

MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING

Garda Sikring Group AS' erverv av enekontroll i Veisikring AS

Oslo, 9. November 2023

Ansvarlig advokat: Håkon Cosma Størdal

Melder:

Garda Sikring Group AS
Org.nr. 917 987 890
Stamveien 8, 1481 Hagan

Kontaktperson: Christopher Ræder
Tlf. + 47 99 49 99 88
E-post: cgr@Gardasikring.no

Melders representant:

Advokat Håkon Cosma Størdal og
advokatfullmektig Edvard Hamer Rojahn
Advokatfirmaet Wiersholm AS,
Postboks 1400 Vika, 0115 Oslo
Tlf.: +47 21 02 10 00
E-post: hcst@wiersholm.no /
edro@wiersholm.no

Målselskap:

Veisikring AS
Org.nr. 992 092 742
Postboks 4174, 3005 Drammen

Målselskapets representant:

Advokat Øystein Guvåg
Tlf. + 48 90 83 15 27
E-post: ogu@bahr.no

Innholdsfortegnelse

1.	INNLEDNING	4
2.	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN	4
2.1	Foretakssammenslutningens art	4
2.2	Strategisk og økonomisk rasjonale	4
3.	BESKRIVELSE AV PARTENE	5
3.1	Garda Sikring Group AS	5
3.1.1	Organisatorisk og juridisk struktur	5
3.1.2	Virksomhetsområder	5
3.1.3	Bransjeorganisasjoner	6
3.2	EMK Capital	6
3.3	Veisikring AS	7
3.3.1	Organisatorisk og juridisk struktur	7
3.3.2	Virksomhetsområder	7
3.3.3	Bransjeorganisasjoner	7
3.4	Partenes omsetning og driftsresultat siste regnskapsår	7
4.	MARKEDSAVGRENSNING	8
4.1	Innledning	8
4.2	Markedet for veisikring	8
4.2.1	Produktmarked	8
4.2.2	Geografisk marked	9
5.	OM MARKEDET FOR VEISIKRING	10
5.1	Innledning - markedsstruktur	10
5.2	Aktørene og deres markedsandeler	10
5.3	Etterspørselsstruktur og viktigste salgskanaler	11
5.4	Betydningen av at markedet for veisikring er anbudsutsatt	12
5.5	Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører	12
5.5.1	Konkurrentene	12
5.5.2	Kundene	13
5.5.3	Leverandørene	14
5.6	Etableringshindringer	15
5.7	Partenes viktigste samarbeidsavtaler (eneforhandleravtaler og langsiktige leveringsavtaler)	15
6.	TRANSAKSJONEN HAR IKKE NEGATIVE VIRKNINGER PÅ KONKURRANSEN	16
6.1	Innledning	16
6.2	Anbudsmarked – sterk konkurranse også etter Transaksjonen	16
6.3	Sterk offentlig innkjøper	17
6.4	Lave etableringshindringer	17
7.	VERTIKALE FORHOLD	17
7.1	Konkurranseanalysen for vertikale marked	17
8.	EFFEKTIVITETSGEVINSTER	18
9.	ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP	18

1. INNLEDNING

- (1) Foretakssammenslutningen gjelder Garda Sikring Group AS' ("**Garda**") erverv av enekontroll i Veisikring AS ("**Veisikring AS**" eller "**Målselskapet**") (i fellesskap omtalt som "**Partene**"). Transaksjonen gjennomføres ved at Garda kjøper 100 prosent av aksjene i Veisikring AS.
- (2) Partene har overlapp innen veisikring, nærmere bestemt installasjon, vedlikehold og reparasjon av veirekkverk og barrierer på nye og eksisterende veier (inkl. broer). Markedet for veisikring er avgrenset til veisikring i form av rekkverk, uavhengig av produkttype og kontraktstørrelse. Markedet er nasjonalt.
- (3) Transaksjonen vil ikke ha negative virkninger på konkurransen. Markedet er i stor grad anbudsutsatt, noe som i seg selv fører til økt konkurransepress. Dette, kombinert med at pris er det eneste reelle konkurranseparameteret, innebærer at Partene ikke kan utøve markedsrett etter Transaksjonen.
- (4) Utover dette har kundene betydelig grad av kjøperrett: De viktigste kundene er profesjonelle oppdragsgivere som for eksempel Statens vegvesen, Nye Veier og Fylkeskommunene, i tillegg til kommuner og store nasjonale og lokale entreprenører. Disse kundene har betydelig kompetanse og økonomisk styrke som medfører at de også kan sponse nye aktørers inntreden eller tre inn på markedet selv om nødvendig. Kundene vil heller ikke ha vanskeligheter med å bytte leverandør av veisikring, da det eksisterer flere konkurrenter og valg av ny leverandør ikke vil innebære byttekostnader.

2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

2.1 Foretakssammenslutningens art

- (5) I henhold til aksjekjøpsavtale datert [REDACTED] vil Garda erverve 100 prosent av aksjene i Veisikring AS ("**Transaksjonen**").

Vedlegg 1: Aksjekjøpsavtale (konfidensiell)

- (6) Transaksjonen innebærer et kontrollskifte i Veisikring AS, og er derfor en "foretakssammenslutning", jf. konkurranseloven § 17 første avsnitt bokstav b. Foretakssammenslutningen er meldepliktig til Konkurransetilsynet ettersom hver av Partene har en omsetning som overstiger NOK 100 millioner og en samlet omsetning over NOK 1 milliard i Norge, jf. konkurranseloven § 18.
- (7) Foretakssammenslutningen er kun meldepliktig til Konkurransetilsynet, og gjennomføringen er betinget av tilsynets godkjenning.

