfor å bruke kapasitet på å gå på husstander som allerede har alarm"*, jf. avsnitt (316).
- (598) Det følger videre av kapittel 3.3.5 at Verisure mot slutten av 2013 ønsket å avslutte krigen da den ikke var lønnsom. I den forbindelse ble det internt i Verisure referert til at Sector ville ta like mange kunder tilbake fra Verisure som Verisure tok fra Sector, jf. avsnitt (384).
- (599) S2 fortsatte også mot slutten av 2013 å gi beskjed til V1 om at Sector ville ta tilbake tilsvarende antall kunder som de mistet til Verisure. Konkurransetilsynet viser til e-post fra S2 30. november 2013 til V1 der han skrev: *"(...) vi bare gjør det vi har kommunisert til deg, styreleder [redacted] og V9 via advokat i våres. Vi forsvarer oss og tar tilbake eksakt det antall kunder dere tar fra oss, vi er snart i mål nå i forhold til det antall dere tok fra oss fra april-november. Etterpå vil vi bare følge løpende det antall oppsigelser som kommer inn fra dere [redacted]"*

²⁶⁸ Det fremgår av avsnitt (106) at Verisure kjøpte Hafslund i 2008.

²⁶⁹ V1 har i forklaringsopptak forklart at det ikke var noen enighet, men at Verisures reaksjon dersom noen tok kunder fra dem var å slå hardt tilbake, jf. avsnitt (202).

██████ Tar dere mange, så vil vi ta mange tilbake, og tar dere få kunder så vil vi ta få kunder tilbake og konsentrere oss om å selge til kunder som ikke har alarm. Dere bestemmer!", jf. avsnitt (376).

- (600) Konkurransetilsynets foreløpige vurdering er at krigene mellom Verisure og Sector viser at partene hadde en forventning om at man skulle opptre lojalt og i samsvar med den felles forståelsen om å ikke selge boligalarm til hverandres kunder gjennom dørsalg. Krigene var etter tilsynets vurdering et virkemiddel i form av straffemekanismer, som ble brukt for å påvirke hverandre til å tilpasse markedsatferden i tråd med den felles forståelsen, og å hindre hverandre i å avvike fra samarbeidet.²⁷⁰
- (601) Konkurransetilsynets bevisgjennomgang viser at Sector og Verisure i perioden etter krigene overvåket hvor mange kunder de mistet til hverandre og hvor mange kunder de selv tok fra hverandre, jf. kapittel 3.3.7. Det fremgår av bevisene i saken at V1 flere ganger sendte e-post til S2 om at selgere fra Sector hadde oppsøkt Verisures kunder og utvist dårlig selgeroppførsel, og truet med mottiltak, jf. avsnitt (335), (371) og (389).
- (602) I januar 2014 tok S2 kontakt med V1 angående Verisures økte aktivitet i ██████-området, jf. avsnitt (397). Informasjonen mottatt fra S2 ble fulgt opp internt i Verisure, og det ble utarbeidet en oversikt over blant annet ██████-området som bekreftet at i dette området var ██████ prosent av Verisures totale salg, salg til kunder av Sector. I den forbindelse vises det til at V4 (Verisure) skrev at "Det er sikkert denne aktiviteten Sector melder om", jf. avsnitt (402). Verisure fortsatte også i denne perioden å implementere tiltak for å redusere antall kunder de tok fra Sector, jf. avsnitt (470) til (472) og (476) til (480).
- (603) Sector overvåket i samme periode hvor mange kunder de mistet til Verisure og tilpasset sin egen aktivitet for å unngå opptrapping av konkurrentsalg til en "krig", jf. blant annet avsnitt (392) og (409). Dersom det fremgikk av deres interne oversikter at Sector hadde tatt flere eller færre kunder fra Verisure enn Verisure hadde tatt fra Sector, tilpasset Sector salgsaktiviteten deretter, jf. avsnitt (451), (462) og (486).
- (604) S2 sendte også en rekke oppfordringer til V1 om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg, men heller forsøke å selge boligalarmer til kunder som ikke hadde alarm, jf. blant annet avsnitt (258) og (397).
- (605) Konkurransetilsynet legger etter dette foreløpig til grunn at S2 og V1 gjennom deres kontakt i hele perioden, utvekslet detaljert og strategisk informasjon om innhold i selskapenes nåværende og fremtidige markedsstrategier.
- (606) Informasjonsutvekslingen har foregått mellom daglige ledere i de to største konkurrentene i markedet, og som gjennom sine stillinger har hatt innflytelse på valg av markedsstrategi i selskapene. Markedet er høyt konsentrert, og den strategiske informasjonen partene utvekslet gjennom direkte kontakt var egnet til å redusere usikkerheten i markedet og dermed begrense konkurransen, jf. avsnitt (574).
- (607) Kontakten reduserte usikkerheten rundt foretakenes fremtidige strategi og markedsopptreden, og medførte at selskapenes markedsadferd ikke ble fastsatt på selvstendig grunnlag, men som resultat av en avtale eller samordning mellom partene jf. avsnitt (575). Parallelliteten i partenes markedsadferd underbygger dette.
- (608) Konkurransetilsynet viser til presumsjonen for at et foretak som mottar strategisk markedsinformasjon og fortsatt er aktiv på markedet, direkte eller indirekte har hensyntatt informasjonen ved fastsetting av egen markedsopptreden, jf. avsnitt (575). I denne saken underbygges presumsjonen av at informasjonen som ble utvekslet ved flere anledninger ble fulgt opp internt i foretakene, jf. avsnitt (149), (341), (384), (393) og (424). Videre har ingen av partene offentlig distansert seg, jf. avsnitt (577).

²⁷⁰Dette er i tråd med økonomisk teori hvor det fremgår at et samarbeid kan stabiliseres gjennom straffemekanismer som gjør at det ikke er lønnsomt å avvike fra samarbeidet, jf. Simon Bishop and Mike Walker "The Economics of EC competition law, Concepts, Application and Measurement", 3. utgave 2010, side 178 - 179.

- (609) Konkurransetilsynets foreløpige vurdering er at strategiendringene og tiltakene som redegjort for i avsnittene (598) til (604) ikke var fattet på selvstendig grunnlag. Både Verisure og Sector forsøkte å begrense eget salg til hverandres kunder for å unngå en ny krigssituasjon. Strategiendringene og tiltakene som beskrevet over var derfor direkte eller indirekte påvirket av informasjonsutvekslingen, og underbygger at det forelå en felles forståelse mellom partene. Dette underbygges også av at ansatte i selskapene flere ganger har referert til "balansen" mellom Sector og Verisure knyttet til hvor mange kunder de tok fra hverandre, jf. avsnitt (355), (417), (447) og (517).
- (610) Konkurransetilsynet finner det etter dette foreløpig bevist med klar sannsynlighetsovervekt at det forelå et samarbeid mellom Verisure og Sector om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg. I forbindelse med samarbeidet ble det utvekslet konkurransesensitiv informasjon mellom partene.
- (611) Det bemerkes at Konkurransetilsynet i samsvar med EU-retten ikke har funnet det nødvendig å kategorisere samarbeidet som enten en "avtale" eller "samordnet opptreden" ettersom de aktuelle aktivitetene innehar elementer av begge deler, og klart faller inn under konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53.
- (612) På bakgrunn av ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at samarbeidskriteriet i konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1 er oppfylt.

5.2.4 Konkurransbegrensningskriteriet

5.2.4.1 Rettslig utgangspunkt

- (613) Konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1 omfatter samarbeid med konkurransebegrensende "formål eller virkning". Vilkårene er alternative.
- (614) Samarbeid som har til "formål" å begrense konkurransen omfatter visse former for avtaler eller samordnet opptreden som i seg selv er tilstrekkelig skadelig for konkurransen, slik at det ikke er nødvendig å påvise deres virkninger.²⁷¹ EU-domstolen formulerer det slik i *Toshiba*:
*"With regard to the classification of a practice as a restriction by object, it is clear from the case-law of the Court that certain types of coordination between undertakings reveal a sufficient degree of harm to competition that there is no need to examine their effects [...]. That case-law arises from the fact that certain types of coordination between undertakings can be regarded, by their very nature, as being harmful to the proper functioning of normal competition [...]."*²⁷²
- (615) I vurderingen av om det foreligger konkurransebegrensende formål, herunder om samarbeidet fremtrer som tilstrekkelig skadelig for konkurransen, skal det ifølge EU-domstolens praksis tas hensyn til avtalens innhold, de målsetninger som søkes gjennomført ved avtalen, samt den økonomiske og rettslige sammenheng som avtalen inngår i.²⁷³ Det samme er lagt til grunn i Høyesteretts avgjørelse i *Ski Taxi*.²⁷⁴
- (616) Konkurranseloven § 10 første ledd bokstav a til e og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1 bokstav a til e inneholder en ikke uttømmende liste med eksempler som normalt rammes av forbudet. For avtaler som etter sin art fremtrer som tilstrekkelig skadelige for konkurransen, herunder slike avtaler som er uttrykkelig nevnt i konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen

²⁷¹ Sakene T-472/13 *Lundbeck mot Kommisjonen*, avsnitt 339 til 343, C-373/14 P *Toshiba Corporation mot Kommisjonen*, avsnitt 26, C-172/14 *ING Pensii*, avsnitt 31, C-286/13P *Dole Food and Dole Fresh Fruit Europe mot Kommisjonen*, avsnitt 113 og 114, C-67/13 P *CB mot Kommisjonen*, avsnitt 49 og 50, C-209/07 *Beef Industry Development og Barry Brothers*, avsnitt 17, E-3/16 *Ski Taxi*, avsnitt 48, samt forente saker C-56/64 m.fl. *Consten og Grundig mot Kommisjonen*, C-272/09 P *KME Germany m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 65 og sak C-389/10 P *KME Germany m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 75.

²⁷² C-373/14 P *Toshiba Corporation mot Kommisjonen*, avsnitt 26.

²⁷³ Sakene C-67/13P *CB mot Kommisjonen*, avsnitt 53, C-8/08 *T-Mobile Netherlands m.fl.*, avsnitt 43, C-286/13P *Dole Food and Dole Fresh Fruit Europe mot Kommisjonen*, avsnitt 117, C-373/14 P *Toshiba Corporation mot Kommisjonen*, avsnitt 27 og C 172/14 *ING Pensii*, avsnitt 33, samt Kommisjonens retningslinjer *Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty of the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements*, inntatt i EF-tidende C11/01 14. januar 2011, avsnitt 25.

²⁷⁴ HR-2017-1229-A *Ski Taxi*, avsnittene 39 og 40.

artikkel 53 nr. 1, kan analysen av den økonomiske og rettslige sammenheng som avtalen inngår i, begrenses til det som er strengt nødvendig for å bringe på det rene at det foreligger en formålsrestriksjon.²⁷⁵

- (617) Det følger av fast rettspraksis at hvorvidt et samarbeid har et konkurransebegrensende formål etter konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53, skal avgjøres ut ifra hvilket formål samarbeidet rent objektivt fremmer.²⁷⁶ Partenes mål, ønsker eller hensikt med samarbeidet er ikke avgjørende.²⁷⁷ Det forhold at et konkurransebegrensende samarbeid også er ment å ivareta andre legitime formål, utelukker ikke anvendelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53.²⁷⁸ Konkurransemyndighetene kan likevel vektlegge partenes subjektive hensikt som bevis for at samarbeidet har et konkurransebegrensende formål.²⁷⁹
- (618) Samarbeid som går ut på "*å dele opp markeder eller forsyningskilder*" er uttrykkelig nevnt i konkurranseloven § 10 første ledd bokstav c og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1 bokstav c og vil i samsvar med fast rettspraksis normalt anses å ha et konkurransebegrensende formål.²⁸⁰ Det siteres fra EU-domstolens avgjørelse i *Toshiba*:
- "[...] the Court has already held that market-sharing agreements constitute particularly serious breaches of the competition rules. [...] The Court has also held that agreements which aim to share markets have, in themselves, an object restrictive of competition and fall within a category of agreements expressly prohibited by Article 101(1) TFEU, and that such an object cannot be justified by an analysis of the economic context of the anticompetitive conduct concerned [...]"*²⁸¹
- (619) I *ING Pensii* har EU-domstolen uttalt at samarbeid som har til formål å fordele kunder er ansett å være en av de mest alvorlige formene for konkurransebegrensning. Det siteres fra avgjørelsen:
- "It is established case-law that agreements whose object, as will be apparent from the very nature of such agreements, is to share customers for services constitute forms of collusion that are particularly injurious to the proper functioning of normal competition. Accordingly, agreements to share customers, like agreements on prices, clearly form part of the category of the most serious restrictions of competition."*²⁸²
- (620) Det fremgår videre av langvarig EU/EØS-rettspraksis at informasjonsutveksling kan omfattes av forbudet i konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53 dersom utvekslingen er en del av, eller forutsetning for, et større samarbeid. EU/EØS-rettspraksis viser at utveksling av konkurransesensitiv informasjon mellom konkurrenter også i seg selv vil kunne utgjøre en formålsovertredelse dersom informasjonsutvekslingen er egnet til å begrense konkurransen ved å fjerne eller redusere usikkerheten med hensyn til hvordan en konkurrent vil agere i markedet.²⁸³

²⁷⁵ Sakene C-373/14 P *Toshiba Corporation mot Kommisjonen*, avsnitt 28 og 29 og E-3/16 *Ski Taxi*, avsnitt 93 og 94.

²⁷⁶ HR-2017-1229-A *Ski Taxi*, avsnitt 38, Rt. 2012 side 1556 (*Brosaken*) avsnitt 64 og sak C-8/08 *T-Mobile Netherlands m.fl.*, avsnitt 27 flg.

²⁷⁷ HR-2017-1229-A *Ski Taxi-saken*, avsnitt 38, Rt. 2012 side 1556 (*Brosaken*), avsnitt 64.

²⁷⁸ Sak C-209/07 *Beef Industry Industry Development og Barry Brothers*, avsnitt 21.

²⁷⁹ Forente saker C-501/06P m.fl. *GlaxoSmithKline Services m.fl. mot Kommisjonen m.fl.*, avsnitt 58 og sak C-209/07 *Beef Industry Development og Barry Brothers*, avsnitt 15 flg.

²⁸⁰ Se for eksempel sak T-374/94 *European Night Services m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 136, forente saker C-239/11P *Siemens m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 218 og C-440/11P *Stichting Administratiekantoor Portielje mot Kommisjonen*, avsnitt 111.

²⁸¹ C-373/14P *Toshiba Corporation mot Kommisjonen*, avsnitt 28.

²⁸² C-172/14 *ING Pensii*, avsnitt 32.

