



Advokatfirmaet DLA Piper
Norge DA
Bryggegate 6
Postboks 1364 Vika
N-0114 Oslo
Norge
T: +47 24 13 15 00
E: info.norway@dlapiper.com
dlapiper.com



Din referanse

Konkurransetilsynet
P.O. Box 439 Centre
5805 Bergen

Vår referanse

//318919/504
NOM/10048743.1

Oslo, 29. november 2024

Ansvarlig advokat:
Line Voldstad

Kun e-post: post@kt.no

MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING

COMPASS HOLDING NORGE AS

-

4SERVICE HOLDING AS

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

Innholdsfortegnelse

| | | |
|------|---|----|
| 1 | SAMMENDRAG | 4 |
| 2 | INNLEDNING | 6 |
| 3 | KONTAKTINFORMASJON | 6 |
| 3.1 | Melder | 6 |
| 3.2 | Melders representant | 7 |
| 3.3 | Målselskapet | 7 |
| 3.4 | Målselskapets representant | 7 |
| 4 | OVERSIKT OVER PARTENES VIRKSOMHET | 7 |
| 4.1 | Compass' virksomhet | 8 |
| 4.2 | Målselskapets virksomhet | 8 |
| 4.3 | Overlapp mellom Partene | 9 |
| 5 | INFORMASJON OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART | 9 |
| 5.1 | Transaksjonen og transaksjonens bakgrunn | 9 |
| 5.2 | Faktiske og juridiske forhold som er relevante for muligheten til å utøve bestemmede og varig innflytelse over foretakets virksomhet | 10 |
| 6 | BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN | 10 |
| 6.1 | Compass Group PLC og Compass International B.V. | 10 |
| 6.2 | Compass Holding Norge AS | 11 |
| 6.3 | Compass Group Norge AS | 11 |
| 6.4 | ESS | 12 |
| 6.5 | 4Service Holding AS | 13 |
| 6.6 | 4Service Gruppen | 13 |
| 6.7 | 4Service Catering AS | 14 |
| 6.8 | 4Service Eir Renhold AS | 15 |
| 6.9 | 4Service Offshore AS | 15 |
| 6.10 | 4Service Offshore Hotels AS | 16 |
| 6.11 | 4Service Facility AS | 16 |
| 6.12 | 4Service AS | 16 |
| 6.13 | 4Service Landanlegg AS | 17 |
| 6.14 | Lahaugmoen Innkvartering AS | 17 |
| 6.15 | De involverte selskaperes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår | 18 |
| 6.16 | Bransjeorganisasjoner | 18 |
| 7 | BESKRIVELSE AV MARKEDENE | 18 |
| 7.1 | Introduksjon og oversikt over overlappende aktiviteter | 18 |
| 7.2 | Soft Facility Management-tjenester | 23 |
| 7.3 | Mattjenester | 25 |

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

| | | |
|------------|---|-----------|
| 7.4 | Soft support-tjenester | 28 |
| 7.5 | Konsesjonsbaserte mattjenester | 30 |
| 8 | BERØRTE MARKEDER: SOFT FACILITY MANAGEMENT-TJENESTER OG KONSESJONSBASERTE MATTJENESTER | 31 |
| 8.1 | Oversikt over markedet og partenes virksomhet | 31 |
| 8.2 | Partenes og konkurrentenes markedsandeler | 32 |
| 8.3 | Transaksjonen vil ikke i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse i noen soft facility management-markedssegment i Norge | 37 |
| 8.4 | Transaksjonen vil ikke i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for konsesjonsbaserte mattjenester til S&L-kunder | 66 |
| 9 | IKKE-BERØRTE MARKEDER | 68 |
| 9.1 | Soft support-tjenester (med unntak av accommodation) | 68 |
| 9.2 | Soft support-tjenester til B&I-sektoren | 69 |
| 9.3 | Soft Support-tjenester til helsesektoren | 70 |
| 9.4 | Soft support-tjenester til utdanningssektoren | 72 |
| 9.5 | Soft support-tjenester til forsvarssektoren | 72 |
| 9.6 | Mattjenester til helsesektoren | 73 |
| 9.7 | Mattjenester til utdanningssektoren | 74 |
| 9.8 | Konsesjonsbaserte mattjenester | 75 |
| 10 | PARTENES KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER | 75 |
| 11 | EFFEKTIVITETSGEVINSTER | 76 |
| 12 | INFORMASJON OM FUSJONEN ER UNDERLAGT TILSYN AV ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER | 76 |
| 13 | SISTE VERSJON AV AKSJEKJØPSAVTALEN MED VEDLEGG | 76 |
| 14 | DEN SISTE ÅRSRAPPORTEN OG ÅRSREGNSKAPET TIL DE INVOLVERTE SELSKAPENE | 76 |
| 15 | ETABLERING AV FELLESFORETAK | 76 |
| 16 | ANNEN INFORMASJON | 76 |