2.2 Strategisk og økonomisk rasjonale

- (8) Bakgrunnen for Transaksjonen er at [REDACTED]

- (9) [REDACTED]

3. BESKRIVELSE AV PARTENE

3.1 Garda Sikring Group AS

3.1.1 Organisatorisk og juridisk struktur

- (10) Garda er heleid av Garda Sikring Holding AS, som er toppselskapet i Garda-konsernet. Gjennom flere mellomliggende selskaper er Garda Sikring Holding AS kontrollert av det britiske PE-selskapet EMK Capital.
- (11) Garda har tre heleide datterselskaper som er ansvarlig for ulike virksomhetsområder innad i konsernet: Trygg Vei AS ("**Trygg Vei**"), Garda Sikring AS ("**Garda Sikring**") og Nor-Netting AS. Garda Sikring ble etablert i forbindelse med en omorganisering av konsernet i 2022, hvor virksomhet knyttet til områdesikring ble samlet under merkevaren Garda Sikring og virksomhet knyttet til veisikkerhet ble samlet under merkevaren Trygg Vei.
- (12) Trygg Vei eier videre 50 prosent av aksjene i Nordland Montasje AS. I 2022 ervervet Garda også 100 prosent av aksjene i det finske selskapet Puomitek Oy.
- (13) Garda Sikring ervervet 100 prosent av aksjene i Windsor Door AS sommeren 2023.¹ Selskapet har virksomhet innenfor installasjon og service av industriporter.

3.1.2 Virksomhetsområder

- (14) Gardas norske virksomhet kan overordnet deles i fire virksomhetsområder som drives gjennom de ulike datterselskapene:
- **Områdesikring** som tilbys under merkenavnet Garda Sikring.
 - **Veisikring** som drives gjennom datterselskapet Trygg Vei.
 - **Produktsalg av gjerdemateriell** som tilbys under merkenavnet Nor-Netting.
 - **Industriporter** som leveres av Windsor Doors AS.
- (15) Gardas virksomhet innen **områdesikring** omfatter salg og installasjon av sikring til bygge- og anleggsområder, kritisk infrastruktur, viktige forsvarsanlegg, industri- og produksjonsanlegg, logistikk og private eiendommer. Garda Sikring har en vid produktkatalog, og tilbyr blant annet gjerder, rekkverk, porter og veibommer.
- (16) Garda Sikring er en totalleverandør av sikringsløsninger, hvilket også inkluderer rådgivning, reparasjon og vedlikehold. Garda Sikring tilbyr også salg av midlertidige sikringsløsninger i forbindelse med anleggsarbeid, inkludert bygging av vei. Dette omfatter midlertidig betongbarrierer (T1-T3) og varslingsutstyr, som trafikkgjerd og trafikkjegler.
- (17) Garda Sikring har ni kontorer i Norge innenfor områdesikring, med nedslagsfelt over hele landet: Oslo, Drammen, Sandefjord, Kristiansand, Sandnes, Haugesund, Bergen og Trondheim. Hovedkontoret ligger på Hagan i Viken. I tillegg er Windsor Door representert ved 12 kontorer i Norge.² Gjennom sitt oppkjøp av Puomitek Oy i 2022 er Garda Sikring også representert i Finland ved ett kontor.

¹ Transaksjonen ble meldt til Konkurransetilsynet 23. mai 2023.

² Windsor Door AS har kontorer i Tromsø, Bodø, Mo I Rana, Trondheim, Ålesund, Hamar, Askim, Sylling, Oslo, Bergen, Avaldsnes og Randaberg.

- (18) Videre er Garda Sikring gjennom nylig oppkjøp av det svenske områdesikringsselskapet Heda Security og det danske områdesikringsselskapet KIBO Security Group, samt det svenske teknisksikkerhetsselskapet Great Security, også representert i Sverige og Danmark.
- (19) Mer informasjon om Garda Sikrings produkter og tjenestetilbud kan finnes [her](#).
- (20) Gardas virksomhet innen **veisikring** tilbys gjennom datterselskapet Trygg Vei. Dette virksomhetsområdet omfatter levering og installasjon av permanente vei- og brorekkverk. Mer spesifikt omfatter virksomheten installering av prefabrikkerte stål- og betongelementer samt glidestøpt betongrekkverk (støpning av betong til en sammenhengende konstruksjon uten skjøter). Trygg Vei tilbyr også tilgrensende tjenester som rådgivning, reparasjon og vedlikehold.
- (21) Trygg Vei har to avdelinger med utspring fra sine to kontorer i Drammen og i Steigen. Samtidig har Trygg Vei ti mobile firemannslag, herunder seks som opererer fra Drammen og fire som opererer fra Steigen. Trygg Veis lag i Drammen dekker primært Østlandet, Innlandet og Sørlandet, men også Vestlandet. Lagene i Steigen har hovedansvar for Midt- og Nord-Norge. Trygg Vei kan dermed påta seg oppdrag over hele landet.
- (22) En oversikt over Trygg Veis produkter og tjenestetilbud kan finnes [her](#).
- (23) Gardas virksomhet innen **produksalg av gjerder** tilbys gjennom Nor-Netting AS. Nor-Netting driver med salg og service av materiell knyttet til porter og gjerder. Selskapet leverer ikke gjerdeprodukter ment til veisikring, men har som nevnt et begrenset volum på salg av stålrekkverk til installasjonskunder som har behov for et mindre volum av installasjon
- (24) For mer informasjon om Nor-Netting, se [her](#).
- (25) Trygg Veis datterselskap Nordland Montasje er aktive innen fundamentering med jordskruer, og monterer blant annet gjerder, plattinger og basseng. Selskapet har imidlertid begrenset aktivitet med kun én ansatt. Selskapet påtar seg hovedsakelig mindre oppdrag for forbrukere i nordlandsregionen.

3.1.3 Bransjeorganisasjoner

- (26) Trygg Vei er medlem av bransjeorganisasjonene Maskinentreprenørenes Forbund (MEF) og Trafikksikkerhetsforeningen.