²⁸³ Se sakene C-7/95 *Deere mot Kommisjonen*, avsnitt 88, jf. avsnitt 90, C-194/99 P *Thyssen Stahl mot Kommisjonen*, avsnitt 81, C-238/05 *Asnef-Equifax mot Ausbanc*, avsnitt 51 og 62, og C-8/08 *T-Mobile Netherlands m.fl.*, avsnitt 41 og 43. Se også EFTAs overvåkningsorgans retningslinjer for anvendelse av EØS-avtalen artikkel 53 på horisontale samarbeidsavtaler, OJ C 362, 12.12.2013, side 3 og EØS-tillegget til EF-tidende nr. 69/1, 12.12.2013, side 1, avsnitt 73-74.

- (621) EU/EØS-rettspraksis viser at informasjonsutveksling vil kunne anses som en formålsovertredelse i tilfeller hvor et foretak som følge av informasjonsutvekslingen blir kjent med konkurrenters fremtidige markedsstrategi.²⁸⁴ I *Dole* uttalte EU-domstolen følgende:

"[...] an exchange of information which is capable of removing uncertainty between participants as regards the timing, extent and details of the modifications to be adopted by the undertakings concerned in their conduct on the market must be regarded as pursuing an anticompetitive object."²⁸⁵

5.2.4.2 Konkurransetilsynets vurdering

- (622) Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere hvorvidt samarbeidet mellom Sector og Verisure har hatt et konkurransebegrensende formål, jf. konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1.
- (623) Som det fremgår av kapittel 5.2.3.2 er det Konkurransetilsynets foreløpige vurdering at partene har samarbeidet om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg.
- (624) I forbindelse med dette samarbeidet har daglig leder i Sector og i Verisure hatt omfattende kontakt i form av møter, telefonsamtaler og e-postkorrespondanse, jf. kapittel 5.2.3.2. Informasjonen som ble utvekslet gjennom e-post omfattet detaljert innhold i nåværende og fremtidige markedsstrategier og kampanjer, jf. avsnitt (605). I tillegg omfattet kontakten en rekke oppfordringer om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg, jf. avsnitt (604). Kontakten mellom foretakene muliggjorde et samarbeid om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg. I stedet for å konkurrere om å skaffe flest mulig kunder, fordelte partene kunder i det norske boligalarmmarkedet mellom seg.
- (625) Verisure og Sector er å anse som faktiske konkurrenter i det norske boligalarmmarkedet, jf. 3.1.2 og 3.1.3. Det norske boligalarmmarkedet er sterkt konsentrert, og partene er de klart største aktørene i dette markedet. Markedstall fra NHO Service og Handel viser at partenes samlede markedsandel økte fra ■ til ■ prosent i perioden 2011 til 2017, jf. Figur 5.
- (626) Samarbeid mellom konkurrenter om å ikke drive salg til hverandres kunder, er å anse som markedsdeling. Markedsdeling er regnet som en av de mest alvorlige formene for ulovlig samarbeid, og vil etter fast rettspraksis normalt ha et konkurransebegrensende formål, jf. avsnitt (618) og (619).
- (627) Begge selskapene begrenset egne dørselgeres adgang til å selge boligalarmer til konkurrentens kunder i perioden 2011 til 2017. Sector hadde et internt forbud mot å selge boligalarmer til Verisure-kunder gjennom dørsalg mer eller mindre gjennom hele samarbeidsperioden. Dersom Verisure tok kunder fra dem, forsøkte imidlertid Sector å ta tilbake det samme antallet kunder ■■■■■, jf. avsnitt (111). Internt i Verisure diskuterte de ulike tiltak for å oppnå målsetningen om reduserte antall salg til Sector-kunder, jf. avsnitt (359), (386), (394) og (458). Verisure begrenset salget til Sector-kunder, blant annet gjennom å regulere prisene selgerne kunne tilby slike kunder, jf. avsnitt (177) og (407), gjennom oppfordringer til dørsalgapparatet, jf. avsnitt (381), (384) og (408), samt gjennom å ikke inkludere Sector i konkurrentkampanjer, jf. avsnitt (436) til (437). I 2015 innførte Verisure et internt forbud for egne dørselgere mot å selge boligalarm til Sector-kunder, jf. avsnitt (476) til (480).
- (628) I perioden 2011 til 2017 overvåket partene systematisk hverandres boligalarm salg, både eget salg til den andre partens kunder og den andre partens salg til egne kunder, jf. kapittel 3.1.4. Figur 6 og Figur 7 viser at antall salg til hverandres kunder har vært på et lavt og relativt stabilt nivå i hele perioden, med unntak av i periodene hvor det har oppstått såkalte kriger

²⁸⁴ Se også EFTAs overvåkningsorgans retningslinjer for anvendelse av EØS-avtalen artikkel 53 på horisontale samarbeidsavtaler, OJ C 362, 12.12.2013, side 3 og EØS-tillegget til EF-tidende nr. 69/1, 12.12.2013, side 1, avsnitt 58.

²⁸⁵ Sak C-286/13P *Dole Food and Dole Fresh Fruit Europe mot Kommisjonen*, avsnitt 122. Se også sakene C-8/08 *T-Mobile Netherlands m. fl.*, avsnitt 34 og 35, C-7/95 P *Deere mot Kommisjonen*, avsnitt 90 og C-194/99 P *Thyssen Stahl mot Kommisjonen*, avsnitt 81. Se også EFTAs overvåkningsorgans retningslinjer for anvendelse av EØS-avtalen artikkel 53 på horisontale samarbeidsavtaler, OJ C 362, 12.12.2013, side 3 og EØS-tillegget til EF-tidende nr. 69/1, 12.12.2013, side 1, avsnitt 61.

mellom partene, jf. kapittel 3.3.3 og 3.3.5. Partenes markedsandeler var også relativt stabile i perioden fra siste kvartal 2011 til 2017, jf. kapittel 3.1.3.

- (629) Som følge av overvåkingen og hyppig kontakt kunne partene hele tiden vite hvorvidt den andre parten avvek fra samarbeidet eller ikke. Som redegjort for over brøt det ved to anledninger ut såkalte kriger mellom partene, der begge parter målrettet gikk på hverandres kunder, jf. kapittel 3.3.3 og 3.3.5. Krigene startet i begge tilfellene som følge av at Sector mente at Verisure avvek fra samarbeidet i form av at de kapret for mange kunder fra Sector, jf. avsnitt (595) og (596). Sector besluttet å straffe Verisure gjennom å ta tilbake det samme antallet kunder som Verisure hadde tatt fra dem. Verisure svarte på angrepene ved å iverksette kampanjer direkte rettet mot Sectors kunder. Bevisgjennomgangen viser at det var viktig for Verisure at disse kampanjene var kraftige slik at de fikk vist konkurrentene "*hvem de ypper seg mot*", jf. avsnitt (310).
- (630) I periodene både før og etter disse krigene omfattet kontakten mellom partene også en rekke trusler om å starte krig dersom den andre partens dørselgerne solgte boligalarmer til egne kunder, jf. avsnitt (168), (184), (335) og (371). Begge parter var etter den siste krigen redd for å provosere den andre parten til å starte en ny krig som begge partene tapte på, jf. avsnitt (392), (411), (418), (435), (445), (474), (483), (490) og (522). Det er Konkurransetilsynets vurdering at krigene fungerte som en straffemekanisme, og at trusselen om krig disiplinerte partene fra å avvike fra samarbeidet, jf. avsnitt (600).
- (631) Markedsforholdene i boligalarmmarkedet har etter Konkurransetilsynets vurdering bidratt til å gjøre samarbeid mer attraktivt for partene enn konkurranse. Som det fremgår av avsnitt (625) er det norske boligalarmmarkedet høyt konsentrert, og partene er de klart største aktørene. Videre har det som følge av markedsovervåkingen og markedskonsentrasjonen vært mulig for partene å raskt oppdage hvorvidt den andre parten har avveket fra samarbeidet i en periode, jf. avsnitt (629). I tillegg har det eksistert effektive straffemekanismer, jf. avsnitt (630). Disse forholdene har gjort avvik fra samarbeidet mindre attraktivt for partene ettersom det var høy risiko for at et avvik fra samarbeidet ville bli oppdaget og straffet med ulønnsom krig.
- (632) Samarbeidet har medført at kunder som hadde boligalarm i mindre grad har blitt oppsøkt av dørselgere fra konkurrenten med tilbud om å bytte boligalarm. Dørsalg har i perioden vært en meget viktig salgskanal for begge partene, jf. kapittel 3.1.2.1 og 3.1.2.2, samt avsnitt (140), (445) og (504). Som følge av samarbeidet har selskapenes egne kunder gått glipp av fordeler ved det konkurransepresset som vanligvis eksisterer i et marked med velfungerende konkurranse. Fravær av konkurransepress i et marked kan føre til høyere priser og/eller lavere kvalitet. Konkurransetilsynet er på denne bakgrunn av den oppfatning at formålet med samarbeidet objektivt sett har vært å redusere konkurransen mellom partene.
- (633) I forbindelse med samarbeidet om markedsdeling har Sector og Verisure også ved en rekke anledninger utvekslet strategisk markedsinformasjon, jf. kapittel 5.2.3.2. Informasjonen som ble utvekslet omfattet blant annet detaljert innhold i nåværende og fremtidige markedsstrategier og kampanjer, jf. blant annet avsnitt (605).
- (634) Konkurransetilsynet viser til at uttrykk for intensjoner om hvilken markedsstrategi man overveier, er særlig egnet til å begrense konkurransen mellom konkurrenter, jf. avsnitt (620). Opplysningene som ble utvekslet, var ikke offentlig kjent, og det er således tilsynets vurdering at den har vært egnet til å redusere usikkerhet i markedet. Tilsynet viser i denne sammenheng til at bevisgjennomgangen viser at det var knyttet usikkerhet til hvilken strategi konkurrenten hadde og kom til å ha, jf. for eksempel avsnitt (125), (127), (356), (481), (493) og (508). Tilsynet viser videre til at informasjonsutvekslingen har foregått mellom personer som har vært daglig ledere i selskapene og som således har hatt innflytelse over valg av markedsstrategi i selskapene, jf. avsnitt (606). Informasjonen som ble utvekslet ble ved flere anledninger fulgt opp internt i foretakene, jf. avsnitt (148), (341), (392) og (424).
- (635) På bakgrunn av ovennevnte legger Konkurransetilsynet foreløpig til grunn at samarbeidet om markedsdeling, herunder utveksling av konkurransesensitiv informasjon, sett i lys av den rettslige og økonomiske konteksten, fremstår som tilstrekkelig skadelig for konkurransen til at det hadde et konkurransebegrensende formål.

- (636) Konkurransetilsynet finner det etter dette foreløpig bevist med klar sannsynlighetsovervekt at konkurransebegrensningskriteriet i konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1 er oppfylt.

5.2.5 Merkbarhetskriteriet

5.2.5.1 Rettslig utgangspunkt

- (637) Merkbarhetskriteriet fremkommer ikke direkte av ordlyden i konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1. Det fremgår av lovens forarbeider at det må oppstilles et merkbarhetskrav tilsvarende det som følger av EU/EØS-retten, jf. Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) side 225.

- (638) Kravet om at konkurransen må begrenses merkbart innebærer en avgrensning mot samarbeid med en ubetydelig virkning på konkurransen.²⁸⁶

- (639) Det følger videre av rettspraksis at overtredelsens art og iboende skadepotensiale tilsier at merkbarhetskravet normalt vil være oppfylt for samarbeid som har til formål å begrense konkurransen, uten at det må foretas noen nærmere vurdering av faktiske eller potensielle skadevirkninger. Det vises i denne sammenheng til *Brasserie Nationale* hvor Underretten uttalte:

*"In this regard, it suffices to recall that undertakings which conclude an agreement whose purpose is to restrict competition cannot, in principle, avoid the application of Article [101 (1) TEUV] by claiming that their agreement should not have an appreciable effect on competition [...]."*²⁸⁷

- (640) EU-domstolen går enda lenger i sin uttalelse i *Expedia*. Det siteres fra avgjørelsen:

"In that regard, the Court has emphasised that the distinction between 'infringements by object' and 'infringements by effect' arises from the fact that certain forms of collusion between undertakings can be regarded, by their very nature, as being injurious to the proper functioning of normal competition [...]."

*It must therefore be held that an agreement that may affect trade between Member States and that has an anti-competitive object constitutes, by its nature and independently of any concrete effect that it may have, an appreciable restriction on competition."*²⁸⁸

- (641) I denne sammenheng bemerkes det også at det i Kommisjonens kunngjøring om avtaler av mindre betydning ikke oppstilles generelle unntak for samarbeid som har et konkurransebegrensende formål.²⁸⁹ Det siteres fra kunngjøringen:

*"[...] this Notice does not cover agreements which have as their object the prevention, restriction or distortion of competition within the internal market. [...] Likewise, the Commission will not apply the safe harbour created by those market share thresholds to agreements containing any of the restrictions that are listed as hardcore restrictions in any current or future Commission block exemption regulation (3), which are considered by the Commission to generally constitute restrictions by object."*²⁹⁰

5.2.5.2 Konkurransetilsynets vurdering

- (642) Konkurransetilsynet har foreløpig lagt til grunn at det har funnet sted et samarbeid mellom uavhengige foretak som har hatt et konkurransebegrensende formål etter konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1, jf. kapittel 5.2.2, 5.2.3.2 og 5.2.4.2.

²⁸⁶ Sak C-5/69 *Voelk mot Vervaecke*, avsnitt 5.

²⁸⁷ Forente saker T-49/02 m.fl. *Brasserie Nationale mot Kommisjonen*, avsnitt 140. Se også sak T-44/00 *Mannesmannröhren-Werke mot Kommisjonen*, avsnitt 130 og 196 (opprettholdt av EU-domstolen i sak C-411/04 P).

²⁸⁸ Sak C-226/11 *Expedia*, avsnitt 36 og 37.

²⁸⁹ Kommisjonens "Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice" OJ C 4136 25. juni 2014.

²⁹⁰ Kommisjonens "Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice" OJ C 4136 25. juni 2014, avsnitt 13.

- (643) Konkurransetilsynet viser til at det følger av fast EU/EØS-rettspraksis at samarbeid om markedsdeling utgjør en alvorlig konkurransebegrensning, jf. avsnitt (618) og (619). Overtredelsens alvorlige art taler for at den etter sin natur, uavhengig av avtalens faktiske følger, normalt vil utgjøre en merkbar konkurransebegrensning, jf. Underrettens avgjørelse i *Brasserie Nationale*.²⁹¹
- (644) Konkurransetilsynet er videre av den oppfatning at formålet med partenes samarbeid objektivt sett har vært å redusere konkurransen mellom partene, jf. avsnitt (632). Som følge av samarbeidet har selskapenes egne kunder gått glipp av fordeler med det konkurransepresset som vanligvis eksisterer i et marked med velfungerende konkurranse, og disse kundene kan derfor ha måttet betale en høyere pris for boligalarmen sin.
- (645) I tillegg kommer at markedsforholdene i boligalarmmarkedet legger til rette for et samarbeid, blant annet gjennom at partene i samarbeidsperioden samlet sett hadde en veldig høy markedsandel, jf. avsnitt (631).