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**1 Sammen drag**

- 1 Denne konkurransemeldingen beskriver Compass Holding Norge AS' ("**Melder**" eller "**Compass**") oppkjøp av 4Service Holding AS ("**4Service Holding**" eller "**Målselskapet**") (samlet omtalt som "**Partene**") ("**Transaksjonen**").
- 2 Compass er et datterselskap av Compass Group PLC, en internasjonal leverandør av mattjenester, som også kan tilby målrettede soft support-tjenester i utvalgte jurisdiksjoner. Målselskapet tilbyr mat- og soft support-tjenester hovedsaklig i Norge. Disse outsourcete mat- og soft support-tjenestene faller inn under markedet for "soft facility management"-tjenester (beskrevet nærmere nedenfor).
- 3 Facility management-tjenester omfatter både hard facility management-tjenester og soft facility management-tjenester. Hard facility management-tjenester omfatter teknologisk drift og forvaltning av bygninger, eksempelvis rørleggerarbeid og andre lignende aktiviteter. Soft facility management-tjenester omfatter: (a) levering av mat og drikke til kunder i deres lokaler, vanligvis via kantiner ("**mattjenester**"); og (b) andre tjenester, som renholdstjenester, resepsjonstjenester, sikkerhetstjenester, avfallshåndtering, landskapsarbeid og plantetjenester ("**soft support-tjenester**").
- 4 Både Compass og Målselskapet er aktive innen levering av **soft** facility management-tjenester i Norge. Compass er først og fremst kjent for sine mattjenester og har relativt lite virksomhet knyttet til soft support-tjenester som de kun tilbyr sammen mattjenester. Målselskapet på sin side leverer mattjenester og soft support-tjenester, inkludert enkelttjenestekontrakter for renholdstjenester. Hovedbegrunnelsen for Transaksjonen er at Compass ønsker å legge til Målselskapets soft support-tjenester i sitt eget tilbud for å møte den økende etterspørselen fra norske kunder etter multitjenestetilbud (mattjenester og soft-supporttjenester).
- 5 Både Europakommisjonen ("**Kommisjonen**") og Konkurransetilsynet har tidligere, i forbindelse med vurderinger av foretakssammenslutninger som gjelder soft facility management-tjenester, skilt mellom mattjenester og soft support-tjenester. Partene mener imidlertid at en slik oppdeling/segmentering av markedet er kunstig ettersom kundene i økende grad anskaffer disse tjenestene samlet (eng. "bundled"), og at nesten alle større aktører i Norge tilbyr både mattjenester og soft support-tjenester.
- 6 I *Compass/Fazer* (2020) valgte Kommisjonen også å analysere transaksjonen basert på de kundesektorene Compass deler sin virksomhet inn i, nemlig a) Business & Industry ("**B&I**"), b) Healthcare & Welfare, c) Education og d) Defence, Offshore and Remote.¹ Selv om Compass organiserer virksomheten sin på denne måten, utgjør imidlertid ikke denne inndelingen, slik Partene vurderer det, særskilte produktmarkeder. Ikke bare er det mange fellestrekk mellom tjenestene som leveres til kundene, men det er heller ingen vesentlig forskjell å levere tjenester til ulike sektorer. Målselskapet deler derfor ikke opp virksomheten sin på denne måten.
- 7 Partene anser derfor at det relevante produktmarkedet er soft facility management-tjenester. Partene har imidlertid, for fullstendighetens skyldt, også vurdert (a) en mulig undersegmentering mellom henholdsvis mattjenester og soft support-tjenester, og (b) en ytterligere undersegmentering basert på kundesektor. Partene har imidlertid gjort et unntak for soft facility management-tjenester som leveres i forbindelse med innkvartering både onshore (camps) og offshore ("**accommodation**"), ettersom soft facility management-tjenester som den store hovedregel alltid levers samlet og en segmentering mellom mattjenester og soft support-tjenester ville vært unøyaktig.