3.2 EMK Capital

- (27) EMK Capital er et britisk PE-fond som hovedsakelig investerer i mellomstore selskaper. Ved siden av Garda, er det ingen av EMKs øvrige porteføljeselskaper som driver med lignende virksomhet som Partene.
- (28) Videre har hverken EMK eller EMKs porteføljeselskaper minoritetsposter i selskap utenfor konsernet som er aktive innenfor markedene som berøres av Transaksjonen. I Norge har EMK Capital historisk hatt investeringer i Sonansgruppen og Bluestep Bank.
- (29) I 2023 kjøpte EMK Capital de svenske selskapene Great Security og Heda Security, samt det danske selskapet KIBO Security Group. Selskapene vil inngå i Garda.
- (30) En nærmere oversikt over EMKs porteføljeselskaper kan finnes [her](#).

3.3 Veisikring AS

3.3.1 Organisatorisk og juridisk struktur

(31) Veisikring AS er i dag kontrollert av Veisikring Holding AS.

(32) Veisikring AS eier på sin side 100 prosent av aksjene i Bærum Asfalt AS ("**Bærum Asfalt**"), men har ingen eierinteresser i andre selskaper.

3.3.2 Virksomhetsområder

(33) Veisikring AS' virksomhet kan deles i tre hovedsegmenter:

- **Veisikring.** Innen dette virksomhetsområdet leverer og installerer selskapet permanente veisperringer og -sikringer. Innenfor dette inngår levering og installasjon av autovern, stålrekkverk, betongrekkverk, brorekkverk, kantstein og støyskjermer. Salg og installasjon av veisikring står for i underkant av 80 prosent av Veisikring AS' omsetning. I enkelte tilfeller, der Veisikring AS ikke er til stede med montering, selger selskapet også veisikringsprodukter separat uten montering, typisk i Nord-Norge. Dette utgjør imidlertid en liten del av Veisikring AS sin virksomhet.
- **Bro- og betongrehabilitering.** Dette innebærer installasjon av bro- og overgangsrekkverk, betongrehabilitering, broforsterkningsarbeider, fugearbeider, fuktisolering, overflatearbeider og maling av broer. I tillegg tilbyr selskapet vannmeisling og betongsprøyting.
- **Asfaltering.** Gjennom datterselskapet Bærum Asfalt tilbyr Veisikring AS små asfalteringsoppdrag i Viken og Oslo. Bærum Asfalt utfører oppdrag både for private, næringsdrivende og offentlige virksomheter. Det er kun en marginal del av Veisikring AS' omsetning som knytter seg til dette virksomhetsområdet.

(34) Veisikring AS har hovedkontor i Drammen og ett avdelingskontor i Arendal. Hovedsakelig leverer Veisikring AS installasjon av veisikringer til de sørlige og østlige delene av Norge, men selskapet har også egne reiselag for vei- og betongrekkverk som dekker resten av landet. Det er imidlertid kun betongrekkverk/ glidestøp som tilbys nasjonalt. Reiselasene for stålrekkverk opererer stort sett i Sør-Norge.

(35) For mer informasjon om Veisikring AS, se [her](#).

3.3.3 Bransjeorganisasjoner

(36) Veisikring AS er medlem av Maskinentreprenørenes Forbund (MEF) og Trafikksikkerhetsforeningen.

3.4 Partenes omsetning og driftsresultat siste regnskapsår

(37) Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i 2022 er angitt i tabellen nedenfor.

Tabell 1: Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i 2022.

Selskap	Omsetning (NOK)	Driftsresultat (NOK)
---------	-----------------	----------------------

EMK Capital		N/A ⁴
Garda Sikring Holding AS	756 200 000	61 013 000
Veisikring AS	313 620 000	19 891 000

4. MARKEDSAVGRENSNING

4.1 Innledning

- (38) Partene har overlapp innen veisikring, nærmere bestemt installasjon, vedlikehold og reparasjon av veisikringer- og barrierer på nye og eksisterende veier (inkl. broer). Dette behandles nærmere i punktene nedenfor.
- (39) Veisikring AS tilbyr også brovedlikehold. Brovedlikehold er en spesialisert tjeneste som omfatter betongrehabilitering, fugearbeider, fuktisolering, broforsterkningsarbeid, overflatearbeid eller maling av broer. Dette arbeidet krever en annen type kunnskap, utstyr og innsatsfaktorer enn ved installasjon av rekkverk. Brovedlikehold utgjør derfor et annet produktmarkedet enn veisikring. Ettersom Garda ikke leverer brovedlikehold og rehabilitering, behandles ikke dette nærmere.
- (40) Partene har heller ikke overlapp innen sine øvrige virksomhetsområder, og disse vil heller ikke omtales nærmere.

4.2 Markedet for veisikring

4.2.1 Produktmarked

- (41) Partene kjenner ikke til praksis fra EU-kommisjonen, Konkurransetilsynet eller andre konkurransemyndigheter som har tatt stilling til hvordan markedet for veisikring skal avgrenses. Den mest sammenlignbare praksisen gjelder store entreprisprosjekter, men dette markedet skiller seg fra veisikring langs en rekke parametere. Veisikring utgjør normalt en liten del av et større veiprojekt, og kan anses som en spesialisert tjeneste innenfor etablering og drift av vei. Partene mener derfor det er gode holdepunkter for at det foreligger et eget produktmarked for veisikring.
- (42) Funksjonen til veisikringsprodukter er å sørge for at offentlige- og private bilveier og områdene rundt er trygge for bilister, myke trafikanter og arbeidere. Hovedmålet er å unngå at det oppstår ulykker eller alvorlige skader. Innenfor dette perspektivet vil terrengtilpasning og avdelte kjørefelt være et alternativ til veisikring på nye veier, noe som også er et uttalt mål fra veimyndighetene i Norge.
- (43) Veisikring blir normalt installert i form av ståltrekkverk eller betongtrekkverk. Ved installasjon av ståltrekkverk benyttes prefabrikkerte stålelementer som fundamenteres i bakken, mens betongsikring installeres enten som prefabrikkerte betongelementer eller som glidestøp ved hjelp av forskalinger. Selv om det kreves ulikt utstyr og kompetanse for installeringen av henholdsvis stål- og betongsikring, mener Partene at det ikke er grunnlag for å segmentere markedet etter materialtype:

³ Konvertert fra EUR etter snittkurs for 2022 fra Norges Bank.