(646) Konkurransetilsynet legger etter dette foreløpig til grunn at merkbarhetskriteriet er oppfylt.

5.2.6 Konklusjon – konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1

- (647) Konkurransetilsynet legger foreløpig til grunn at det har funnet sted et samarbeid om markedsdeling mellom Sector og Verisure. Som en del av samarbeidet har partene utvekslet konkurransesensitiv informasjon. Formålet med samarbeidet har objektivt sett vært å merkbart redusere konkurransen mellom partene.
- (648) Det er etter dette Konkurransetilsynets foreløpige konklusjon at det objektivt sett foreligger en overtredelse av konkurranselovens § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1, og at overtredelsen er bevist med klar sannsynlighetsovervekt.

5.3 Unntaksbestemmelsen i konkurranseloven § 10 tredje ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 3

- (649) Etter konkurranseloven § 10 tredje ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 3 kan et konkurransebegrensende samarbeid som rammes av forbudet likevel anses som lovlig dersom fire kumulative vilkår er oppfylt.
- (650) Samarbeidet må bidra til å "*bedre produksjonen eller fordelingen av varene eller til å fremme den tekniske eller økonomiske utvikling*" samtidig som forbrukerne sikres en "*rimelig andel av de fordeler som er oppnådd*". Fordeler som kun kommer samarbeidspartnerne til gode, vil ikke være relevante effektivitetsgevinster under vurderingen av § 10 tredje ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 3.²⁹²
- (651) Videre kreves det etter § 10 tredje ledd bokstav b og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 3 bokstav b at foretakene ikke får mulighet til å utelukke konkurranse for en "*vesentlig del*" av de produkter det gjelder. I tillegg må konkurransebegrensningen være "*absolutt nødvendig*", jf. § 10 tredje bokstav a og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 3 bokstav a.
- (652) Det er de parter som ønsker å påberope seg unntaket i konkurranseloven § 10 tredje ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 3 som må godtgjøre at vilkårene i bestemmelsen er oppfylt.²⁹³
- (653) Som det fremgår i kapittel 5.2.4 anses partenes samarbeid for å være en formålsrestriksjon. For denne typen overtredelser skal det svært mye til for at vilkårene i konkurranseloven § 10 tredje ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 3 er oppfylt.²⁹⁴
- (654) Det har ikke fremkommet opplysninger i saken som tilsier at vilkårene for unntak er oppfylt. Konkurransetilsynet legger etter en foreløpig vurdering til grunn at unntaket i

²⁹¹ Forente saker T-49/02 m.fl. *Brasserie Nationale mot Kommisjonen*, avsnitt 341.

²⁹² Sak C-382/12 P *MasterCard m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 234.

²⁹³ EFTAs overvåkningsorgans retningslinjer for anvendelsen av EØS-avtalen artikkel 53 nr. 3, OJ C 208, 6. september 2007, avsnitt 41 og 56 til 57.

²⁹⁴ EFTAs overvåkningsorgans retningslinjer for anvendelsen av EØS-avtalen artikkel 53 nr. 3, OJ C 208, 6. september 2007, avsnitt 46.

konkurranseloven § 10 tredje ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 3 ikke kommer til anvendelse.

5.4 Konklusjon – konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53

- (655) Det er Konkurransetilsynets foreløpige vurdering at samtlige vilkår for overtredelse av konkurranseloven § 10 første ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 1 er oppfylt, og at unntaket i konkurranselovens § 10 tredje ledd og EØS-avtalen artikkel 53 nr. 3 ikke kommer til anvendelse. Det er på denne bakgrunn tilsynets foreløpige konklusjon at det objektivt sett foreligger en overtredelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53, og at overtredelsen er bevist med klar sannsynlighetsovervekt.

6 Overtredelsesgebyr etter konkurranseloven

6.1 Rettslig utgangspunkt

- (656) Et foretak eller en sammenslutning av foretak kan ilegges overtredelsesgebyr dersom "*foretaket eller sammenslutningen av foretak eller noen som handler på deres vegne, forsettlig eller uaktsomt*" overtrer forbudet mot konkurransebegrensende samarbeid i konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53, jf. konkurranseloven § 29.
- (657) Konkurranseloven § 29 første ledd oppstiller både objektive og subjektive vilkår for ilegging av overtredelsesgebyr.
- (658) For det første må det foreligge en objektiv overtredelse av konkurranseloven. Som det fremgår ovenfor i kapittel 5.4 har Konkurransetilsynet kommet til at det foreligger en overtredelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53.
- (659) For det andre må overtredelsen være begått "*forsettlig eller uaktsomt*". Skyldkravet behandles nedenfor i punkt 6.3.
- (660) Konkurranseloven § 29 første ledd fastsetter at overtredelsesgebyret kan ilegges "*foretak*". Dersom flere selskaper, herunder mor- og datterselskap, er del av samme økonomiske enhet og derfor utgjør ett og samme "*foretak*" i konkurranserettslig forstand, må det avgjøres hvilke juridiske enheter som kan holdes ansvarlig for overtredelsen. I punkt 6.4 redegjøres det nærmere for dette.

6.2 Beviskrav

- (661) Det fremkommer ikke direkte av konkurranseloven hvilket beviskrav som gjelder ved ilegging av overtredelsesgebyr for brudd på konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53.
- (662) I rettspraksis er det oppstilt et skjerpet beviskrav, slik at det for ilegging av overtredelsesgebyr etter konkurranseloven § 29, kreves at det faktum som legges til grunn ved anvendelsen av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53, må være bevist med klar sannsynlighetsovervekt. Det samme beviskravet gjelder ved vurderingen av skyldgraden som ledd i utmålingen av reaksjon.²⁹⁵
- (663) Konkurransetilsynets vurdering er at beviskravet er oppfylt, jf. punkt 5 om overtredelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53 og punkt 6.3 om skyldkravet.

6.3 Skyldkravet

6.3.1 Rettslig utgangspunkt

- (664) Det fremgår av konkurranseloven § 29 første ledd at skyldkravet er "*forsettlig eller uaktsomt*".
- (665) Høyesterett har lagt til grunn at forsettskravet for praktiske formål kan formuleres slik at de som har begått overtredelsen, må ha vært klar over, eller i det minste holdt det for mest sannsynlig, at de samarbeidet med andre foretak på en måte som var egnet til merkbart å begrense konkurransen.²⁹⁶ Ved denne forsettsvurderingen vil en også kunne trekke slutninger

²⁹⁵ Rt. 2012 side 1556 (Brosaken), avsnitt 60.

²⁹⁶ Rt. 2012 side 1556 (Brosaken), avsnitt 66.

fra de ytre omstendighetene, med "anvendelse av vanlig sunn fornuft og allment aksepterte erfaringssetninger".²⁹⁷

- (666) Uaktsom overtredelse foreligger dersom foretaket, eller de som har begått overtredelsen, burde ha forstått at de samarbeidet med andre foretak på en måte som var egnet til merkbart å begrense konkurransen.

6.3.2 Konkurransetilsynets vurdering

- (667) Som det er redegjort for i kapittel 5.2.3.2, 5.2.4.2 og 5.2.5.2 har Konkurransetilsynet foreløpig funnet det bevist med klar sannsynlighetsovervekt at ansatte i Sector og Verisure har inngått et samarbeid om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg, og at de i den forbindelse har utvekslet konkurransesensitiv informasjon som reduserte usikkerheten om fremtidig adferd i markedet. Tilsynet viser til at de to daglige lederne i Sector og Verisure har hatt omfattende kontakt i form av e-postkorrespondanse, telefonsamtaler og møter. Informasjonen som ble utvekslet gjennom e-postkorrespondanse omfattet detaljert innhold i nåværende og fremtidige markedsstrategier og kampanjer, samt en rekke oppfordringer om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg. Kontakten omfattet også flere trusler om at man ville slå tilbake dersom den andre partens dørselgere solgte boligalarmer til egne kunder, jf. gjennomgangen i kapittel 3.3.
- (668) Konkurransetilsynet legger således foreløpig til grunn at det er bevist med klar sannsynlighetsovervekt at partene var klar over de faktiske forhold som begrunner konstateringen av at det har funnet sted et ulovlig samarbeid i strid med konkurranseloven § 10 og EØS-avtalens artikkel 53, eller at partene i det minste holdt disse faktiske forholdene som mest sannsynlige.
- (669) Konkurransetilsynet er på denne bakgrunn foreløpig av den oppfatning at det foreligger en forsettlig overtredelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalens artikkel 53. Konkurransetilsynet legger under enhver omstendighet til grunn at det foreligger en uaktsom overtredelse.

6.4 Hvilke juridiske enheter som kan holdes ansvarlige for overtredelsen

6.4.1 Rettslig utgangspunkt

- (670) Det fremgår av konkurranseloven § 29 at overtredelsesgebyr skal ilegges det "*foretak*" som har begått en overtredelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53.
- (671) I konkurranseloven § 2 defineres foretak som "*enhver enhet*" som utøver privat eller offentlig ervervsvirksomhet. Ordlyden tilsier at det konkurranserettslige foretaksbegrepet ikke er identisk med verken selskapsrettslige eller strafferettslige definisjoner.²⁹⁸ Det fremgår videre av forarbeidene at foretaksdefinisjonen i konkurranseloven § 2 skal tolkes "*i samsvar med foretaksbegrepet i EU/EØS-retten og vil være underlagt rettsutviklingen der.*"²⁹⁹
- (672) Ifølge forarbeidene til konkurranseloven kan et "*foretak*" holdes ansvarlig for overtredelser foretatt av både eierne og den øverste ledelsen, samt andre personer som handler på deres vegne.³⁰⁰ Av rettspraksis fra EU-domstolen fremgår det også at det ikke er nødvendig at selskapets øverste ledelse har deltatt i eller hatt kjennskap til overtredelsen. For å ilegge ansvar for "*foretak*", er det tilstrekkelig at den ansatte, som har begått overtredelsen, var bemyndiget til å handle på vegne av foretaket ("*authorised to act*").³⁰¹
- (673) Videre fremgår det av rettspraksis fra EU-domstolen at det konkurranserettslige foretaksbegrepet er funksjonelt. Det betyr at begrepet "*foretak*" kan, og ofte vil, omfatte flere

²⁹⁷ Rt. 2012 side 1556 (Brosaken), avsnitt 67 og Rt. 1974 side 382 (Lillehammersaken), side 385.

²⁹⁸ Se også Ot.prp. nr. 6 (2003-2004), side 240.

²⁹⁹ Ot.prp. nr. 6 (2003-2004), side 34.

³⁰⁰ Ot.prp. nr. 6 (2003-2004), side 241.

³⁰¹ Forente saker C-100/80 m.fl. *Musique Diffusion Française mot Kommisjonen*, avsnitt 97, sakene C-68/12 *Slovenská sporiteľňa*, avsnitt 25, og T-146/09 *Parker ITR og Parker-Hannifin mot Kommisjonen*, avsnitt 151 flg.

juridiske enheter/selskaper, som på grunn av den nære tilknytningen mellom dem anses som samme økonomiske enhet.³⁰²

- (674) Der et mor- og et datterselskap er del av samme økonomiske enhet og derfor utgjør ett og samme "foretak" i konkurranserettslig forstand, vil morselskapet kunne holdes solidarisk ansvarlig for en overtredelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53 som bare datterselskapet har vært direkte involvert i.³⁰³
- (675) Det fremgår videre av fast EU/EØS-rettspraksis at ved vurderingen av hvilke selskaper som inngår i samme foretak, er det sentrale vurderingskriteriet om selskapene selvstendig kan bestemme sin egen forretningsstrategi. Det siteres fra EU-domstolens avgjørelse i *Metsä-Serla OYJ m.fl.*:
- "[...] it is settled case-law that the anti-competitive conduct of an undertaking can be attributed to another undertaking where it has not decided independently upon its own conduct on the market, but carried out, in all material respects, the instructions given to it by that other undertaking, having regard in particular to the economic and legal links between them [...]."*³⁰⁴
- (676) I tilfeller hvor et morselskap eier 100 prosent, eller nær 100 prosent, av selskapet som har vært direkte involvert i en overtredelse av konkurransereglene, har EU-domstolen oppstilt en presumsjon for at morselskapet utøver avgjørende innflytelse over datterselskapets forretningsstrategi.³⁰⁵ Presumsjonen gjelder også i de tilfeller hvor morselskapet ikke eier 100 prosent av datterselskapet som har vært involvert i overtredelsen, men eier en majoritetsandel av aksjene og har 100 prosent av stemmerettighetene forbundet med aksjene.³⁰⁶ I tilfeller der et morselskap eier 100 eller nær 100 prosent av et mellomliggende selskap som igjen eier 100 eller nær 100 prosent av selskapet som har vært direkte involvert i en overtredelse av konkurransereglene, er det også en presumsjon for at morselskapet utøver avgjørende innflytelse over det mellomliggende selskapet og indirekte, via dette selskapet, også over datterselskapet.³⁰⁷ Konkurransemyndighetene har i slike tilfeller ikke en plikt til å undersøke hvorvidt morselskapet faktisk utøver slik innflytelse. Dette innebærer at morselskap normalt kan holdes solidarisk ansvarlig for overtredelser begått av heleide eller nær heleide datterselskaper.
- (677) Morselskapet og/eller datterselskapet kan tilbakevise denne presumsjonen ved å fremlegge tilstrekkelige bevis som dokumenterer at datterselskapet har opptrådt uavhengig av morselskapet på markedet.³⁰⁸
- (678) I tilfeller der presumsjonen om morselskapets ansvar ikke kommer til anvendelse, kan morselskapet likevel holdes ansvarlig, dersom morselskapet har utøvet avgjørende innflytelse over datterselskapets forretningsstrategi.³⁰⁹ Ved vurderingen tas det hensyn til alle de faktorer som er relevant for de økonomiske, organisatoriske og juridiske forbindelser mellom

³⁰² Se eksempelvis sakene C-170/83 *Hydrotherm*, avsnitt 11, C-97/08 P *Akzo Nobel m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 55, og T-234/95 *DSG mot Kommisjonen*, avsnitt 124.