¹ COMP/M. 9455 - Compass/Fazer Food Services, avsnitt 43.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 8 Transaksjonen vil uansett ikke medføre vesentlig hindring av effektiv konkurranse.
- 9 Partene har en samlet markedsandel på █ % av det utkontrakterte (outsourced) segmentet for soft facility management-tjenester i Norge i 2023, og kun █ % når konkurransen fra in-house-leveranser tas med i beregningen. Disse markedsandelene er langt under et nivå som kan tenkes å vesentlig hindre effektiv konkurranse, ikke minst fordi Partene etter Transaksjonen stadig vil møte betydelig konkurranse fra flere sterke konkurrenter, herunder store internasjonale leverandører av facility management-tjenester (som ISS - den største aktøren i Norge, Sodexo, COOR og Aramark), store nordiske aktører (som Toma Gruppen og Insider Facility Solutions (tidligere Elite Service Management)) og en lang rekke mindre aktører som både kan konkurrere med og utkonkurrere de større aktørene.
- 10 Heller ikke når markedet segmenteres ned til det Partene mener er en kunstig oppdeling; mattjenester og soft support-tjenester, eller enda ytterligere segmentering basert på kundesektor, vil ikke Transaksjonen medføre vesentlige hindring av effektiv konkurranse.
- 11 Selv om Partene i enkelte av disse snevre (og kunstige) undersegmentene har høyere samlede markedsandeler, gir disse markedsandelene kun en begrenset innsikt i den reelle konkurransedynamikken som gjelder i markedet og undersegmentene. Markedet for soft facility management-tjenester er et anbudsmarked som kjennetegnes av hyppige anbud. Følgelig gjenspeiler enkeltstående markedsandeler ikke mer enn Partenes tidligere suksess, og er ikke egnet til å vise dere faktiske styrke i markedet. Markedets karakter av anbudsmarked gir kundene betydelig forhandlingsmakt. Kundene kan relativt enkelt legge ut nye anbud og bytte leverandør, særlig ettersom de i enkelte tilfeller overfører ansatte til den nye leverandøren, samt muligheten de har til å kontrahere flere leverandører samtidig. I tillegg finnes det mange store og etablerte aktører i samtlige segmenter, og etableringshindringene er generelt lave, noe som gjør det enkelt for nye aktører å komme inn på markedet.
- 12 Basert på dette, vil derfor ikke Transaksjonen, uansett hvordan markedet segmenteres, medføre vesentlige hindringer av effektiv konkurranse. Slik Partene ser det, er dette i all hovedsak en fusjon mellom en leverandør av mattjenester med et begrenset tilbud av soft support-tjenester og en leverandør med et bredere nedslagsfelt innen mat- og soft support-tjenester, inkludert enkelttjenestekontrakter for soft support-tjenester, særlig renholdstjenester. Transaksjonen finner dessuten sted i et svært konkurranseutsatt anbudsmarked, der det finnes flere etablerte konkurrenter, lave etableringshindringer / barrierer for å bytte leverandør, samt betydelig kjøpermakt. Partene vil derfor ikke etter Transaksjonen ha noen mulighet til å kunne øke prisene sine eller forringe kvaliteten på tjenestene. Transaksjonen vil derfor ikke medføre vesentlige hindringer av effektiv konkurranse.
- 13 For fullstendighetens skyld tilbyr også Partene en begrenset mengde mattjenester til kunder i sports- og fritidssektoren (konsesjonsbaserte mattjenester), som tradisjonelt har blitt vurdert av konkurransemyndighetene som en del av et større separat marked for konsesjonsbaserte mattjenester. Dette segmentet er så lite og ubetydelig for begge parter at de ikke har vært i stand til å estimere markedsandeler. Det er imidlertid ikke grunnlag for konkurranseproblemer ettersom det ikke lenger er noen direkte konkurranse mellom Partene - Målselskapet █, mens Compass █. Videre finnes det mange etablerte konkurrenter (både store og lokale), og det er lave etableringshindringer.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**2 Innledning**