⁴ EMK Capital er et internasjonalt investeringsselskap som ikke beregner samlet driftsresultat for porteføljeselskapene innen enkeltjurisdiksjoner.

- Kontraktene som utlyses for veisikring etterspør ofte en kombinasjon av betongrekkverk og stålrekkverk. Noen steder egner seg for veisikring med stålrekkverk, mens andre steder egner seg for veisikring med betongrekkverk. Dette kan variere langs en nokså kort veistrekning, avhengig av forholdene.
- Betong- og stålsikring har samme funksjon. Forskjellen mellom produkttypene knytter seg først og fremst til levetid, byggekostnader og egnethet på lokasjonen.
- Utover dette tilbyr brorparten av veisikringselskapene alle former for veisikring, både betong og stål. Det er derfor en stor grad av tilbudssidesubstitusjon, noe som også er naturlig ettersom kontraktene som utlyses ofte krever en kombinasjon av betong- og stålsikringer.

(44) Veisikring utføres normalt med permanente løsninger som betongrekkverk og stålrekkverk, men midlertidige løsninger som betongblokker og midlertidige barrierer kan også benyttes. Det er likevel ikke et klart skille mellom permanente og midlertidige sikringer, da betongblokker også kan brukes på permanent basis. Mange aktører innenfor veisikring tilbyr også midlertidige sikringer som en del av det større prosjektet. Midlertidige sikringer utgjør uansett en svært liten del av markedet for veisikring, slik at det er vanskelig og lite hensiktsmessig å skille det ut som et eget marked.

(45) Det er heller ikke grunnlag for å segmentere markedet for veisikring etter større og mindre prosjekter. Samme kunnskap kreves for å sette opp et rekkverk på en stor kontrakt som på en liten kontrakt. Omfanget og størrelsen av kontrakten har på denne måten ingen betydning. Videre er det de samme produktene og det samme utstyret som benyttes, ettersom alle rekkverk som installeres langs offentlig vei må oppfylle forhåndsgodkjente standarder vedtatt av Statens vegvesen.⁵ Dette medfører at brorparten av aktørene som tilbyr veisikring har muligheten til å påta seg oppdrag uavhengig av størrelse og omfang. For oppdrag som settes ut på anbud kan mindre aktører som har utfordringer knyttet til kapasitet, inngå prosjektsamarbeid for å by på kontrakter som dekker et større geografisk område.

(46) Partene legger med dette til grunn at det foreligger et produktmarked som avgrenses til veisikring i form av rekkverk, uavhengig av produkttype og kontraktstørrelse.

4.2.2 Geografisk marked

(47) Kontrakter som settes på anbud utlyses slik at aktører fra hele Norge og EØS-området kan by. Aktørene kan dermed gi tilbud uavhengig av hvor i Norge eller EØS de har hovedkontor. Ved større kontrakter vil reisekostnader utgjøre en mindre del av totalutgiftene, slik at aktører over hele landet vil være konkurransedyktige. Dette underbygges blant annet ved at Veisikring AS i 2023 valgte å inngi et bud for montering av rekkverk ved E39 på Stord.⁶ Dersom aktøren vinner en stor kontrakt kan dette også medføre at det blir enklere å vinne mindre anbud i det aktuelle lokale markedet.

(48) Som for de fleste entreprenørbransjer vil transportkostnader kunne utgjøre en hindring for å kunne konkurrere effektivt om de minste kontraktene på prosjekter med lang reisevei. For disse prosjektene vil markedet i praksis være noe mindre enn nasjonalt. Det er imidlertid få kontrakter av denne størrelsen, slik at det ikke vil være hensiktsmessig å avgrense et eget

⁵ Se nærmere avsnitt 5.3 nedenfor.

⁶ Se omtale av anbudskonkurransen [her](#).

geografisk marked for slike små kontrakter. Uavhengig av dette finnes det en rekke små aktører som kan konkurrere om de lokale kontraktene.

- (49) Partene legger derfor til grunn at det geografiske markedet for veisikring er nasjonalt.

5. OM MARKEDET FOR VEISIKRING

5.1 Innledning - markedsstruktur

- (50) Markedet for veisikring henger tett sammen med det overordnede markedet for veiutvikling. Det norske markedet for bygging og vedlikehold av vei er stort: I 2022 lyste Nye Veier alene ut konkurranser for til sammen NOK 15 milliarder.⁷ Statens Vegvesen legger på sin side til grunn et årlig snitt på om lag NOK 9,6 milliarder til drift og vedlikehold i perioden 2023-2027.⁸ Veisikringskontraktene utgjør imidlertid en mindre del av det totale veiutviklingsmarkedet. Partene anslår at det norske markedet for veisikring var omtrent NOK 1,7 milliarder i 2022.

- (51) Det er i dag en rekke aktører i det norske veisikringsmarkedet. Trygg Vei, Veisikring AS, Arvid Gjerde AS, Autovern Montasje AS, SVB Gruppen,⁹ Oppland Stål, Vik Ørsta (direktesalg) og Mesta er aktive nasjonalt og konkurrer om anbud i helge Norge. I tillegg finnes det flere mindre regionale aktører som konkurrerer om enkeltkontrakter, som blant annet Presis Vegdrift, Veidekke, Asfalt og Maskin, Anlegg Nord, Gjermundshaug og Østcom.