³⁰³ Se Borgarting lagmannsretts dom av 29. juni 2015 i sak 13-075034ASD-BORG/01 (*Asfaltsaken*), som opprettholdt Konkurransetilsynets vedtak V2013-3 av 4. mars 2013. Dette er også i samsvar med fast EU/EØS-rettspraksis, se eksempelvis forente saker C-125/07 P m.fl. *Erste Group Bank m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 80, samt sakene C-97/08 P *Akzo Nobel m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 58 og T-9/99 *HFB m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 527.

³⁰⁴ Sakene C-294/98 P *Metsä-Serla Oyj m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 27, C-107/82 *AEG mot Kommisjonen*, avsnitt 49, C-48/69 *ICI mot Kommisjonen*, avsnitt 132 til 133, C-170/83 *Hydrotherm*, avsnitt 11, T-102/92 *Viho mot Kommisjonen*, avsnitt 50 og T-203/01 *Michelin mot Kommisjonen*, avsnitt 290.

³⁰⁵ Forente saker C-97/08 P *AKZO Nobel m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 60, samt sakene C508/11 P *Eni mot Kommisjonen*, avsnitt 47 og T-419/14 *Goldman Sachs Group mot Kommisjonen*, avsnitt 51.

³⁰⁶ Sak T-419/14 *Goldman Sachs Group mot Kommisjonen*, avsnitt 49 og 50.

³⁰⁷ Sakene T-419/14 *Goldman Sachs Group mot Kommisjonen*, avsnitt 46 og C508/11 P *Eni mot Kommisjonen*, avsnitt 48.

³⁰⁸ Sak C-97/08 P *AKZO Nobel m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 61.

³⁰⁹ Sak T-541/08 *Sasol m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 43 til 44.

selskapene.³¹⁰ EU/EØS-rettspraksis viser imidlertid at det ikke stilles strenge vilkår for at et morselskap kan identifiseres med datterselskapet. Selv om et morselskap ikke har tatt formelle beslutninger om et datterselskaps forretningsstrategi, vil morselskapet likevel kunne holdes solidarisk ansvarlig dersom mor og datter for eksempel har samme ledelse og styre.³¹¹

6.4.2 Konkurransetilsynets vurdering – Verisure AS – Verisure Midholding AB

6.4.2.1 Verisure AS' ansvar som direkte involvert

(679) Det er Konkurransetilsynets vurdering at Verisure er ansvarlig for overtredelsen av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53, jf. konkurranseloven § 29, som direkte involvert.

6.4.2.2 Verisure Midholding AB' ansvar som morselskap

- (680) Verisure Midholding har ifølge Verisure rollen som indirekte holdingselskap for driftsselskapene og kontrollerer konsernets konsoliderte omsetning, i tillegg til å være kontraktspart for sentrale deler av konsernfinansieringen, jf. avsnitt (28).
- (681) Verisure Midholding eier 100 prosent av mellomliggende selskap som igjen eier 100 prosent av Verisure, jf. avsnitt (22) og (26). Verisure Midholding har hatt rollen som indirekte morselskap for Verisure gjennom hele perioden 2011 til 2017, jf. avsnitt (28).
- (682) Det er således en presumsjon for at Verisure Midholding har utøvd avgjørende innflytelse over forretningsstrategien til Verisure, jf. avsnitt (676).
- (683) Det er ikke fremlagt bevis for å tilbakevise denne presumsjonen. Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at foretakene er å anse som en økonomisk enhet, og dermed samme "foretak" i konkurranserettslig forstand.
- (684) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at Verisure Midholding kan holdes solidarisk ansvarlig med Verisure for brudd på konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53, jf. § 29.

6.4.3 Konkurransetilsynets vurdering – Sector Alarm AS – Isanor Invest AS

6.4.3.1 Sector Alarm AS' ansvar som direkte involvert

(685) Det er Konkurransetilsynets vurdering at Sector er ansvarlig for overtredelsen av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53, jf. konkurranseloven § 29, som direkte involvert.

6.4.3.2 Isanor Invest AS' ansvar som morselskap

- (686) Isanor Invest er morselskap i Sector-konsernet, jf. avsnitt (17). Selskapet eier 86,3 prosent av aksjene i Sector Alarm Holding som igjen indirekte via mellomliggende selskap eier 100 prosent av Sector, jf. avsnitt (10) og (11).
- (687) I perioden mellom 2011 og 2018 har Isanor Invest hatt en eierandel i Sector Alarm Holding som har variert mellom om lag 62 og om lag 86 prosent, jf. avsnitt (15). Selv om det har forekommet noen endringer i aksjonærsammensetningen, fremgår det av årsrapportene til Sector Alarm Holding i perioden at Isanor Invest har hatt kontrollerende innflytelse over selskapet i hele perioden.³¹² Isanor Invest og Sector Alarm Holding har også samme daglig leder, samme forretningsadresse, og styreleder i Isanor Invest har vært daglig leder i Sector Alarm Holding i perioden, jf. avsnitt (13) og (16). Konkurransetilsynet legger således til grunn at Isanor Invest har hatt avgjørende innflytelse over Sector Alarm Holding i perioden.
- (688) Ettersom det legges til grunn at Isanor Invest har hatt avgjørende innflytelse over Sector Alarm Holding, og Sector Alarm Holding eier, indirekte via mellomliggende selskap, 100

³¹⁰ Sakene C-440/11 P *Kommisjonen mot Stichting Administratiekantor Portielje*, avsnitt 60, C-97/08 P *Akzo Nobel m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 73 og 74, C-521/09 P *Elf Aquitaine mot Kommisjonen*, avsnitt 58, og forente saker C-628/10 P m.fl. *Alliance One International og Standard Commercial Tobacco mot Kommisjonen og Kommisjonen mot Alliance One International m.fl.*, avsnitt 45.

³¹¹ Sak C-440/11 P *Kommisjonen mot Stichting Administratiekantor Portielje*, avsnitt 86.

³¹² E-post fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 16. januar 2019.

prosent av Sector, er det en presumsjon for at Isanor Invest har utøvd avgjørende innflytelse over forretningsstrategien til Sector, jf. avsnitt (676).

- (689) Det er ikke fremlagt bevis for å tilbakevise denne presumsjonen. Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at foretakene er å anse som en økonomisk enhet, og dermed samme "foretak" i konkurranserettslig forstand.
- (690) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at Isanor Invest kan holdes solidarisk ansvarlig med Sector for brudd på konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53, jf. § 29.

7 Utmåling av overtredelsesgebyr

7.1 Rettslig utgangspunkt

- (691) Konkurranseloven § 29 første ledd bokstav a gir hjemmel for ileggelse av overtredelsesgebyr ved brudd på konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53.³¹³ Konkurranseloven § 29 annet ledd lyder som følger:

"Konkurransetilsynet vedtar overtredelsesgebyr. Ved fastsettelse av gebyrets størrelse, skal det særlig legges vekt på foretakets omsetning, overtredelsens grovhet og varighet, samt lempning etter § 30 og § 31."

- (692) Nærmere regler om utmåling av overtredelsesgebyr er gitt i forskrift av 11. desember 2013 nr. 1465 om utmåling og lempning av overtredelsesgebyr (heretter "forskrift om overtredelsesgebyr").
- (693) Det fremgår av forarbeidene til konkurranseloven at utmålingen av overtredelsesgebyr så langt som mulig bør harmoniseres med prinsippene i EU/EØS-reglene.³¹⁴ EU- og EØS-rettskilder er således relevante ved utmålingen av overtredelsesgebyr etter konkurranseloven § 29.
- (694) Forskrift om overtredelsesgebyr bygger på ESAs og Kommisjonens retningslinjer fra 2006 om metoden for fastsettelse av bøter (heretter "ESAs retningslinjer" og "Kommisjonens retningslinjer").³¹⁵ Retningslinjene gir utfyllende veiledning om utmålingen, og Konkurransetilsynet vil derfor legge vekt på disse ved fastsettelsen av overtredelsesgebyret.
- (695) Konkurransetilsynet har en betydelig skjønnsfrihet til å sikre at gebyrnivået fører til en effektiv håndheving av konkurransereglene ut fra individualpreventive og allmennpreventive hensyn.³¹⁶ Overtredelsesgebyrene som utmåles må være markerte og følbare for å oppnå en tilstrekkelig preventiv virkning.³¹⁷
- (696) Endringer i rettsutviklingen og variasjoner i faktum fra sak til sak innebærer at foretak ikke kan ha berettigede forventninger om at bestemte typer overtredelser vil sanksjoneres med overtredelsesgebyr på et gitt nivå.³¹⁸

7.1.1 Metode

- (697) Forskrift om overtredelsesgebyr oppstiller en totrinnsmetode som Konkurransetilsynet normalt vil anvende ved utmåling av overtredelsesgebyr ved brudd på konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53.

³¹³ EØS-konkurranseloven § 6 første ledd.

³¹⁴ Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) side 241. Se også Rt. 2012 side 1556 (*Brosaken*), avsnitt 74, samt avsnitt 77 og 80 til 81.

³¹⁵ Kunngjøring fra EFTAs overvåkningsorgan "*Retningslinjer om metoden for fastsettelse av bøter ilagt i henhold til overvåknings- og domstolavtalens protokoll 4 kapittel ii artikkel 23 nr. 2 bokstav a*", EØS-tillegget til Den europeiske unions tidende 21. desember 2006 nr. 63/44 og "*Guidelines on the method of setting fines imposed pursuant to Article 23(2)(a) of Regulation No 1/2003*", heretter Kommisjonens retningslinjer, inntatt i EF-tidende C210/02 1. september 2006.

³¹⁶ ESAs retningslinjer, avsnitt 4 og 37.

³¹⁷ Rt. 2012 side 1556 (*Brosaken*), avsnitt 88.

³¹⁸ Forente saker C-100/80 m.fl. *Musique Diffusion Française mot Kommisjonen*, avsnitt 109, sak T-77/08 *Dow Chemical mot Kommisjonen*, avsnitt 139 til 141 og C-549/10 P *Tomra m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 104 til 106. Underrettens dom ble materielt opprettholdt av EU-domstolen i sak C-179/12 P *The Dow Chemical Company mot Kommisjonen*.

- (698) I det første trinnet skal Konkurransetilsynet som hovedregel fastsette et grunnbeløp i henhold til forskrift om overtredelsesgebyr § 3 annet til femte ledd. Gebyrets grunnbeløp gir en indikasjon på virkningene av overtredelsene som er begått og det enkelte foretaks bidrag til dette.
- (699) I det andre trinnet kan grunnbeløpet justeres opp eller ned basert på skjerpende eller formildende omstendigheter i den konkrete saken, jf. forskrift om overtredelsesgebyr § 3 sjette og syvende ledd.

7.1.2 Maksimalgrense

- (700) Ved forsettlig eller uaktsom overtredelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53 kan Konkurransetilsynet ilegge et overtredelsesgebyr på inntil ti prosent av foretakets omsetning, jf. forskrift om overtredelsesgebyr § 2 annet ledd. Foretakets omsetning er den samlede salgsinntekt for det siste regnskapsåret, jf. forskrift om overtredelsesgebyr § 2 tredje ledd. En tilsvarende bestemmelse gjelder ved utmåling av gebyr etter EU- og EØS-reglene.³¹⁹
- (701) Det fremgår av EU-retten at bestemmelsen utgjør en maksimalgrense som et utmålt gebyr ikke kan overskride. Et hensyn bak regelen er å beskytte foretak mot at det ilegges overtredelsesgebyr som kan medføre at foretaket forsvinner ut av markedet, jf. blant annet *Tokai Carbon*.³²⁰

7.2 Utmåling av overtredelsesgebyr

7.2.1 Innledning

- (702) Som det fremgår av kapittel 5.2.6 er det Konkurransetilsynets foreløpige vurdering at det har funnet sted et samarbeid om markedsdeling mellom Sector og Verisure i perioden 2011 til 2017. I forbindelse med samarbeidet har partene utvekslet konkurransesensitiv informasjon.

7.2.2 Generelt om grunnbeløpet

- (703) Ved fastsettelsen av grunnbeløpet vil Konkurransetilsynet normalt ta utgangspunkt i omsetningsverdien av foretakets varer og tjenester som overtredelsen direkte eller indirekte omfatter i det aktuelle geografiske området for det siste hele regnskapsåret foretaket overtrådte konkurranseloven, jf. forskrift om overtredelsesgebyr § 3 tredje ledd.
- (704) Grunnbeløpet vil bli fastsatt til en andel av denne omsetningsverdien, avhengig av hvor grov overtredelsen er, multiplisert med antallet år foretaket har overtrådt konkurranseloven, jf. forskrift om overtredelsesgebyr § 3 fjerde ledd. I ESAs retningslinjer avsnitt 6 uttales det at:
- "[k]ombinasjonen av verdien av den omsetningen overtredelsen omfatter, og varigheten av overtredelsen, anses for i tilstrekkelig grad å gjenspeile den økonomiske betydningen av overtredelsen, samt den relative betydningen av hvert foretak som deltar i overtredelsen. Disse faktorene gir en god indikasjon på hva som bør være botens størrelse, men bør ikke oppfattes som grunnlag for en automatisk og matematisk beregningsmetode."*
- (705) Forskrift om overtredelsesgebyr § 3 annet ledd inneholder en liste over momenter som det særlig skal tas hensyn til i vurderingen av overtredelsens grovhet. Som en alminnelig regel vil andelen av omsetningsverdien som tas i betraktning, fastsettes på et nivå som kan utgjøre opp til 30 prosent av omsetningsverdien.
- (706) Videre kan Konkurransetilsynet inkludere et tillegg på 15 til 25 prosent ved særlig grove overtredelser, jf. forskrift om overtredelsesgebyr § 3 femte ledd.

³¹⁹ EUs rådsforordning 1/2003 av 16. desember 2001 om gjennomføring av konkurransereglene i traktatens artikkel 81 og 82, artikkel 23 nr. 2 annet ledd.

³²⁰ Forente saker T-71/03 m.fl. *Tokai Carbon mot Kommisjonen*, avsnitt 389. Underrettens dom ble materielt opprettholdt av EU-domstolen i sak C-238/05 P *SGL Carbon mot Kommisjonen*.