- 14 Med dette oversendes melding om foretakssammenslutning i henhold til konkurranseloven av 5. mars 2004 nr. 12 (heretter **konkurranseloven**) § 18, jf. konkurranseloven § 18 a, jf. forskrift 11. desember 2013 nr. 1466 om melding av foretakssammenslutninger m.v. (**meldingsforskriften**) § 3, samt Konkurransetilsynets retningslinjer for melding av foretakssammenslutninger av 2017.
- 15 Transaksjonen innebærer at Compass, org. nr. 979 369 506, vil få varig og bestemmende kontroll over 4Service Holding, org. nr. 916 271 344.
- 16 4Service Holding tilbyr soft facility management-tjenester, inkludert både mattjenester og soft support-tjenester (som blant annet renholdstjenester og kontortjenester, herunder resepsjon og sentralbord) til kunder i offentlig og privat sektor. Disse tjenestene leveres via datterselskaper.² 4Service Group har nesten utelukkende virksomhet i Norge. Selskapene kan fra tid til annen ha noe salg til norske kunder i Vest-Afrika, men dette er i liten skala. Det er for tiden ikke salg til andre EU/EØS-land. En nærmere beskrivelse av 4Service-konsernet er gitt nedenfor i avsnittene 6.5 flg.
- 17 Compass er det norske datterselskapet til Compass Group PLC. Compass Group PLC er morselskapet i et internasjonalt konsern med et betydelig geografisk virksomhetsområde, som tilbyr mattjenester til både offentlige og private kunder. De ulike datterselskapene i Compass Group PLC er aktive i flere jurisdiksjoner over hele verden, med særlig fokus på USA og Europa (inkludert Storbritannia og Irland), som i 2023 står for henholdsvis [REDACTED] av Compass' totale omsetning.
- 18 Compass' norske datterselskaper³ tilbyr soft facility management-tjenester i Norge til både offentlige og private kunder, fordelt på følgende forretningsområder: Næringsliv og industri (**B&I**), helse, utdanning og forsvar, samt accommodation til offshore og onshore. Compass er spesielt kjent for sitt tilbud innen mattjenester. Compass kan også tilby soft support-tjenester, men dette er kun i kombinasjon med mattjenester og aldri som en frittstående kontrakt. Compass tilbyr også konsesjonsbaserte mattjenester i begrenset omfang til kunder i Sport og fritids-sektoren (**S&L**). En mer detaljert beskrivelse av Compass finnes i avsnittene 6.1 til 6.4.
- 19 Transaksjonen er meldepliktig i Norge ettersom Partene har en årlig omsetning som, både hver for seg og samlet, overstiger terskelverdiene i konkurranseloven § 18 annet ledd, jf. konkurranseloven § 17, se nærmere i punkt 6.15.
- 20 Meldingen sendes til Konkurransetilsynet per e-post.

3 Kontaktinformasjon**3.1 Melder**

Navn: Compass Holding Norge AS
Reg. nr: 979 369 506
Adresse: Drengsrudbekken 12
1383 Asker, Norge

²4Service Offshore Hotels AS (org. nr. 916 776 306), 4Service Facility AS (org. nr. 990 035 946), 4Service Catering AS (org. nr. 822 062 482), 4Service Landanlegg AS (org. nr. 996 164 748), 4Service AS (org. nr. 997 649 117), 4Service Offshore AS (org. nr. 997 649 117), 4Service Offshore AS (org.nr. 994 835 904), 4Service Eir Renhold AS (org.nr. 917 719 993), Ren Pluss Eiendom AS (org.nr. 974 275 783.4Service Gruppen AS har også bestemmende innflytelse i Lahaugmoen Innkvartering AS (org. nr. 913 866 177). Se organisasjonskart i avsnitt 4.6 nedenfor.

³Compass Group Norge AS, ESS Support Services AS, (org. nr. 937 657 293) og ESS Mobile Offshore Units AS, (org. nr. 821 754 852).

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**3.2 Melders representant**

Navn: DLA Piper Norge DA
Kontaktperson: Advokat Line Voldstad
Adresse: Bryggegata 6
Postboks 1364 Vika
0114 Oslo, Norge
Telefon: 24 13 15 00
E-post: Line.voldstad@dlapiper.com

3.3 Målselskapet

Navn: 4Service Holding AS
Reg. nr: 916 271 344
Adresse: Brynsalléen 4
0667 Oslo, Norge

3.4 Målselskapets representant

Navn: BAHR AS
Kontaktperson: Advokat Elin Moen
Adresse: Tjuvholmen allé 16
Postboks 1524 Vika
0117 Oslo, Norge
Telefon: 24 13 15 00
E-post: emo@bahr.no