5.2 Aktørene og deres markedsandeler

- (52) Det norske markedet for veisikring er estimert til omtrent NOK 1,7 milliarder i 2022.¹⁰ Trygg Vei hadde en samlet omsetning i markedet mot slutt kunder på NOK [REDACTED] millioner i 2022,¹¹ hvilket tilsvarer en markedsandel på [REDACTED] prosent. Veisikring AS hadde en samlet omsetning på NOK [REDACTED] millioner, noe som utgjør en markedsandel på [REDACTED] prosent. Totalt vil Partene få en markedsandel på [REDACTED] prosent i markedet for veisikring.

- (53) Totalstørrelsen på markedet er beregnet gjennom en bottom-up-analyse ved å legge sammen samtlige aktørers antatte omsetning i markedet. Omsetningen til konkurrentene er beregnet ut fra offentlige omsetningstall eller ved å estimere omsetningen ut fra antatt kapasitet og utnyttelsesgrad. Eksempelvis er omsetningen til Mesta beregnet til omtrent [REDACTED] ved å ta utgangspunkt i at de har tilgang til [REDACTED] rekkverksrigger¹², med en utnyttelsesgrad på [REDACTED].¹³

- (54) Samtidig understrekes det at markedsandelene kan variere betydelig over tid, avhengig av hvor mange anbudskonkurranser veisikringsselskapet har vunnet den siste tiden, og størrelsen på kontraktene.

⁷ Se [her](#).

⁸ Se [her](#).

⁹ Autovern Montasje har nylig slått seg sammen med SVB gruppen.

¹⁰ Totalomsetningen inkluderer også direkte varesalg til entreprenører.

¹¹ Total omsetning utgjør 264 millioner, men dette inkluderer også omsetning som underleverandør til andre veisikringsselskaper.

¹² En rekkverksrigg inneholder utstyret aktørene trenger for å gjennomføre et oppdrag (lastebiler, kraner mv.).

¹³ Utnyttelsesgraden er basert på partenes beste forståelse av Mestas drift.

5.3 Etterspørselsstruktur og viktigste salgskanaler

- (55) Når det gjelder etterspørselsstrukturen i markedet for veisikring, kan det hovedsakelig deles inn i fire kontraktstyper: Nysettingskontrakter, rekkverkskontrakter, drifts- og vedlikeholdskontrakter og kontrakter med private aktører.
- **Nysettingskontrakter** gjelder installasjon av veisikring i forbindelse med etablering av en ny vei. For slike kontrakter vil veisikringsselskapet normalt være en underleverandør til entreprenøren som har vunnet kontrakten for å etablere veien. Entreprenøren som vinner hovedoppdraget, engasjerer et veisikringsselskap gjennom en privat anbudsprosess hvor pris, tilgjengelighet og relasjoner vil være avgjørende for valget.
 - **Rekkverkskontrakter** innebærer bytte av eller innstallering av rekkverk på allerede eksisterende veier. Disse kontraktene er normalt anbudsutsatt av en offentlig instans, og veisikringsselskapene er da direkte avtalepart overfor Statens vegvesen, fylkeskommunen eller kommunen. I tråd med anskaffelsesregelverket må oppdragsgiver velge den leverandøren av veisikringstjenester som inngir det beste tilbudet holdt opp mot tildelingskriteriene, som historisk utelukkende har vært pris.
 - **Ved drifts- og vedlikeholdskontrakter** tilbyr aktørene reparasjon og vedlikehold av rekkverk på eksisterende veier over en viss tidsperiode. På samme måte som for nysettingskontrakter, vil veisikringsselskapet normalt være underleverandører til en entreprenør som har vunnet en vedlikeholdskontrakt, eksempelvis for Veidekke, NCC eller Presis Veidrift. Avtalene blir dermed inngått som følge av konkrete forhandlinger mellom entreprenør og leverandør av veisikringstjenester.
 - **Kontrakter med private aktører** gjelder oppsett av rekkverk langs private veier og anlegg. Kundene vil her velge leverandør av veisikringstjenester etter å ha forhørt seg i markedet. Denne delen av markedet er helt minimal i forhold til de øvrige kontraktstypene.
- (56) Rekkverkskontrakter utgjør den vanligste salgskanalen av veisikringstjenester. Basert på Partenes bransjeefaring anslås det at rekkverkskontrakter står for omtrent 55 prosent av omsetningen på det totale markedet for veisikring. Nysettingskontrakter står for tilnærmet 30 prosent av omsetningen på markedet, mens drifts- og vedlikeholdskontrakter står for rundt 15 prosent.
- (57) Alt veisikringsutstyr som installeres langs norske veier må oppfylle kravene i vegnormal N101. Dette er fastsatt av Statens vegvesen i medhold av forskrifter etter vegloven § 13.¹⁴ Kravene innebærer at samtlige innkjøpere av veisikringsutstyr etterspør tilnærmet samme veisikringsløsninger, samtidig som veisikringsselskapene kun kan tilby godkjente rekkverksløsninger. Utviklingen av rekkverksløsninger følger dermed myndighetenes vedtakelse av nye retningslinjer og krav til sikkerhet, uten at forskning og utvikling har mye å si for produktutviklingen i markedet.
- (58) Markedets standardiseringsgrad og innslag av forhåndsgodkjente løsninger medfører at alle aktørene i markedet leverer samme produkt. Ved installering av sikkerhetsløsninger er det dermed lite rom for kreativitet fra leverandørenes side, og pris gjenstår som det klart viktigste

¹⁴ En full oversikt over godkjente rekkverk og hvilket materiale som kan benyttes finnes [her](#).

konkurransparameteret. Dette forsterkes ytterligere av at markedet er relativt modent, med en etablert kundebase.