7.2.3 Varer og tjenester som overtredelsen direkte eller indirekte omfatter i det aktuelle geografiske området

7.2.3.1 Rettslig utgangspunkt

- (707) Utgangspunktet for beregningen av grunnbeløpet er "omsetningsverdien av foretakets varer og tjenester som overtredelsen direkte eller indirekte omfatter i det aktuelle geografiske området", jf. forskriften § 3 tredje ledd, første punktum.
- (708) Formålet med regelen er blant annet at beløpet skal gjenspeile den økonomiske betydningen av overtredelsen, og den relative betydningen av hvert foretak som deltar i overtredelsen.³²¹ Avgjørende for vurderingen er hvorvidt omsetningen direkte eller indirekte omfattes av gjenstanden for samarbeidet ("*scope of the infringement*").³²²
- (709) Det er fastslått i EU/EØS-rettspraksis at det ikke med dette oppstilles et krav om at omsetningsverdien som legges til grunn faktisk er påvirket av overtredelsen, eller at det er bevis for at overtredelsen omfatter konkrete salg.³²³

7.2.3.2 Konkurransetilsynets vurdering

- (710) Partene har i denne saken samarbeidet om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg. Samarbeidet har medført at partenes boligalarmkunder i mindre grad har blitt oppsøkt av dørselgere fra den andre parten med tilbud om å bytte boligalarm. Som følge av samarbeidet har partenes boligalarmkunder gått glipp av fordeler ved det konkurransepresset som vanligvis eksisterer i et marked med velfungerende konkurranse. Dette taler for at hele omsetningen til partene knyttet til boligalarmsalg er direkte eller indirekte berørt av samarbeidet. En slik omsetning vil etter Konkurransetilsynets oppfatning på en best mulig måte gjenspeile overtredelsens økonomiske betydning og den relative betydningen av det enkelte foretaks deltakelse i overtredelsen.
- (711) Konkurransetilsynets foreløpige vurdering er således at partenes samlede omsetning knyttet til boligalarmsalg i Norge skal legges til grunn som omsetningsverdi og dermed danne utgangspunktet for beregningen av grunnbeløpet i denne saken.

7.2.4 Siste regnskapsår

7.2.4.1 Rettslig utgangspunkt

- (712) I henhold til forskrift om overtredelsesgebyr § 3 tredje ledd kan Konkurransetilsynet ved fastsettelsen av grunnbeløpet «*ta utgangspunkt i omsetningsverdien [...] for det siste hele regnskapsåret foretaket deltok i overtredelsen*». Tilsvarende følger det av ESAs retningslinjer at det normalt tas utgangspunkt i omsetningsverdien for siste hele regnskapsår.³²⁴
- (713) Ordlyden "*kan [...] ta utgangspunkt i*" viser at hovedregelen kan fravikes. I EU-retten er formålet bak regelen styrende for tolkningen og vurderingen av om utgangspunktet skal fravikes. Det siteres fra Underrettens avgjørelse i *Esso*:

*"According to the case-law, even though the Commission may, as a rule, rely on the last year of participation in the infringement as the reference period in order to calculate the value of sales, such a choice does not always have to be made. A method should be chosen that permits account to be taken of the size and the economic power of each of the undertakings concerned, as well as of the scope of the infringement committed by each of them, in light of the economic reality as it appeared at the time the infringement was committed."*³²⁵

³²¹ ESAs retningslinjer, avsnitt 6.

³²² Sakene C-444/11 P *Team Relocation m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 76 og T-404/08 *Fluorsid og Minmet mot Kommisjonen*, avsnitt 152.

³²³ Sakene C-444-11 P *Team Relocation m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 76-77 og 79-81 og C-227/14 P *LG Display og LG Display Taiwan mot Kommisjonen*, avsnitt 50-57.

³²⁴ ESAs retningslinjer, avsnitt 13.

³²⁵ Sak T-540/08 *Esso m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 95. Se også sak C-291/98 P *Sarrió mot Kommisjonen*, Sml. 2000 side I-9991 og sak T-40/06 *Trioplast Industrier mot Kommisjonen*, avsnitt 92.

- (714) Utgangspunktet kan således fravikes når siste regnskapsår ikke er representativt for overtredelsens omfang.

7.2.4.2 Konkurransetilsynets vurdering

- (715) Konkurransetilsynet vil normalt ta utgangspunkt i omsetningen for siste hele regnskapsår foretaket deltok i overtredelsen. Tilsynet er imidlertid av den oppfatning at det er grunnlag for å fravike dette utgangspunktet i denne saken.
- (716) Konkurransetilsynet har i denne saken lagt til grunn at det ble opprettet kontakt mellom partene i 2009, og at det ulovlige samarbeidet i hvert fall ble etablert fra august 2011, samt at samarbeidet varte frem til tilsynet gjennomførte bevissikring i juni 2017, jf. kapittel 5.2.3.2 og 7.2.6. Siste hele regnskapsår foretakene deltok i overtredelsene i denne saken er dermed 2016.
- (717) Både Verisure og Sector har hatt betydelig omsetningsvekst i årene 2011 til 2017, jf. Tabell 3 nedenfor. Dette kommer blant annet av at markedet som sådan har vært i vekst, ved at flere husstander nå har alarm, jf. Figur 4, og av at begge parter har gjennomført oppkjøp av andre selskap som har vært aktive i markedet, jf. avsnitt (80). Det er derfor Konkurransetilsynets foreløpige vurdering at omsetningstall for siste regnskapsår ikke vil være representative for overtredelsens omfang.
- (718) Konkurransetilsynet er av den oppfatning at et gjennomsnitt av partenes omsetning knyttet til boligalarmsalg i perioden 2011 til 2016, vil gi en god indikasjon på og, i større grad enn omsetningen for siste regnskapsår, gjenspeile den økonomiske betydningen av overtredelsen i denne saken. EU-domstolen har i tidligere saker fastsatt den relevante omsetningsverdien på tilsvarende måte.³²⁶
- (719) Konkurransetilsynet legger følgelig til grunn et gjennomsnitt av hver av partenes boligalarmsalg i perioden 2011 til 2016 som relevant omsetningsverdi for de respektive foretakene i denne saken. Et valg av gjennomsnittsomsetning, i stedet for omsetningen siste regnskapsår, vil være til partenes gunst. Som det fremgår av Tabell 3 nedenfor utgjør den relevante omsetningen etter dette 700,0 millioner kroner for Verisure/Verisure Midholding og 594,5 millioner kroner for Sector/Isanor Invest.

Tabell 3 Omsetning knyttet til salg av boligalarmer i kroner for begge parter i perioden 2011-2016, samt gjennomsnitt for perioden, oppgitt i millioner kroner.³²⁷

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Gjennomsnitt 2011-2016
Verisure							700,0
Sector							594,5

7.2.5 Overtredelsens grovhet

7.2.5.1 Rettslig utgangspunkt

- (720) I henhold til forskrift om overtredelsesgebyr § 3 tredje og fjerde ledd vil gebyrets grunnbeløp bli fastsatt til en andel av den relevante omsetningsverdien og multiplisert med antall år overtredelsen varte.
- (721) Som utgangspunkt vil den andel av omsetningsverdien som tas i betraktning, fastsettes på et nivå som kan utgjøre inntil 30 prosent av omsetningsverdien, jf. forskrift om overtredelsesgebyr § 3 tredje ledd annet punktum. Nivået vil avhenge av overtredelsens grovhet. Forskrift om overtredelsesgebyr § 3 annet ledd angir momenter som Konkurransetilsynet særlig skal ta hensyn til ved vurderingen av overtredelsens grovhet.

³²⁶ Sak T-540/08 *Esso m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 95. Se også sak C-291/98 P *Sarrió mot Kommisjonen*, avsnitt 86 og sak T-40/06 *Trioplast Industrier mot Kommisjonen*, avsnitt 92.

³²⁷ Tabellen er utarbeidet av Konkurransetilsynet på grunnlag av informasjon mottatt i brev fra Wikborg Rein Advokatfirma AS 4. januar 2019, vedlegg 2 og e-post fra Advokatfirmaet Wiersholm AS 16. januar 2019, vedlegg 1.

Angivelsen er ikke uttømmende og andre momenter kan også være av betydning ved utmålingen.³²⁸

- (722) Konkurransetilsynet skal for det første ved vurderingen av hvor grov overtredelsen er særlig ta hensyn til "*overtredelsens art*", jf. forskrift om overtredelsesgebyr § 3 annet ledd bokstav a.
- (723) Horisontale avtaler om prisfastsettelse, markedsdeling og fastsetting av produksjonen regnes generelt for å være særlig grove overtredelser.³²⁹ Det fremkommer av ESAs retningslinjer at andelen av omsetningsverdien normalt ligger på øvre del av skalaen for slike grove overtredelser, som innebærer mellom 15 og 30 prosent.³³⁰ Kommisjonen har i tidligere praksis benyttet en prosentsats opp til 25 prosent.
- (724) Forskrift om overtredelsesgebyr § 3 annet ledd bokstav b og c fastsetter videre at det ved vurderingen av overtredelsens grovhet også skal tas hensyn til "*overtredelsens faktiske innvirkning på markedet*" og "*størrelsen på det berørte marked*". I Brosaken uttalte Høyesterett at disse momentene måtte tre noe i bakgrunnen ved alvorlige overtredelser.³³¹ Tilsvarende har EU-domstolen lagt til grunn at arten av overtredelsen er avgjørende ved fastsettelse av overtredelsens grovhet.³³²
- (725) Forskrift om overtredelsesgebyr § 3 annet ledd bokstav d fastsetter videre at det ved vurderingen av overtredelsens grovhet også skal tas hensyn til "*utvist skyld*".
- (726) Endelig fastsetter forskrift om overtredelsesgebyr § 3 annet ledd bokstav e-f at det ved vurderingen av overtredelsens grovhet skal tas hensyn til "*den kombinerte markedsandelen til de berørte foretak*" og "*om avtaler eller tiltak er gjennomført*".

7.2.5.2 Konkurransetilsynets vurdering

- (727) Konkurransetilsynet legger foreløpig til grunn at Verisure og Sector har samarbeidet om markedsdeling i perioden fra 2011 til 2017, og at de i den forbindelse har utvekslet konkurransesensitiv informasjon. Partene har samarbeidet om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg. I stedet for å konkurrere om å skaffe flest mulig kunder, fordelte partene kunder i det norske boligalarmmarkedet mellom seg.
- (728) Som det fremgår av avsnitt (618) og (619) er markedsdeling å anse som en formålsovertredelse og blant de mest alvorlige overtredelsene av konkurranse-loven § 10. Skadevirkningene av et slikt samarbeid kan være betydelige og vidtrekkende. "[O]vertredelsens art" tilsier dermed at overtredelsen må anses som særlig grov, jf. forskrift om overtredelsesgebyr § 3 annet ledd bokstav a. Dette er særlig vektlagt av Konkurransetilsynet ved vurderingen av overtredelsens grovhet i denne saken.
- (729) Som det fremgår av kapittel 5.2.4.2 er det norske boligalarmmarkedet sterkt konsentrert, der partene er de klart største aktørene. I henhold til markedstall fra NHO Service og Handel har partenes samlede markedsandel økt fra ■ til ■ prosent i perioden 2011 til 2017. Den berørte omsetningen er høy. Markedsforholdene i boligalarmmarkedet legger videre til rette for samarbeid. Disse momentene taler for at samarbeidet har hatt en betydelig virkning på markedet. Dette underbygges av at antallet salg partene har hatt til hverandres kunder har vært lavt og relativt stabilt i hele perioden, med unntak av i de såkalte krigsperiodene i 2012 og 2013. Konkurransetilsynet vil vektlegge disse momentene ved vurderingen av overtredelsens grovhet.
- (730) Konkurransetilsynet har videre vektlagt at handlingene er utført med forsett, jf. kapittel 6.3.
- (731) I denne saken er det tale om markedsdeling mellom de to største aktørene i et høyt konsentrert marked. Overtredelsens alvorlige art og dens vidtrekkende skadepotensiale, samt de øvrige ovennevnte forhold, tilsier samlet sett at overtredelsen i denne saken må anses som særlig

³²⁸ Se blant annet sak T-486/11 *Orange Polska mot Kommisjonen*, avsnitt 111 og 112.

³²⁹ Forskrift om overtredelsesgebyr § 3 femte ledd.

³³⁰ ESAs retningslinjer, avsnitt 23.

³³¹ Rt. 2012 side 1556 (*Brosaken*), avsnitt (78) og (79).

³³² Sakene C-554/08 P *Carbone-Lorraine mot Kommisjonen*, avsnitt 44 og T-587/08 *Fresh Del Monte Produce mot Kommisjonen*, avsnitt 70.

grov. Dette taler for at det bør ilegges et betydelig overtredelsesgebyr for å reflektere overtredelsens grove karakter.

- (732) Konkurransetilsynet finner på denne bakgrunn at beløpet det tas utgangspunkt i for utmåling av gebyrene i denne saken, bør settes til 16 prosent av den relevante omsetningsverdien for hvert av foretakene fastsatt i kapittel 7.2.4.2.

7.2.6 Overtredelsens varighet

- (733) Ved utmåling av overtredelsesgebyr skal Konkurransetilsynet særlig legge vekt på varigheten av overtredelsen, jf. konkurranseloven § 29 annet ledd og forskrift om overtredelsesgebyr § 3 første ledd. Etter forskrift om overtredelsesgebyr § 3 fjerde ledd første punktum kan beløpet som fremkommer når det er tatt hensyn til momentene i andre og tredje ledd, multipliseres med antall år foretaket har deltatt i overtredelsen.
- (734) Anvendelse av en slik multiplikator har blant annet til formål i størst mulig grad å gjenspeile den økonomiske betydningen av overtredelsen. Det følger av bestemmelsen at perioder på under seks måneder vil bli medregnet som et halvt år, og perioder på mer enn seks måneder, men under et år, vil bli medregnet som et helt år.
- (735) Konkurransetilsynet legger til grunn at samarbeidet om markedsdeling mellom Verisure og Sector kom i stand gjennom kontakt og møter mellom personer som opptrådte på vegne av foretakene. I kapittel 3.3.1 fremkommer det at det ble etablert kontakt mellom partene i 2009. Konkurransetilsynet er foreløpig av den oppfatning at kontakten mellom partene i august 2011 viser at partene var opptatt av en felles strategi, og at denne kontakten ledet til en felles forståelse mellom partene om å ikke selge boligalarmer til hverandres kunder gjennom dørsalg, jf. kapittel 5.2.3.2 Konkurransetilsynet legger på denne bakgrunn foreløpig til grunn at samarbeidet mellom partene om markedsdeling i det norske boligalarmmarkedet i hvert fall var kommet i stand i august 2011.
- (736) Konkurransetilsynet gjennomførte bevissikring hos Verisure og Sector 20. juni 2017, jf. kapittel 2.2. Ingen av foretakene i samarbeidet har erkjent å ha samarbeidet i strid med konkurranseloven § 10, og det foreligger følgelig heller ikke opplysninger fra foretakene om når samarbeidet etter deres oppfatning ble avsluttet. Konkurransetilsynet legger foreløpig til grunn at overtredelsen varte frem til tilsynet gjennomførte bevissikring 20. juni 2017.
- (737) På denne bakgrunn er det foreløpig lagt til grunn at samarbeidet har hatt en varighet fra august 2011 og frem til 20. juni 2017. Varigheten vil i henhold til forskriften således bli regnet som seks år.
- (738) Konkurransetilsynet vil etter dette multiplisere beløpet som fremkommer etter å ha multiplisert foretakenes relevante omsetningsverdi med grovhetsprosenten, med seks.