4 Oversikt over Partenes virksomhet

- 21 Partenes respektive virksomheter kan grovt sett kategoriseres i: (i) facility management-tjenester og (ii) konsesjonsbaserte mattjenester.
- 22 Facility management-tjenester er tjenester som leveres til kunder for å forvalte deres eiendommer og lokaler, og kan videre kategoriseres i: (i) Soft facility management-tjenester, herunder både mattjenester (levering av mat og drikke til kunder i deres lokaler) og soft support-tjenester (som renholdstjenester, resepsjonstjenester, sikkerhetstjenester, avfallshåndtering, landskapsarkitektur og plantetjenester), og (ii) Hard facility management-tjenester, herunder blant annet mekanisk og elektrisk ingeniørarbeid, vedlikehold av eiendom, oppvarming, rørleggerarbeid og brann- og apparattesting. Ingen av Partene tilbyr Hard Facility Management-tjenester direkte, men kan gjøre det via underleverandører.
- 23 Konsesjonsbaserte mattjenester omfatter levering av mattjenester direkte til publikum på reise- og detaljhandelsrelaterte steder, som for eksempel varehus/kjøpesentre, idrettsarenaer og fritidsarenaer. Partene tilbyr kun konsesjonsbaserte mattjenester i Norge til kunder i S&L-sektoren. Både Compass og Målselskapets virksomhet innen konsesjonsbasert mattjenester er imidlertid svært begrenset, og Partene hadde samlet en omsetning på mindre enn [REDACTED] i det siste regnskapsåret.
- 24 Begge Partene tilbyr soft facility management-tjenester gjennom enten enkelttjeneste- eller multitjenestekontrakter:
- 24.1 Multitjenestekontrakter omfatter både mattjenester og soft support-tjenester, for eksempel renholdstjenester eller resepsjonstjenester; og

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 24.2 Enkelttjenestekontrakter innebærer levering av én enkelt tjeneste til kunden, for eksempel mattjenester eller én type soft support-tjeneste (for eksempel renholdstjeneste).

4.1 Compass' virksomhet

- 25 Innenfor soft facility management-tjenester fokuserer Compass primært på mattjenester under varemerkene Marketplace, Food&Co, Unison og Medirest, og hadde en omsetning på [REDACTED] i 2023 for levering av mattjenester. I motsetning til Målselskapet har Compass en mye mindre tilstedeværelse/virksomhet innen soft support-tjenester, med en omsetning på kun [REDACTED] i denne sektoren i 2023. I tillegg hadde Compass en omsetning på [REDACTED] for soft facility management-tjenester (både mattjenester og soft support-tjenester) levert til innkvartering på land ("**onshore accommodation**") (camps) og innkvartering offshore ("**offshore accommodation**").
- 26 Compass tilbyr primært soft facility management-tjenester gjennom **multitjenestekontrakter**. Compass tilbyr også mattjenester som enkelttjenestekontrakter, men tilbyr ikke soft support-tjenester (f.eks. renholdstjenester eller resepsjonstjenester) som enkelttjenestekontrakter. I de tilfeller Compass tilbyr soft support-tjenester er det alltid i forbindelse med mattjenester i form av en multitjenestekontrakt [REDACTED] [REDACTED] mattjenester.
- 27 Siden oppstarten har levering av mattjenester vært Compass' kjernevirksomhet (og er det fortsatt i dag). I tråd med dette har Compass tatt en strategisk beslutning om at mattjenester er den eneste tjenesten selskapet tilbyr på enkelttjeneste-basis. Compass' tilbud av flere tjenester har særlig vært drevet frem av gårdeiere, og slike kunder står for [REDACTED] % av Compass' onshore multitjenestekontrakter.
- 28 Compass har kontorer i Asker, Stavanger og Bergen. Compass leverer imidlertid hovedsakelig soft facility management-tjenester til kunder i og rundt Oslo, Stavanger, Bergen og Trondheim (Compass' erfaring er at det er et høyere antall soft facility service-kontrakter og/eller mattjeneste-kontrakter i disse regionene). Selv om Compass' kontrakter vanligvis er regionalt fokusert (eksempelvis en eiendom), er et unntak fra dette visse nasjonale kontrakter med det Politiet og andre kunder innen forsvars- og offshoresektoren som har en nasjonal utstrekning.