- (59) Markedet er også preget av kjøpermakt. Kundene er hovedsakelig profesjonelle oppdragsgivere, som Statens vegvesen, Nye Veier, fylkeskommunene og større og mellomstore entreprenører. Dette er høyprofesjonelle aktører som kan sette leverandørene opp mot hverandre og dermed skape priskonkurranse. Kundene er også selskaper med sterk økonomisk kapasitet, noe som gir dem mulighet til å sponse nye aktørers inntreden eller selv tre inn på markedet om det skulle være nødvendig. Det sistnevnte poenget er særlig relevant ettersom entreprenørene er aktive i et tilgrensende marked.
- (60) Partene påpeker at entreprenører som har vedlikeholdskontrakter lett vil kunne tre inn på markedet for veisikring. [REDACTED] kan imidlertid lett utføre denne delen av kontrakten selv ettersom de har tilgang til brorparten av utstyret som trengs og kan bruke en mindre spesialisert rigg for vedlikeholdsoppgavene enn de dedikerte veisikringsselskapene. [REDACTED]
- (61) Resultatene fra offentlige anbudskonkurranser viser at kundene velger leverandør basert på laveste pris, noe som fremmer hyppige leverandørbytter. Det samme er tilfellet ved private anbud i forbindelse med nysettingskontrakter og vedlikeholdskontrakter.

5.4 Betydningen av at markedet for veisikring er anbudsutsatt

- (62) Veisikring er hovedsakelig et anbudsmarked, noe som foster sterk konkurranse. Både ved offentlige og private anbudskonkurranser velger kundene fortrinnsvis leverandør basert på det laveste pristilbudet. Dette har sammenheng med at pris utgjør det viktigste konkurranseparameteret som følge av de standardiserte kravene til produktkvalitet. Aktøren med best innkjøpsbetingelser og mest effektiv drift har dermed størst sjanse for å vinne kontrakten. Dette bidrar til sterk konkurranse aktørene imellom.

5.5 Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

5.5.1 Konkurrentene

- (63) Partenes største konkurrenter innen veisikring er [REDACTED]. Samtlige aktører opererer på et nasjonalt marked.
- (64) [REDACTED] konkurrenten i markedet for veisikring med [REDACTED] rigger, i tillegg til stor lokal tilstedeværelse. [REDACTED] antas å ha en markedsandel på [REDACTED] prosent. [REDACTED] sikrer veier over hele Norge for både offentlige og private kunder, se [REDACTED].
- (65) [REDACTED] er også en viktig konkurrent på markedet for både Trygg Vei og Veisikring AS, og antas å ha en markedsandel på [REDACTED] prosent. [REDACTED] Selskapet har drevet med trafikkisikring i [REDACTED] og påtar seg oppdrag for både offentlige og private kunder. For ytterligere informasjon, se [REDACTED].

(66) [redacted] av rekkverk for sikring av vei, og antas å ha en markedsandel på 12 prosent. Selskapet har [redacted]

[redacted] tilbyr veisikringstjenester til både offentlige og private kunder, se [redacted]

(67) [redacted] er også en sterk konkurrent i markedet. [redacted] For mer informasjon, se [redacted]

(68) [redacted] Oversikten viser for øvrig at det etter transaksjonen fortsatt vil være flere aktører, hvor [redacted]

Vedlegg 2: Trygg Vei AS' viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensiell)

Vedlegg 3: Veisikring AS' viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensiell)

5.5.2 Kundene

(69) Partenes viktigste kunder varierer avhengig av hvilke aktører som lyser ut veisikringskontrakter, og kan dermed variere fra år til år. Nedenfor nevnes likevel de aktørene som normalt er Partenes viktigste kunder.

(70) [redacted] er en viktig kunde for [redacted] [redacted] utgjorde en av Trygg Veis viktigste kunder i 2022, på grunn av [redacted]

(71) [redacted] er en kunde og entreprenør som tilbyr tjenester innen [redacted] Kontrakter som inngås med [redacted] omfatter hovedsakelig [redacted]

(72) [redacted] er et heleid datterselskap av [redacted] Ved slike kontrakter fungerer [redacted]

(73) For øvrig er også [redacted] [redacted] beskrives nærmere i punkt 7.

¹⁵ Nærmere forklaring i punkt (88)

¹⁶ Autovern montasje er nylig kjøpt opp av SVB Gruppen.

¹⁷ Nordnorsk veisikring ble kjøpt av Garda i 2021 og har senere blitt innfusjonert i Trygg Vei.

(74) Partene forventer at foretakssammenslutningen vil medføre at [REDACTED]
[REDACTED]

5.5.3 Leverandørene

(75) [REDACTED] som produserer og leverer sikkerhetsløsninger for veier i Europa, og har en [REDACTED]
[REDACTED]. Disse selskapene kan også påta seg oppdrag i Norge. [REDACTED]
[REDACTED]

Alle produktene tilfredsstillir gjeldende nasjonale krav.

(76) [REDACTED] er en leverandør av infrastrukturprodukter til veg- og industriprosjekt, for både offentlige og private. [REDACTED]
[REDACTED] og tilfredsstillir dermed sikkerhetskravene til Statens vegvesen.

(77) [REDACTED] er en leverandør av veisikringssystemer. Selskapet produserer veisikringsbarrierer og autovern i stål og aluminium. [REDACTED]
[REDACTED]

(78) [REDACTED] leverer løsninger for trafiksikring av veier og broer. [REDACTED]
[REDACTED] Selskapet tilbyr både standardprodukter og spesialdesign.

(79) [REDACTED] av veisikringsbarrierer, brobarrierer, medianbarrierer i tillegg til støyskjermer. Selskapet tilbyr også [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

(80) [REDACTED] produsent og eksportør av bro- og veisikringssystemer inkludert veisperringer. [REDACTED]
[REDACTED]

(81) [REDACTED] produsent av autovern i stål og sikkerhetsbarrierer, og leverer sikkerhetsløsninger til hele verden. [REDACTED]
[REDACTED]

(82) [REDACTED] tilbyr løsninger for bearbeidet stål og har egne anlegg [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

(83) [REDACTED] produsent av stålprodukter. Selskapet produserer autovern i stål, i tillegg til andre stålkonstruksjoner.