7.2.7 Tillegg for særlig grovhet

- (739) Det fremgår av forskrift om overtredelsesgebyr § 3 femte ledd at ved særlig grove overtredelser av konkurranseloven § 10, kan Konkurransetilsynet ilegge et tillegg på 15 til 25 prosent av relevant omsetning. Horisontale avtaler om prisfastsettelse, markedsdeling og begrensning av produksjonen nevnes i bestemmelsen som eksempler på særlig grove overtredelser.
- (740) Av ESAs retningslinjer fremgår det at ved slike overtredelser vil det bli inkludert et tillegg i grunnbeløpet. Dette er også i samsvar med Kommisjonens praksis. Det siteres fra ESAs retningslinjer:
- "I tillegg vil EFTAs overvåkningsorgan [...] inkludere i grunnbeløpet et beløp på mellom 15 % og 25 % av omsetningsverdien [...] for å avskrekke foretak fra i det hele tatt å delta i horisontale avtaler om prisfastsettelse, markedsdeling og begrensning i produksjonen. Overvåkningsorganet kan også legge til et slikt beløp ved andre overtredelser."*³³³
- (741) Formålet med tillegget er således å avskrekke foretak fra å involvere seg i horisontale avtaler om prisfastsettelse, markedsdeling og begrensning av produksjon overhodet. I teorien omtales

³³³ ESAs retningslinjer, avsnitt 25.

dette tillegget derfor som "*the entry fee*".³³⁴ Tillegget for "*særlig grove overtredelser*" er med andre ord først og fremst begrunnet i allmennpreventive hensyn. Tillegget ilegges uavhengig av hvor lenge overtredelsen har vart.

- (742) Foreliggende sak gjelder markedsdeling. Markedsdeling er særskilt trukket frem i bestemmelsen som et eksempel på en type overtredelse som anses som særlig grov, jf. avsnitt (739). Praksis fra EU viser at tillegget for særlig grovhet fastsettes til samme proSENTSATS som for overtredelsens grovhet.³³⁵
- (743) Etter Konkurransetilsynets oppfatning tilsier arten av samarbeidet i denne saken at det må ilegges tillegg for særlig grovhet på 16 prosent av omsetningsverdiene. Et slikt tillegg vil utgjøre om lag 95,1 millioner kroner for Sector/Isanor Invest og om lag 112,0 millioner kroner for Verisure/Verisure Midholding.

7.2.8 Fastsettelse av grunnbeløpets størrelse

7.2.8.1 Sector/Isanor Invest

- (744) Gebyrets grunnbeløp fastsettes etter dette i utgangspunktet til 16 prosent av den relevante omsetningsverdien som fremkommer i Tabell 3, multiplisert med antall år overtredelsen har vart, som er seks, jf. avsnitt (738). Dette beløpet utgjør om lag 570,7 millioner kroner for Sector/Isanor Invest.
- (745) Etersom overtredelsen anses som særlig grov, har Konkurransetilsynet ilagt et tillegg på om lag 95,1 millioner kroner, jf. avsnitt (743).
- (746) Grunnbeløpet utgjør etter dette 665,8 millioner kroner for Sector/Isanor Invest.

7.2.8.2 Verisure/Verisure Midholding

- (747) Gebyrets grunnbeløp fastsettes etter dette i utgangspunktet til 16 prosent av den relevante omsetningsverdien som fremkommer i Tabell 3, multiplisert med antall år overtredelsen har vart, som er seks, jf. avsnitt (738). Dette beløpet utgjør om lag 672,0 millioner kroner for Verisure/Verisure Midholding.
- (748) Etersom overtredelsen anses som særlig grov, har Konkurransetilsynet ilagt et tillegg på om lag 112,0 millioner kroner, jf. avsnitt (743).
- (749) Grunnbeløpet utgjør etter dette 784,0 millioner kroner for Verisure/ Verisure Midholding.

7.3 Oppsummering av overtredelsesgebyrets størrelse

- (750) På dette grunnlag har Konkurransetilsynet foreløpig funnet at det bør utmåles et overtredelsesgebyr på 784,0 millioner kroner for Verisure/ Verisure Midholding og et overtredelsesgebyr på 665,8 kroner for Sector/Isanor Invest.
- (751) Verisure har i samarbeidsperioden hatt en noe høyere omsetning enn Sector i det norske boligalarmmarkedet, jf. Tabell 3, og dermed blir også vinningspotensialet av samarbeidet større for Verisure. Av denne grunn vil gebyret som utmåles for Verisure/Verisure Midholding bli noe høyere enn gebyret som utmåles for Sector/Isanor Invest.

7.3.1 Justering av grunnbeløpet

- (752) Forskrift om overtredelsesgebyr § 3 sjette ledd lister opp andre momenter som i skjerpene eller formildende retning kan påvirke utmålingen av gebyret. Angivelsen av momentene er ikke uttømmende og også andre momenter kan være av betydning.

³³⁴ Wouter P.J. Wils "*The European Commission's 2006 Guidelines on Antitrust Fines: A Legal and Economic Analysis*", World Competition Volume 30 No. 2 juni 2007, Hubert de Broca Directorate-General for Competition "*The Commission revises its Guidelines for setting fines in antitrust cases*" Competition Policy Newsletter nr. 3 høst 2006, se også pressemelding og memorandum fra Kommisjonen ved offentliggjøring av 2006 Kommisjonens retningslinjer IP/06/857 og MEMO/06/256 28. juni 2006.

³³⁵ Se for eksempel Kommisjonens avgjørelse i sakene CRT Glass Comp./39.605, Pre-stressing Steel Comp./38/344 og Animal Feed Phosphates Comp. 38/866.

(753) Konkurransetilsynet kan ikke se at det foreligger skjerpene eller formildende omstendigheter i saken av betydning for utmålingen av overtredelsesgebyrene.

7.4 Maksimalgrensen – ti prosent av foretakets omsetning

- (754) Som nevnt i kapittel 7.1.2 kan overtredelsesgebyret ikke overstige ti prosent av foretakets omsetning, jf. forskrift om overtredelsesgebyr § 2 annet ledd. Omsetningen er foretakets samlede salgsinntekter for det siste regnskapsåret, jf. forskrift om overtredelsesgebyr § 2 tredje ledd.
- (755) I saker hvor et datterselskap har begått overtredelsen, og morselskapet utøver avgjørende innflytelse over datterselskapet, er det i EU/EØS-rettspraksis lagt til grunn at hele konsernets omsetning er relevant for maksimalgrensen på ti prosent.³³⁶ Tilsvarende må legges til grunn for forskrift om overtredelsesgebyr § 2 annet ledd.³³⁷
- (756) Overtredelsesgebyret på 784,0 millioner kroner for Verisure/Verisure Midholding vil ikke overskride ti prosent av foretakets samlede salgsinntekt, jf. avsnitt (29).
- (757) Sector-konsernets samlede salgsinntekt i 2017 var på om lag 4 248,3 millioner kroner, jf. avsnitt (17), og overtredelsesgebyret overskrider således maksimalgrensen på ti prosent. På dette grunnlaget reduseres overtredelsesgebyret for Sector/Isanor Invest til 424,8 millioner kroner.
- (758) Konkurransetilsynets gebyrutmåling i henhold til maksimalgrensen på ti prosent baserer seg på det enkelte foretaks samlede salgsinntekt for regnskapsåret 2017. Tilsynet bemerker i denne forbindelse at ved et eventuelt endelig vedtak vil gebyrenes størrelse justeres i henhold til det enkelte foretaks samlede salgsinntekt for det siste regnskapsår på vedtakstidspunktet. Gebyrenes størrelse slik de fremgår av dette varsel er således å anse som foreløpige.

³³⁶ Sak T-112/05 *Akzo Nobel m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 90, sak C-97/08 P *Akzo Nobel m.fl. mot Kommisjonen*, og sak T-9/99 *HFB m.fl. mot Kommisjonen*, avsnitt 528 og 529.

³³⁷ Dette er blant annet lagt til grunn i Borgarting lagmannsretts dom av 29. juni 2015 i sak 13-075034ASD-BORG/01 (*Asfaltsaken*), side 17.

8 Varsel om slutning

(759) På denne bakgrunn og med hjemmel i konkurranseloven § 29, jf. § 10 og EØS-avtalen artikkel 53, varsles det i henhold til forvaltningsloven § 16 om at Konkurransetilsynet vurderer å fatte vedtak med følgende foreløpige slutning:

1. Sector Alarm AS og Isanor Invest AS ilegges solidarisk et overtredelsesgebyr på 424,8 millioner kroner – fire hundre og tjuefire millioner åtte hundre tusen kroner - for overtredelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53.

2. Verisure AS og Verisure Midholding AB ilegges solidarisk et overtredelsesgebyr på 784,0 millioner kroner – syv hundre og åttifire millioner kroner - for overtredelse av konkurranseloven § 10 og EØS-avtalen artikkel 53.

(760) Partene gis frist mandag 2. september 2019 for å inngi merknader til varselet.

(761) Konkurransetilsynet gjør oppmerksom på adgangen til innsyn i sakens dokumenter i medhold av konkurranseloven §§ 26-27a jf. forvaltningsloven § 19.

(762) Konkurransetilsynet har med hjemmel i konkurranseloven § 26 annet ledd, jf. forvaltningsloven § 19 første ledd bokstav b og annet ledd bokstav b gjort unntak for innsyn i enkelte opplysninger i varselet og/eller i vedlagte dokumenter. Disse opplysningene er sladdet.

Med hilsen

Hanne Dahl Amundsen (e.f.)
avdelingsdirektør

Vedleggsoversikt

VEDLEGG 1	E-POST FRA ADVOKATFIRMAET WIERSHOLM AS 16. JANUAR 2019
VEDLEGG 2	BREV FRA WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS 4. JANUAR 2019
VEDLEGG 3	BREV FRA WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS 14. FEBRUAR 2019
VEDLEGG 4	BERGEN TINGRETTS BESLUTNINGER OM BEVISSIKRING 14. JUNI 2017
VEDLEGG 5	BREV FRA WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS 5. MARS 2019
VEDLEGG 6	BREV FRA ADVOKATFIRMAET WIERSHOLM AS 15. APRIL 2019
VEDLEGG 7	BREV FRA ADVOKATFIRMAET WIERSHOLM AS 18. SEPTEMBER 2018
VEDLEGG 8	BREV FRA WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS 4. OKTOBER 2018
VEDLEGG 9	FORKLARINGSOPPTAK MED V6 (VERISURE) 24. APRIL 2018
VEDLEGG 10	E-POST FRA NHO SERVICE OG HANDEL 31. MAI 2018 VEDLAGT REGNEARK
VEDLEGG 11	BREV FRA NHO SERVICE OG HANDEL 7. MAI 2018
VEDLEGG 12	E-POST FRA NHO SERVICE OG HANDEL 13. SEPTEMBER 2018
VEDLEGG 13	FORKLARINGSOPPTAK MED S2 (SECTOR) 7. FEBRUAR 2018
VEDLEGG 14	FORKLARINGSOPPTAK MED S1 (SECTOR) 7. FEBRUAR 2018
VEDLEGG 15	FORKLARINGSOPPTAK MED S3 (SECTOR) 15. MARS 2018

- VEDLEGG 16 FORKLARINGSOPPTAK MED S4 (SECTOR) 27. APRIL 2018
- VEDLEGG 17 FORKLARINGSOPPTAK MED V1 (VERISURE) 7. FEBRUAR 2018
- VEDLEGG 18 FORKLARINGSOPPTAK MED V3 (VERISURE) 26. APRIL 2018
- VEDLEGG 19 FORKLARINGSOPPTAK MED V4 (VERISURE) 5. SEPTEMBER 2018
- VEDLEGG 20 FORKLARINGSOPPTAK MED V5 (VERISURE) 15. MARS 2018
- VEDLEGG 21 FORKLARINGSOPPTAK MED V1 (VERISURE) 29. NOVEMBER 2018
- VEDLEGG 22 BREV FRA WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS 5. MARS 2019, VEDLEGG 2
- VEDLEGG 23 BREV FRA WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS 5. MARS 2019, VEDLEGG 3
- VEDLEGG 24 E-POST FRA ██████████ I NHO SERVICE TIL BL.A. V1 OG S2 7. JANUAR 2010
- VEDLEGG 25 REFERAT FRA MØTE MELLOM ALARMSSELSKAPER I REGI AV NHO 5. JANUAR 2010
- VEDLEGG 26 E-POST FRA S2 TIL BLANT ANNET S1 5. JANUAR 2010
- VEDLEGG 27 E-POST FRA V1 TIL S2 5. JULI 2010
- VEDLEGG 28 E-POST FRA V1 TIL S2 12. AUGUST 2010
- VEDLEGG 29 E-POST FRA S3 TIL S2 19. AUGUST 2010
- VEDLEGG 30 KALENDEROPPFØRING FRA V1S KALENDER DATERT 7. SEPTEMBER 2010
- VEDLEGG 31 E-POST FRA S14 TIL S2 15. NOVEMBER 2010
- VEDLEGG 32 VEDLEGG TIL E-POST FRA S14 TIL S2 15. NOVEMBER 2010
- VEDLEGG 33 E-POST FRA S2 TIL ████████ 25. JANUAR 2011
- VEDLEGG 34 E-POST FRA V1 TIL LEDERTEAMET I VERISURE 1. FEBRUAR 2011
- VEDLEGG 35 INTERN PRESENTASJON I VERISURE FRA 16. FEBRUAR 2011
- VEDLEGG 36 REFERAT FRA NHO-MØTE 17. FEBRUAR 2011
- VEDLEGG 37 OPPDATERT PRESENTASJON FRA NHO-MØTET 17. FEBRUAR 2011
- VEDLEGG 38 E-POST FRA V7 TIL TEAMLEDERNE 18. FEBRUAR 2011
- VEDLEGG 39 E-POST FRA V15 TIL V1 22. FEBRUAR 2011
- VEDLEGG 40 MØTEREFERAT FRA TEAMLEDERMØTE SALG I VERISURE 3. MARS 2011, SIDE 3
- VEDLEGG 41 E-POST FRA S2 TIL V1 21. MARS 2011
- VEDLEGG 42 E-POST FRA ████████ TIL S3 21. MARS 2011
- VEDLEGG 43 E-POST FRA S3 TIL SALG NORGE 21. MARS. 2011
- VEDLEGG 44 E-POST FRA V1 TIL S2 15. APRIL 2011
- VEDLEGG 45 E-POST FRA ████████ TIL BLANT ANNET V1 OG S2 3. MAI 2011
- VEDLEGG 46 PRESENTASJON AV BOLIGALARMSTATISTIKK NHO SERVICE PER 30. MARS 2011
- VEDLEGG 47 E-POST FRA V3 TIL V1 9. JUNI 2011
- VEDLEGG 48 E-POST FRA S2 TIL V1 8. JUNI 2011
- VEDLEGG 49 AVTALE 9. JUNI KL. 13:00 FRA V1S KALENDER KALT "S2"
- VEDLEGG 50 PRESENTASJON I VERISURE OM KANSELLERINGSÅRSAKER FRA JULI 2011
- VEDLEGG 51 E-POST FRA V7 TIL SWOT 1. SEPTEMBER 2011
- VEDLEGG 52 E-POST FRA S2 TIL V1 17. AUGUST 2011
- VEDLEGG 53 E-POST FRA S2 TIL V1 18. AUGUST 2011
- VEDLEGG 54 FORKLARINGSOPPTAK MED S2 (SECTOR) 29. NOVEMBER 2018