4.2 Målselskapets virksomhet

- 29 Målselskapet tilbyr soft support-tjenester, inkludert enkeltstående renholdstjenester, i tillegg til mattjenester under varemerkene Gastro Catering, Søtt+Salt, De Tre Stuer, Ekre, Dugurd, Hegstad Blakstad og Living Kitchen. Målselskapet hadde i 2023 en omsetning på [REDACTED] og [REDACTED] fra henholdsvis soft support-tjenester og mattjenester. Målselskapet hadde også en omsetning på [REDACTED] for soft facility management-tjenester (både mattjenester og soft support-tjenester) levert til onshore accommodation (camps) og offshore i 2023.
- 30 I motsetning til Compass tilbyr Målselskapet sine tjenester gjennom både enkelttjenestekontrakter og multitjenestekontrakter, uavhengig av tjenestetypen, enten det dreier seg om renholdstjenester (en soft support-tjeneste) eller catering (en mattjeneste). De fleste av Målselskapets kontrakter er imidlertid enkelttjenestekontrakter.
- 31 [REDACTED] Dette illustreres ved at Målselskapet anslår at de har et relativt begrenset antall på [REDACTED] multitjenestekontrakter (det vil si at det tilbyr mer enn [REDACTED] tjeneste under samme kontrakt),

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

mens selskapet har ca. [REDACTED] hvor de primært tilbyr renholdstjenester. Målselskapets multitjenestekontrakter er hovedsakelig med gårdeiere, der Målselskapet leverer både kantinetjenester og renholdstjenester og/eller andre "soft support"-tjenester til gårdeier og gårdeiers leietakerne.

- 32 Målselskapet har hovedkontor i Oslo og regionskontorer i Stavanger, Trondheim og Bergen, og leverer tjenester til kunder i hele Norge. Mer spesifikt leverer Målselskapet renholdstjenester (en soft support-tjeneste) til kunder i Midt-Norge (Trøndelag og Nordvestlandet), Nord-Norge, Østlandet (ned til Arendal) og Vestlandet (ned til Kristiansand). Målselskapet leverer også andre soft support-tjenester, samt mattjenester til kunder i Midt-Norge (spesielt Trøndelag og Ålesund), Nord-Norge, Østlandet (helt ned til Arendal), Sør-Østlandet (spesielt i Stavanger) og Vestlandet (spesielt Bergen).
- 33 Målselskapet tilbyr sine tjenester overalt hvor det finnes muligheter for det, og utelukker ikke aktivt små byer/landlige områder. Imidlertid, ettersom de fleste av Målselskapets kunder befinner seg i eller rundt de større byene, er Målselskapets virksomhet naturligvis også lokalisert i disse områdene. I Nord-Norge tilbyr Målselskapet for eksempel (1) renholdstjenester som en enkelttjeneste i Bodø, Tromsø, Alta, Storslett og Skjold militærleir, (2) andre soft support-tjenester i Sandnessjøen, Bodø, Årbogen, Andfjord, Fiskefjorden, Sørøya, Gullsfjord, Tromsø og Alta, og (3) mattjenester i Bodø.
- 34 Målselskapets vekst har vært et resultat av organisk vekst hvor Målselskapet gjennom en nær relasjon til sine kunder har vært foretrukket leverandør for nye prosjekter på andre lokasjoner, samt noen oppkjøp. Målselskapet har aktivt gått inn i de større byene først for å etablere et fotfeste hos kundene, som har medført at disse kunderelasjonene over tid har utvidet Målselskapets tilstedeværelse til også andre mindre byer/steder.
- 35 I hvilken grad Målselskapets kontrakter er nasjonale eller knyttet til bestemte lokasjoner, avhenger av den enkelte kunde og dennes geografiske tilstedeværelse. Målselskapet definerer sine kontrakter som nasjonale dersom kundekontakten gjelder tjenester for flere eiendommer i flere regioner i Norge. Dette vil typisk være tilfelle for større kunder, som for eksempel kontraktene om renholdstjenester (soft support services) med [REDACTED]. Målselskapet definerer kontrakter som "lokale" kun når de leverer tjenester i én by eller region.

4.3 Overlapp mellom Partene

- 36 Som nevnt ovenfor er Partene ikke Partene hverandres nærmeste konkurrenter. Compass er særlig kjent for sine tjenester innen mattjenester og har mindre fokus på soft support-tjenester - som selskapet kun tilbyr kundene når de leveres sammen med mattjenester (Compass tilbyr ikke soft support-tjenester alene). Målselskapet har et bredere nedslagsfelt og både kan og faktisk leverer soft support-tjenester som enkelttjenester.
- 37 Hovedbegrunnelsen for Transaksjonen er nettopp at Partene ikke er hverandres nærmeste konkurrenter og at deres virksomhet utfyller hverandre, se nærmere forklart i 5.1 nedenfor.