(84)

[REDACTED]

5.6 Etableringshindringer

(85) Det er ingen betydelige etableringshindringer i markedet for veisikring. Innstallering av rekkverksløsninger krever ikke spesialisert fagkunnskap og rekkverksproduktene som installeres er hyllevarer som enkelt kan erverves fra for eksempel Vik Ørsta.

(86) Etablering er heller ikke særlig kostbart. Partene estimerer at kostnadene knyttet til å erverve en rigg er omtrent [REDACTED], noe som er en beskjeden oppstartskostnad innen veientrepriseselementet. En veientreprenør som ønsker å utvide sin virksomhet til veisikringstjenester kan gjøre dette uten store investeringer, samtidig som man kan bruke eksisterende personell. Kjøp av rigg er dessuten ikke en sunk cost, da utstyret kan selges eller benyttes til andre entreprisepopdrag. Risikoen ved etablering er dermed liten.

(87) De lave etableringsbarrierene underbygges av et konkret eksempel: Selskapet Østcom AS har tidligere vært en konkurrent av Garda på områdesikring, men aldri vært aktive innen veisikring. I 2023 vant imidlertid Østcom et større anbud på bro-rekkverk i Tromsø. For dette oppdraget skal Østcom ha kjøpt materialer av Vik Ørsta, men installert rekkverkene selv. Aktører som ønsker å tre inn på markedet kan dermed enkelt få tak i nødvendige materialer og kan installere dette uten spesialisert kunnskap. Dette illustrerer at markedet er preget av lave etableringshindringer. Det foreligger heller ikke offentlige reguleringer som vanskeliggjør etablering på markedet. Vegvesenets standardkrav til rekkverksløsningene skaper ingen etableringshindringer ettersom veisikringsproduktene er lett tilgjengelige på markedet.

(88) Av nye etableringer de siste årene viser Partene til at SVB Gruppen, etter mange års aktivitet innenfor glidestøp, har utvidet sin virksomhet i markedet til rekkverksinstallasjon, med etablering i 2019. Gruppen utgjør en landsdekkende totalleverandør av rekkverk for sikting av vei. Selskapet eier Sirdal Veibetong AS, SVB Maskinparken AS, SVB Veisikring AS og Autovernmontasje AS. Et annet eksempel er at både Veidekke og Presis Veidrift har etablert seg med riggkapasitet i Nord-Norge.

5.7 Partenes viktigste samarbeidsavtaler (eneforhandleravtaler og langsiktige leveringsavtaler)

(89) Trygg Veis viktigste samarbeidsavtaler er:

- Trygg Vei er en underleverandør til Veisikring AS for en kontrakt med Statens Vegvesen på Riksvei Øst 2. Kontrakten ble inngått etter at Veisikring AS vant anbudet fra vegvesenet, da Veisikring AS ikke hadde tilstrekkelig leveringskapasitet grunnet andre kontraktsforpliktelser.
- Trygg Vei har en eksklusiv rett til å distribuere rekkverk fra RoadSteel i Norge og Sverige.

(90) Utover dette har Trygg Vei kontraktspesifikke avtaler i forbindelse med prosjekter.

(91) Veisikring AS har begrenset med samarbeidsavtaler, men har en strategisk leverandøravtale med Stalprodukt.

6. Transaksjonen har ikke negative virkninger på konkurransen

6.1 Innledning

(92) Transaksjonen vil ikke ha negative virkninger på konkurransen: Markedet er anbudsutsatt og preget av sterke innkjøpere med stor kjøpermakt, i tillegg til at det er lave etableringshindringer i markedet.

6.2 Anbudsmarked – sterk konkurranse også etter Transaksjonen

(93) Videre bidrar omfanget av anbudskonkurranser til økt konkurransepress. Anbudskonkurranser bygger på objektive elementer og kriterier, og sikrer dermed en rettferdig konkurranse for tilbyderne. Konkurransen styrkes ytterligere av at pris er det eneste reelle konkurranseparameteret. Dette medfører at Partene ikke har anledning til å utøve markedsrett ved å øke prisene etter Transaksjonen.

(94) Partenes mulighet til å øke prisene begrenses også av at øvrige konkurrenter på markedet tilbyr tilnærmet samme tjeneste. Både Arvid Gjerde, Mesta og SVB Gruppen tilbyr installasjon av rekkverk i betong og stål. Disse selskapene har alle over NOK 250 millioner i omsetning, og er derfor betydelige aktører på markedet. Rekkverkene som benyttes er relativt standardiserte, ettersom de må oppfylle kravene fra Statens vegvesen for å bli godkjente. Siden alle aktørene tilbyr nesten identiske tjenester, har det ikke stor betydning for kundene om oppdraget blir utført av Partene eller av andre aktører på markedet, så lenge prisen er konkurransedyktig. Dette medfører at konkurransepresset ikke endres som et resultat av Transaksjonen. Dersom Partene øker prisene, vil Partenes konkurrenter vinne kontraktene. Det er dermed lite sannsynlig at Transaksjonen kan føre til prisøkninger.

(95) Tidligere anbud viser at det erfaringsvis er to til seks aktører som inngir tilbud. Dette medfører at kundene ofte vil ha flere aktører å velge mellom. I anbudsmarkedet vil likevel ikke antall aktører som inngir tilbud på en kontrakt, alene gi uttrykk for hvor god konkurransen er. Det avgjørende er om de som gir tilbud forventer at også andre kommer til å by: Jo flere konkurrenter som er aktive i det relevante markedet, desto sterkere er den potensielle konkurransen. Dette gjelder selv om det i ettertid skulle vise seg at det i snitt for eksempel bare har vært to eller tre aktører med i konkurransen. På denne måten er konkurransen virksam selv om det i enkelte anbud viser seg at det kun er to eller tre aktører som har inngitt tilbud.