- VEDLEGG 55 E-POST FRA S2 TIL V4 18. AUGUST 2011
- VEDLEGG 56 E-POST FRA S2 TIL V1 22. AUGUST 2011
- VEDLEGG 57 E-POST FRA S2 TIL V1 30. AUGUST 2011
- VEDLEGG 58 E-POST FRA S2 TIL V1 31. AUGUST 2011
- VEDLEGG 59 E-POST FRA V4 TIL V1 14. SEPTEMBER 2011
- VEDLEGG 60 E-POST FRA S2 TIL V1 16. SEPTEMBER 2011
- VEDLEGG 61 E-POST FRA V4 TIL V5 21. SEPTEMBER 2011
- VEDLEGG 62 BREV FRA WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS 5. MARS 2019, VEDLEGG 6
- VEDLEGG 63 E-POST FRA V4 TIL V3 OG V1 24. SEPTEMBER 2011
- VEDLEGG 64 E-POST FRA V4 TIL V12 OG V13 30 SEPTEMBER 2011
- VEDLEGG 65 E-POST FRA S2 TIL V1 3. OKTOBER 2011
- VEDLEGG 66 E-POST FRA V1 TIL S2 18. OKTOBER 2011
- VEDLEGG 67 E-POST FRA S2 TIL V1 19. OKTOBER 2011
- VEDLEGG 68 E-POST FRA V4 TIL V3 OG V1 20. OKTOBER 2011
- VEDLEGG 69 AVTALE FRA VIS KALENDER KALT "MØTE S2" OPPRETTET 19. OKTOBER 2011
- VEDLEGG 70 E-POST FRA V1 TIL V3 24. OKTOBER 2011
- VEDLEGG 71 E-POST FRA V9 TIL V1 4. NOVEMBER 2011
- VEDLEGG 72 E-POST FRA V1 TIL [REDACTED] 18. NOVEMBER 2011
- VEDLEGG 73 E-POST FRA V1 TIL S2 8. DESEMBER 2011
- VEDLEGG 74 E-POST FRA S1 TIL S2 22. DESEMBER 2011
- VEDLEGG 75 E-POST FRA V1 TIL S2 22. DESEMBER 2011
- VEDLEGG 76 E-POST FRA V10 TIL [REDACTED] 14. DESEMBER 2011
- VEDLEGG 77 E-POST FRA V4 TIL V6 OG V1 4. JANUAR 2012
- VEDLEGG 78 E-POST FRA V6 TIL V1 11. JANUAR 2012
- VEDLEGG 79 E-POST FRA V6 TIL V1 MED FLERE 3. FEBRUAR 2012
- VEDLEGG 80 E-POST FRA S2 TIL V1 16. MARS 2012
- VEDLEGG 81 E-POST FRA S2 TIL S3 16. MAI 2012
- VEDLEGG 82 E-POST FRA S2 TIL S3 23. MAI 2012
- VEDLEGG 83 MØTEINNKALLING FRA V1 TIL V4, V3 OG V6 21. JUNI 2012
- VEDLEGG 84 E-POST FRA V3 TIL V1 OG V4 22. JUNI 2012
- VEDLEGG 85 E-POST FRA V6 TIL V4, V3, V1, MED FLERE, 27. JUNI 2012
- VEDLEGG 86 E-POST FRA V5 TIL [REDACTED] 28. JUNI 2012
- VEDLEGG 87 E-POST FRA V4 TIL SINE ANSATTE OG SALGSLEDERE 29. JUNI 2012
- VEDLEGG 88 E-POST FRA S2 TIL S1 5. JULI 2012
- VEDLEGG 89 E-POST FRA V1 TIL [REDACTED] 9. JULI 2012
- VEDLEGG 90 E-POST FRA S2 TIL S3 7. JULI 2012
- VEDLEGG 91 E-POST FRA V10 TIL V1 9. JULI 2012
- VEDLEGG 92 LINKEDIN-MELDING/E-POST FRA LINKEDIN TIL V1 25. JULI 2012
- VEDLEGG 93 E-POST FRA V3 TIL LEDERTEAMET 30. JULI 2012
- VEDLEGG 94 E-POST FRA S2 TIL S3 30. JULI 2012
- VEDLEGG 95 E-POST FRA S1 TIL S6 30. JULI 2012

- VEDLEGG 96 E-POST FRA V10 TIL V1 1. AUGUST 2012
- VEDLEGG 97 E-POST FRA V13 TIL LEDERTEAMET 1. AUGUST 2012
- VEDLEGG 98 E-POST FRA [REDACTED] TIL V5 1. AUGUST 2012
- VEDLEGG 99 E-POST FRA S9 TIL S2 3. AUGUST 2012
- VEDLEGG 100 E-POST FRA S8 TIL S2 OG S1 10. AUGUST 2012
- VEDLEGG 101 E-POST FRA V6 TIL V1 13. AUGUST 2012
- VEDLEGG 102 KALENDEROPPFØRING HOS V1 DATERT 14. AUGUST 2012
- VEDLEGG 103 KALENDEROPPFØRING FRA S2 DATERT 14. AUGUST 2012
- VEDLEGG 104 BEKREFTELSE AV MØTEROM FOR MØTE 14. AUGUST 2012
- VEDLEGG 105 E-POST FRA V4 TIL V1 16. AUGUST 2012
- VEDLEGG 106 E-POST FRA V1 TIL SINE ANSATTE 16. AUGUST 2012
- VEDLEGG 107 E-POST FRA V6 LEDERTEAMET 31. AUGUST 2012
- VEDLEGG 108 E-POST FRA S2 TIL S1 25. SEPTEMBER 2012
- VEDLEGG 109 E-POST FRA S2 TIL V1 26. SEPTEMBER 2012
- VEDLEGG 110 KALENDEROPPFØRING HOS V1 KALT "MØTE S2" 27. SEPTEMBER 2012
- VEDLEGG 111 E-POST FRA S1 TIL S6 15. OKTOBER 2012
- VEDLEGG 112 E-POST FRA S1 TIL S2 1. NOVEMBER 2012
- VEDLEGG 113 E-POST FRA S10 TIL V1 15. NOVEMBER 2012
- VEDLEGG 114 BREV FRA SECTOR TIL VERISURE DATERT 13. NOVEMBER 2012
- VEDLEGG 115 E-POST FRA S1 TIL S2 7. NOVEMBER 2012
- VEDLEGG 116 E-POST FRA V3 TIL V11, V5 OG [REDACTED] 28. NOVEMBER 2012
- VEDLEGG 117 E-POST FRA S2 TIL S1 4. DESEMBER 2012
- VEDLEGG 118 E-POST FRA S2 TIL V1 20. DESEMBER 2012
- VEDLEGG 119 E-POST FRA S2 TIL S10 21. JANUAR 2013
- VEDLEGG 120 KALENDEROPPFØRING HOS V1 KALT "MØTE S2" 22. JANUAR 2013
- VEDLEGG 121 E-POST FRA V6 TIL V1 22. JANUAR 2013
- VEDLEGG 122 CHAT MELLOM V4 OG V6 30. JANUAR 2013
- VEDLEGG 123 E-POST FRA S4 TIL ANSATTE I SECTOR 1. FEBRUAR 2013
- VEDLEGG 124 E-POST FRA V1 TIL V4, V3 OG V10 5. FEBRUAR 2013
- VEDLEGG 125 BREV TIL VERISURE FRA WIERSHOLM PÅ VEGNE AV SECTOR DATERT 5. FEBRUAR 2013
- VEDLEGG 126 E-POST FRA S1 TIL S2 12. FEBRUAR 2013
- VEDLEGG 127 E-POST FRA S2 TIL V1 13. FEBRUAR 2013
- VEDLEGG 128 E-POST FRA S3 TIL S2 20. FEBRUAR 2013
- VEDLEGG 129 E-POST FRA S6 TIL S1 26. FEBRUAR 2013
- VEDLEGG 130 E-POST FRA [REDACTED] TIL S7 27. FEBRUAR 2013
- VEDLEGG 131 REFERAT FRA GEM-MØTE 26. FEBRUAR 2013
- VEDLEGG 132 E-POST FRA S2 TIL S1 28. FEBRUAR 2013
- VEDLEGG 133 E-POST FRA V1 TIL V3 12. MARS 2013
- VEDLEGG 134 BREV FRA WIERSHOLM TIL VERISURE 12. MARS 2013
- VEDLEGG 135 E-POST FRA V5 TIL V3 12. MARS 2013
- VEDLEGG 136 E-POST FRA V5 TIL [REDACTED] 13. MARS 2013

VEDLEGG 137	E-POST FRA S2 TIL S7 13. MARS 2013
VEDLEGG 138	E-POST FRA WIERSHOLM TIL [REDACTED] 13. MARS 2013
VEDLEGG 139	UTDRAG FRA SMS-KORRESPONDANSE MELLOM S1 OG S2
VEDLEGG 140	E-POST FRA S9 TIL S2 19. MARS 2013
VEDLEGG 141	E-POST FRA S2 TIL V1 19. MARS 2013
VEDLEGG 142	REGNEARK FRA SECTOR SOM VISER DETALJERTE STEG I KAMPANJEN I 2013
VEDLEGG 143	E-POST FRA [REDACTED] TIL [REDACTED] OG S3 3. APRIL 2013
VEDLEGG 144	E-POST FRA V9 TIL V1 3. APRIL 2013
VEDLEGG 145	CHAT MELLOM V4 OG V6 5. APRIL 2013
VEDLEGG 146	CHAT MELLOM V4 OG V6 9. APRIL 2013
VEDLEGG 147	E-POST FRA V10 TIL V6 12. APRIL 2013
VEDLEGG 148	E-POST FRA S1 TIL [REDACTED] 19. APRIL 2013
VEDLEGG 149	E-POST FRA V3 TIL PARTNERNE 24. APRIL 2013
VEDLEGG 150	E-POST FRA V3 TIL V4 24. APRIL 2013
VEDLEGG 151	E-POST FRA V4 TIL V1 30. APRIL 2013
VEDLEGG 152	E-POST FRA V1 TIL S2 14. MAI 2013
VEDLEGG 153	E-POST FRA S1 TIL S2 24. MAI 2013
VEDLEGG 154	E-POST FRA S11 TIL S2 MED FLERE 27. MAI 2013
VEDLEGG 155	E-POST FRA S9 TIL S2 MED FLERE 29. MAI 2013
VEDLEGG 156	E-POST FRA S1 TIL S2 31. MAI 2013
VEDLEGG 157	E-POST FRA S2 TIL S1 31. MAI 2013
VEDLEGG 158	E-POST FRA V1 TIL S2 4. JUNI 2013
VEDLEGG 159	KLAGE PÅ VERISURE TIL FORBRUKEROMBUDET FRA SECTOR
VEDLEGG 160	E-POST FRA V3 TIL ANSATTE 6. JUNI 2013
VEDLEGG 161	E-POST FRA V15 TIL V1 10. JUNI 2013
VEDLEGG 162	E-POST FRA S2 TIL S12 12. JUNI 2013
VEDLEGG 163	E-POST FRA V3 TIL AVDELINGSLEDERNE 20. JUNI 2013
VEDLEGG 164	E-POST FRA [REDACTED] TIL S4 20. JUNI 2013
VEDLEGG 165	E-POST FRA S2 TIL S3 23. JUNI 2013
VEDLEGG 166	E-POST FRA V3 TIL DE ANSATTE 1. JULI 2013
VEDLEGG 167	E-POST FRA V10 TIL V1 5. JULI 2013
VEDLEGG 168	E-POST FRA S1 TIL S2 5. JULI 2013
VEDLEGG 169	E-POST FRA S3 TIL S5 15. JULI 2013
VEDLEGG 170	E-POST FRA S5 TIL [REDACTED] 15. JULI 2013
VEDLEGG 171	E-POST FRA V3 TIL LEDERTEAMET 23. JULI 2013
VEDLEGG 172	E-POST FRA V11 TIL PARTNERNE 29. JULI 2013
VEDLEGG 173	CHAT MELLOM V4 OG V6 FRA 30. JULI 2013
VEDLEGG 174	CHAT MELLOM V4 OG V6 FRA 1. AUGUST 2013
VEDLEGG 175	E-POST FRA S2 TIL S6 OG S1 13. AUGUST 2013
VEDLEGG 176	E-POST FRA V10 TIL V1 15. AUGUST 2013
VEDLEGG 177	KALENDEROPPFØRING HOS V1 KALT "S2" DATERT 26. AUGUST 2013