5 Informasjon om foretakssammenslutningens art

5.1 Transaksjonen og transaksjonens bakgrunn

- 38 Transaksjonen innebærer at Compass kjøper alle aksjene i 4Service Holding i henhold til aksjekjøpsavtalen signert 13. november 2024 ("**SPA**"). SPAen er vedlagt denne meldingen som **Vedlegg B.**

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**A. Strategisk og økonomisk rasjonale**

- 39 Transaksjonen vil gjøre det mulig for Compass å bygge videre på sin eksisterende virksomhet i Norge ved å styrke sin eksisterende kapasitet innen mattjenester med 4Service Groups høyt respekterte og komplementære tilstedeværelse innen soft support-tjenester.
- 40 Selv om Compass har betydelig kompetanse innen mattjenester, leverer Compass for tiden færre soft support-tjenester til kunder i Norge.
- 41 Transaksjonen vil gjøre det mulig for Compass å tilby kundene et større utvalg og en større bredde av tjenester enn i dag, særlig på grunn av Målselskapets gode omdømme innen renholdstjenester i Norge. Dette vil gjøre det mulig for Compass å tilby et forbedret multitjenestetilbud til kunder, og vil også gi større muligheter for ansatte og leverandører. Mer konkret vil Transaksjonen styrke Compass' multitjenestetilbud og øke selskapets konkurranseevne overfor kundene, særlig ettersom flere gårdeiere ønsker multitjenestekontrakter som dekker alle deres leietakere.

B. Oversikt over eierstrukturen etter gjennomføring av transaksjonen

- 42 Etter gjennomføringen vil Målselskapet være et heleid datterselskap av Compass, som igjen er et indirekte heleid datterselskap av Compass Group PLC.

C. Tidsplan for implementering

- 43 Transaksjonen vil bli gjennomført etter godkjenning fra Konkurransetilsynet, noe som er en forutsetning for gjennomføring.

5.2 Faktiske og juridiske forhold som er relevante for muligheten til å utøve bestemte og varig innflytelse over foretakets virksomhet

- 44 Som beskrevet ovenfor i avsnitt 15 **Feil! Fant ikke referanseilden.** 5.1 vil Compass erverve samtlige aksjer i 4Service Holding, og dermed få bestemte og varig innflytelse og full kontroll over selskapets virksomhet, herunder alle datterselskaper.
- 45 Gjennomføring av Transaksjonen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet i Norge. Transaksjonen er også meldepliktig ("teknisk" meldeplikt) i Namibia.
- 46 Fusjonen innebærer ikke opprettelsen av et fellesforetak.

6 Beskrivelse av de involverte foretak og foretak i samme konsern**6.1 Compass Group PLC og Compass International B.V.****A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 47 Compass Group PLC, org.nr. 04083914, er et britisk aksjeselskap som ble etablert 29. september 2000 og har hovedkontor i Chertsey, England. Compass Group PLC har datterselskaper i flere land, blant annet i USA og Europa, inkludert Compass Group International B.V., reg. nr. 33216017.
- 48 Compass Group International B.V. eier datterselskapet Compass i sin helhet.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**B. Forretningsområder**

- 49 Som nevnt ovenfor er Compass Group PLC, gjennom sine ulike datterselskaper, først og fremst en leverandør av mattjenester til både offentlige og private virksomheter i flere sektorer. Selskapet tilbyr også soft support-tjenester som renholdstjenester og konsesjonsbaserte mattjenester i begrenset omfang til kunder i S&L-sektoren. Compass er aktiv i rundt 33 jurisdiksjoner over hele verden, særlig i USA og Europa, [REDACTED]
- 50 Mer informasjon om Compass er tilgjengelig på <https://www.compass-group.com/en/index.html>