(96) Konkurransetilsynets praksis viser at potensiell konkurranse i prinsippet kan være mer aktuelt i anbudsmarkedet enn i tradisjonelle markeder. Grunnen er at aktører kan delta i anbudskonkurranser før de har foretatt alle investeringer og dermed før de har gjennomført en fullstendig etablering i det aktuelle markedet.¹⁸ Ettersom det er forholdsvis enkelt å få tak i rekkverk (for eksempel fra Vik Ørsta eller NRS i Sverige), og det ikke krever spesialisert kunnskap for å installere det, er det forholdsvis enkelt for en ny aktør å gi tilbud. Dette gjør at aktørene i markedet aldri har full oversikt over hvilke aktører de konkurrerer mot, noe som bidrar til et økt konkurransepress. Denne typen potensiell konkurranse bidrar til disiplinert prissetting og vil motvirke markedsmakten Partene skulle oppnå etter Transaksjonen.

(97) En annen faktor ved et anbudsmarked, som skiller seg fra andre tradisjonelle markeder, er at det i stor grad er framtidige anbudskonkurranser som avgjør den reelle markedsandelen til

¹⁸ Konkurransetilsynet: V2015-31 (Aleris Helse) avsnitt 215 og 226.

aktørene. Aktørenes markedsposisjon avhenger av hvilke kontrakter som vinnes, og vil variere fra år til år. Dagens markedsandeler gir derfor ikke et dekkende bilde av styrkeforholdet mellom aktørene. Grunnen er at markedsandelen på et gitt tidspunkt kun reflekterer aktørens tidligere suksess i markedet, og ikke nødvendigvis den reelle nåtidige og fremtidige markedsposisjonen til selskapet. Det er ingen automatikk i at en aktør med høy nåværende markedsandel vil være best egnet til å vinne en fremtidig kontrakt. Det er derfor ikke mulig for aktørene å avgjøre hvilken aktør som blir tildelt fremtidige kontrakter. Resultatet av dette er at aktørene, uansett hvilken markedsandel de antas å ha i dag, er nødt til å tilby konkurransedyktige priser i fremtiden. Dette opprettholder konkurransepresset i markedet, og vil ikke påvirkes ved gjennomføring av Transaksjonen.

6.3 Sterk offentlig innkjøper

(98) Kjøpermakten tilsier også at konkurransen neppe vil begrenses som følge av Transaksjonen. Kunder som Statens vegvesen, fylkeskommunene og Nye Veier, i tillegg til andre entreprenører, skaper konkurranse mellom leverandørene gjennom anbudsprosesser. Dette opprettholder effektiv konkurranse. Aktørene i markedet er helt avhengige av å bli tildelt anbudsoppdrag, noe som tilsier at Partene må fortsette å tilby konkurransedyktige priser også etter Transaksjonen. Kundene vil heller ikke ha vanskeligheter med å bytte leverandører av veisikringstjenester, da det eksisterer flere alternative leverandører og valg av ny leverandør ikke vil innebære byttekostnader.

6.4 Lave etableringshindringer

(99) Som nevnt ovenfor krever det ikke særlig store investeringer å gi et tilbud. Det er relativt enkelt å få tak i materiale, i tillegg til at det ikke kreves spesialisert kunnskap for installasjon. Videre kan aktører delta i anbudskonkurranser selv om de ikke er fullstendig etablert i markedet, fordi det er kundene som avgjør hvilken aktør de ønsker å tildele kontrakten. Resultatet av dette er at de etablerte aktørene vil unnlate å øke prisene fordi dette vil trekke til seg nye aktører.

(100) Kundene kan også sponse nye aktørers inntreden på markedet eller utvide etablerte aktørers virksomhet, dersom kundene ønsker økt konkurransepress. Transaksjonen vil ikke medføre at det blir vanskeligere for andre aktører å utvide eller etablere seg på markedet, og potensiell konkurranse vil også her være en disiplinerende faktor.

7. VERTIKALE FORHOLD

7.1 Konkurransanalysen for vertikale marked

(101) Ingen av Partene er aktive i oppstrøms- eller nedstrømsleddet til markedet for levering av veisikring. Hverken Trygg Vei eller Veisikring AS er selv produsenter av rekkverksløsninger, eller kunder av veisikringstjenester.

(102) For ordens skyld vises det likevel til at Partene har engasjert hverandre som underleverandører i forbindelse med anbudskonkurranser for å sikre tilstrekkelig kapasitet.

- Trygg Vei har vært underleverandør for Veisikring AS på ett prosjekt de siste fem årene, med en omsetning på NOK 78 563 621. Dette må suppleres med at Trygg Vei kjøpte varer fra Veisikring AS for omtrent NOK 44 millioner i forbindelse med gjennomføringen av oppdraget.
- Veisikring AS har på sin side vært underleverandør for Trygg vei seks ganger de siste fem årene, med en samlet omsetning på NOK 1 644 383.

- (103) Transaksjonen vil imidlertid ikke ha utestengende virkninger ettersom Partene fortsatt vil ha incentiv etter transaksjonen til å være underleverandør til andre veisikringsselskaper med kapasitetsutfordringer.

8. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

- (104) For det tilfellet at det skulle bli nødvendig vil Partene komme tilbake til spørsmålet om mulige effektivitetsgevinster.

9. ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

- (105) Partenes årsrapport/årsregnskap for regnskapsår 2022 er vedlagt nedenfor.

Vedlegg 4: Garda Sikring Group AS' årsrapport

Vedlegg 5: Veisikring AS' årsrapport

10. KONFIDENSIALITET

- (106) Denne melding samt vedlegg merket "konfidensielt" inneholder opplysninger som det er av konkurransemessig betydning å hemmeligholde. I meldingen er de aktuelle opplysningene merket med ■ utheving. Disse opplysningene må behandles med streng konfidensialitet og unntas offentlighet i sin helhet, jf. forvaltningslovens § 13 første ledd nr.2.

- (107) En nærmere begrunnelse for hvorfor de aktuelle opplysningene må unntas offentligheten er vedlagt meldingen.

Vedlegg 6: Begrunnelse for hemmelighold

* * *