VEDLEGG 178	E-POST FRA V1 TIL █████ 2. SEPTEMBER 2013
VEDLEGG 179	E-POST FRA S2 TIL V1 11. SEPTEMBER 2013
VEDLEGG 180	E-POST FRA S2 TIL S3 11. SEPTEMBER 2013
VEDLEGG 181	E-POST FRA V1 TIL S2 13. SEPTEMBER 2013
VEDLEGG 182	E-POST FRA V1 TIL V4, V3 OG V10 13. SEPTEMBER 2013
VEDLEGG 183	E-POST FRA S2 TIL S3 MED FLERE 18. SEPTEMBER 2013
VEDLEGG 184	E-POST FRA V6 TIL V1 OG V4 24. SEPTEMBER 2013
VEDLEGG 185	E-POST FRA V6 TIL V4 OG V1 27. SEPTEMBER 2013
VEDLEGG 186	E-POST FRA S2 TIL S3 27. SEPTEMBER 2013
VEDLEGG 187	E-POST FRA S3 TIL SELGERNE I SECTOR 7. OKTOBER 2013
VEDLEGG 188	E-POST FRA S2 TIL LEDERGRUPPEN 13. OKTOBER 2013
VEDLEGG 189	E-POST FRA V3 TIL V1 30. OKTOBER 2013
VEDLEGG 190	E-POST FRA S6 TIL S2 30. OKTOBER 2013
VEDLEGG 191	E-POST FRA S2 TIL S1 8. NOVEMBER 2013
VEDLEGG 192	E-POST FRA V3 TIL LEDERTEAMET I VERISURE 14. NOVEMBER 2013
VEDLEGG 193	E-POST FRA S6 TIL S2 MED FLERE 15. NOVEMBER 2013
VEDLEGG 194	E-POST FRA S2 TIL V1 15. NOVEMBER 2013
VEDLEGG 195	E-POST FRA S2 TIL S1 17. NOVEMBER 2013
VEDLEGG 196	E-POST FRA S11 TIL S2 24. NOVEMBER 2013
VEDLEGG 197	E-POST FRA V11 TIL PARTNERNE 29. NOVEMBER 2013
VEDLEGG 198	E-POST FRA V6 TIL V4, V10 OG V1 29. NOVEMBER 2013
VEDLEGG 199	E-POST FRA S2 TIL S1 29. NOVEMBER 2013
VEDLEGG 200	E-POST FRA S2 TIL S1 OG S6 2. DESEMBER 2013
VEDLEGG 201	E-POST FRA V3 TIL LEDERTEAMET 12. DESEMBER 2013
VEDLEGG 202	E-POST FRA █████ TIL S2 12. DESEMBER 2013
VEDLEGG 203 DESEMBER 2013	PDF-PRESENTASJON KNYTTET TIL KONSERNLEDERMØTET I SECTOR I DESEMBER 2013
VEDLEGG 204	E-POST FRA V11 TIL PARTNERNE 17. DESEMBER 2013
VEDLEGG 205	E-POST FRA S3 TIL SINE ANSATTE 17. DESEMBER 2013
VEDLEGG 206	REFERAT FRA SWOT-LEDERMØTE 18. DESEMBER 2013
VEDLEGG 207	E-POST FRA V1 TIL V3 6. JANUAR 2014
VEDLEGG 208	E-POST FRA S2 TIL S3 7. JANUAR 2014
VEDLEGG 209	E-POST FRA S1 TIL S2 8. JANUAR 2014
VEDLEGG 210	REFERAT FRA LEDERMØTE I VERISURE 8. JANUAR 2014
VEDLEGG 211	E-POST FRA V3 TIL V1 21. JANUAR 2014
VEDLEGG 212	E-POST FRA S2 TIL S3 22. JANUAR 2014
VEDLEGG 213	CHAT MELLOM V4 OG V6 23. JANUAR 2014
VEDLEGG 214	E-POST FRA S1 TIL S2 27. JANUAR 2014
VEDLEGG 215	E-POST FRA V3 TIL V1 28. JANUAR 2014
VEDLEGG 216	E-POST FRA V3 TIL PARTNERNE 29. JANUAR 2014
VEDLEGG 217 2014	PRESENTASJON FRA GEM-MØTE I SECTOR FOR JANUAR OG FEBRUAR 2014

VEDLEGG 218 E-POST FRA V6 TIL V1 MED FLERE 3. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 219 E-POST FRA V3 TIL V1 MED FLERE 4. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 220 E-POST FRA V5 TIL BRANCH-MANAGERNE FOR SWOT 4. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 221 E-POST FRA V4 TIL V5 6. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 222 E-POST FRA V3 TIL V5 OG V4 6. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 223 E-POST FRA S3 TIL S2 5. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 224 CHAT MELLOM V5 OG ANSATT 14. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 225 E-POST FRA V3 TIL PARTNERNE 14. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 226 E-POST FRA V1 TIL V10 OG V6 15. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 227 E-POST FRA S3 TIL SALGSAVDELINGEN 17. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 228 E-POST FRA V11 TIL V1 17. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 229 E-POST FRA V3 TIL V1 17. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 230 E-POST FRA V3 TIL V1 MED V4 I KOPI 17. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 231 CHAT MELLOM V4 OG V6 FRA 28. FEBRUAR 2014

VEDLEGG 232 E-POST FRA V4 TIL V3 OG V1 4. MARS 2014

VEDLEGG 233 E-POST FRA S2 TIL S3 11. MARS 2014

VEDLEGG 234 E-POST FRA S3 TIL S5 13. MARS 2014

VEDLEGG 235 E-POST FRA S4 TIL ANSATT 17. MARS 2014

VEDLEGG 236 E-POST FRA S4 TIL SALGSLEDERE 19. MARS 2014

VEDLEGG 237 E-POST FRA S13 TIL HANS SALGSSJEFER 20. MARS 2014

VEDLEGG 238 E-POST FRA S3 TIL S5 25. MARS 2014

VEDLEGG 239 E-POST FRA S1 TIL S2 21. MARS 2014

VEDLEGG 240 E-POST FRA S2 TIL V1 21. MARS 2014

VEDLEGG 241 E-POST FRA V3 TIL V1 26. MARS 2014

VEDLEGG 242 E-POST FRA V3 TIL LEDERTEAMET 26. MARS 2014

VEDLEGG 243 E-POST FRA V4 TIL V1 27. MARS 2014

VEDLEGG 244 E-POST FRA S3 TIL SALGSSTYRKEN 1. APRIL 2014

VEDLEGG 245 E-POST FRA V13 TIL V1 09. APRIL 14

VEDLEGG 246 E-POST FRA V6 TIL V13 OG V1 9. APRIL 2014

VEDLEGG 247 E-POST FRA ■■■ TIL ■■■ 17. APRIL. 2014

VEDLEGG 248 E-POST FRA V13 TIL V1 22. APRIL 2014

VEDLEGG 249 PRESENTASJON FRA GEM-MØTE I MAI 2014

VEDLEGG 250 E-POST FRA ■■■ TIL S2 MED FLERE 2. MAI 2014

VEDLEGG 251 E-POST FRA S1 TIL S2 5. MAI 2014

VEDLEGG 252 E-POST FRA V5 TIL ■■■ 19. MAI 2014

VEDLEGG 253 E-POST FRA V11 TIL PARTNERNE 21. MAI 2014

VEDLEGG 254 E-POST FRA V11 TIL PARTNER I BERGEN 23. MAI 2014

VEDLEGG 255 E-POST FRA S11 TIL S2 OG S1, MED FLERE 2. JUNI 2014

VEDLEGG 256 E-POST FRA V4 TIL V1 OG V3 6. JUNI 2014

VEDLEGG 257 BREV FRA WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS 5. MARS 2019, VEDLEGG

VEDLEGG 258 BREV FRA WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS 5. MARS 2019, VEDLEGG 25

VEDLEGG 259 E-POST FRA S1 TIL S2 16. JUNI 2014

VEDLEGG 260 E-POST FRA S1 TIL S2 23. JUNI 2014

VEDLEGG 261 E-POST FRA S2 TIL S1 10. JULI 2014

VEDLEGG 262 CHAT MELLOM V4 OG V6 FRA 29. JULI 2014

VEDLEGG 263 E-POST FRA V4 TIL V1, V3 OG V10 17. AUGUST 2014

VEDLEGG 264 E-POST FRA S1 TIL S2 28. AUGUST 2014

VEDLEGG 265 E-POST FRA S11 TIL S2 OG S1 MED FLERE 15. SEPTEMBER 2014

VEDLEGG 266 E-POST FRA S2 TIL [REDACTED] 29. SEPTEMBER 2014

VEDLEGG 267 E-POST FRA S4 TIL [REDACTED] 3. OKTOBER 2014

VEDLEGG 268 E-POST FRA S1 TIL S2 6. OKTOBER 2014

VEDLEGG 269 E-POST FRA V10 TIL V4 9. OKTOBER 2014

VEDLEGG 270 E-POST FRA V1 TIL V5 24. OKTOBER 2014

VEDLEGG 271 E-POST FRA S4 TIL ANSATT 25. NOVEMBER 2014

VEDLEGG 272 REFERAT FRA LEDERMØTE I SWOT 27. NOVEMBER 2014

VEDLEGG 273 E-POST FRA S2 TIL V1 27. NOVEMBER 2014

VEDLEGG 274 E-POST FRA S2 TIL S1 3. MARS 2015

VEDLEGG 275 E-POST FRA S2 TIL S8 13. MARS 2015

VEDLEGG 276 E-POST FRA S2 TIL S3 MED FLERE 27. APRIL 2015

VEDLEGG 277 E-POST FRA V1 TIL S2 13. MAI 2015

VEDLEGG 278 E-POST FRA V1 TIL V5 13. MAI 2015

VEDLEGG 279 E-POST FRA V4 TIL V1 27. MAI 2015

VEDLEGG 280 E-POST FRA V1 TIL S2 28. MAI 2015

VEDLEGG 281 E-POST FRA V1 TIL V5 29. MAI 2015

VEDLEGG 282 BREV FRA WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS 5. MARS 2019, VEDLEGG 9

VEDLEGG 283 E-POST FRA S3 TIL S2 7. JUNI 2015

VEDLEGG 284 E-POST FRA V5 TIL V4 2. JULI 2015

VEDLEGG 285 E-POST FRA V5 TIL V4 3. JULI 2015

VEDLEGG 286 E-POST FRA V5 TIL TEAMLEDERNE I SWOT 3. JULI 2015

VEDLEGG 287 E-POST FRA S13 TIL S3 10. JULI 2015

VEDLEGG 288 E-POST FRA S2 TIL S3 24. AUGUST 2015

VEDLEGG 289 E-POST FRA V3 TIL PARTNERNE 24. AUGUST 2015

VEDLEGG 290 E-POST FRA V5 TIL [REDACTED] 1. SEPTEMBER 2015

VEDLEGG 291 E-POST FRA V5 TIL TEAMLEDERE I SWOT 2. SEPTEMBER 2015

VEDLEGG 292 E-POST FRA V5 TIL V1 2. SEPTEMBER 2015

VEDLEGG 293 E-POST FRA S1 TIL S2 7. SEPTEMBER 2015

VEDLEGG 294 E-POST FRA S13 TIL ANSATT 8. SEPTEMBER 2015

VEDLEGG 295 E-POST FRA S2 TIL S3 2. NOVEMBER 2015

VEDLEGG 296 E-POST FRA S7 TIL S2 13. JANUAR 2016

VEDLEGG 297 E-POST FRA S2 TIL S3 5. FEBRUAR 2016

VEDLEGG 298 E-POST FRA S3 TIL [REDACTED] 17. FEBRUAR 2016

VEDLEGG 299 E-POST FRA S2 TIL S3 1. MARS 2016
VEDLEGG 300 E-POST FRA S2 OG S3 2. MARS 2016
VEDLEGG 301 E-POST FRA S1 TIL S2 4. APRIL 2016
VEDLEGG 302 E-POST FRA V5 TIL V1 M.FL. 6. APRIL 2016
VEDLEGG 303 E-POST FRA V6 TIL V1 20. APRIL 2016
VEDLEGG 304 E-POST FRA S13 TIL [REDACTED] 20. APRIL 2016
VEDLEGG 305 E-POST FRA S2 TIL S1 25. APRIL 2016
VEDLEGG 306 E-POST FRA S3 TIL S4 2. MAI 2016
VEDLEGG 307 SMS-KORRESPONDANSE MELLOM S2 OG V1 19. MAI 2016
VEDLEGG 308 E-POST FRA S2 TIL S1 OG S6 19. MAI 2016
VEDLEGG 309 E-POST FRA S2 TIL S9 20. MAI 2016
VEDLEGG 310 E-POST FRA S3 TIL S2 1. JUNI 2016
VEDLEGG 311 E-POST FRA V5 TIL V4 2. JUNI 2016
VEDLEGG 312 E-POST FRA S2 TIL V1 7. JUNI 2016
VEDLEGG 313 E-POST FRA S1 TIL S2 11. JULI 2016
VEDLEGG 314 E-POST FRA S2 TIL [REDACTED] 13. JULI 2016
VEDLEGG 315 E-POST FRA [REDACTED] TIL SWEEP-AVDELINGEN 13. JULI 2016
VEDLEGG 316 E-POST FRA V1 TIL V14 30. JULI 2016
VEDLEGG 317 E-POST FRA [REDACTED] TIL V1 29. JULI 2016
VEDLEGG 318 TELEFONLOGG, S2
VEDLEGG 319 E-POST FRA V6 TIL V1 3. AUGUST 2016
VEDLEGG 320 E-POST FRA S2 TIL S1 5. SEPTEMBER 2016
VEDLEGG 321 E-POST FRA S2 TIL S4 6. SEPTEMBER 2016
VEDLEGG 322 E-POST FRA [REDACTED] TIL S1 5. SEPTEMBER 2016
VEDLEGG 323 E-POST FRA [REDACTED] TIL V8 OG V1 7. SEPTEMBER 2016
VEDLEGG 324 E-POST FRA S1 TIL S2 7. SEPTEMBER 2016
VEDLEGG 325 E-POST FRA S1 TIL S2 8. SEPTEMBER 2016
VEDLEGG 326 E-POST FRA S4 TIL S2 MED FLERE 16. SEPTEMBER 2016
VEDLEGG 327 E-POST FRA S2 TIL S1 29. SEPTEMBER 2016
VEDLEGG 328 E-POST FRA S3 TIL S13 29. SEPTEMBER 2016
VEDLEGG 329 E-POST FRA S2 TIL [REDACTED] MED FLERE 19. OKTOBER 2016
VEDLEGG 330 E-POST FRA S3 TIL S1 OG S2 24. OKTOBER 2016
VEDLEGG 331 E-POST FRA V1 TIL S2 23. NOVEMBER 2016
VEDLEGG 332 E-POST FRA V5 TIL [REDACTED] 17. JANUAR 2017
VEDLEGG 333 E-POST FRA V4 TIL [REDACTED] 17. JANUAR 2017
VEDLEGG 334 E-POST FRA S2 TIL S3 6. FEBRUAR 2017
VEDLEGG 335 E-POST FRA S13 TIL S3 19. JANUAR 2017
VEDLEGG 336 E-POST FRA S4 TIL [REDACTED] 27. JANUAR 2017
VEDLEGG 337 E-POST FRA [REDACTED] TIL [REDACTED] 28. FEBRUAR 2017
VEDLEGG 338 E-POST FRA V2 TIL [REDACTED] 16. MARS 2017
VEDLEGG 339 E-POST FRA V2 TIL [REDACTED] 17. MARS 2017

VEDLEGG 340 FORKLARINGSOPPTAK MED V2 6. JUNI 2018
VEDLEGG 341 E-POST FRA S2 TIL S1 2. JUNI 2017