6.2 Compass Holding Norge AS**A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 51 Compass har registrert forretningsadresse Drengsrudbakken 12 i Asker, Norge. Compass er heleid av Compass International B.V.
- 52 Selskapet ble etablert i 1997 og har tre styremedlemmer, hvorav Zanne Burø er styreleder. Selskapets vedtektsfestede formål er å forvalte og eie aksjer i selskaper som driver renholds-, restaurant- og cateringvirksomhet. Daglig leder er Kyrre Hansen.
- 53 I tillegg til Compass Group Norge AS, ref. 6.3, har Compass følgende heleide datterselskaper:
- 53.1 ESS Support Services AS, org. nr. 937 657 293
- 53.2 ESS Mobile Offshore Units AS, org. nr. 821 754 852

B. Forretningsområder

- 54 Compass' eneste virksomhet er å eie aksjer i datterselskapene, og å administrere datterselskapene som beskrevet ovenfor. En nærmere beskrivelse av forretningsområdene til datterselskapene er inntatt i avsnittene 6.3 til 6.4 nedenfor.

6.3 Compass Group Norge AS**A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 55 Compass Group Norge AS ("**Compass Group Norge**") er et aksjeselskap etablert i 1989 med registrert forretningsadresse Drengsrudbekken 12 i Asker, Norge. Compass Group Norge er heleid av Compass.
- 56 Selskapet har seks styremedlemmer. Zanne Burø er styreleder og Ingvil Rasten Fongod er daglig leder. Compass Group Norges vedtektsfestede formål er drift av kantiner, restauranter, facility management-tjenester, salgautomater for mat (vending machines) - og alt som står i forbindelse med dette. Compass Group Norge har ca. 2 600 ansatte fordelt på ca. 480 lokasjoner i Norge.

B. Forretningsområder

- 57 Compass Group Norge er en leverandør av mattjenester og soft support-tjenester til sine kunder.
- 58 Compass Group Norge tilbyr også en begrenset mengde konsesjonsbaserte mattjenester til kunder i S&L-sektoren.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 59 *Mattjenester:* Compass Group Norge leverer catering, kantinetjenester og andre mattjenester til kunder hvor kundenes hovedformål med tilstedeværelse i næringslokalet ikke er mattjenestene. Compass Group Norge fokuserer primært på kantiner (f.eks. catering til kontorer) og personalrestaurantdrift. I tillegg leverer Compass Group Norge mattjenester til kommersielle restauranter, kaffebarer og kiosker.
- 60 *Soft support-tjenester:* I tillegg til mattjenester, tilbyr Compass Group Norge en rekke soft support-tjenester blant annet renhold, kontortjenester, planteservice og vaktmestertjenester. Compass Group Norge leverer alltid kun slike soft support-tjenester i tillegg til eller i forbindelse med mattjenester. Compass Group Norge leverer aldri eller tilbyr aldri å levere enkeltstående soft support-tjenester til kunder.
- 61 *Konsesjonsbaserte mattjenester:* Compass Group Norge tilbyr mattjenester til kunder på idrettsarenaer og andre fritidsarenaer (S&L).

6.4 ESS**A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 62 ESS består av to aksjeselskaper: (i) ESS Support Services AS, org. nr. 937 657 293; og (ii) ESS Mobile Offshore Units AS, org. nr. 821 754 852. Begge har registrert forretningsadresse i Forusparken 2 i Stavanger. Selskapene ble etablert i henholdsvis 1985 og 1971 og har som vedtektsfestet formål å tilfredsstillende operatører, entreprenører, byggherrer og bedrifter, onshore og offshore, i deres behov for bespisning, underbringelse, renhold, vedlikehold og andre beslektede serviceytelser.
- 63 ESS-selskapene er juridisk sett delt i to separate enheter/selskaper på grunn av særskilte tariffavtaler for (i) faste og (ii) flytende offshoreinstallasjoner. Når det gjelder organisasjonsstrukturen, drives imidlertid ESS-selskapene som én enhet/ett selskap i Compass-konsernet.
- 64 ESS er heleid av Compass. ESS Support Service AS har fem styremedlemmer, og ESS Mobile Offshore Units har fire. Zanne Burø er styreleder i begge selskapene, og Ingvil Rasten Fongod er daglig leder i begge selskapene.
- 65 I tillegg er ESS Support Services AS minoritetsaksjonær med totalt 33,33 % av aksjene i selskapene:
- 65.1 Forpleiningstjenester AS (org. nr. 982 575 699)
- 65.2 Gress Gruppen AS (org. nr. 978 678 947), herunder Gress Gruppen AS' kontroll over 80 % av aksjene i Horecamarket AS (org. nr. 984 058 179)

B. Forretningsområder

- 66 ESS' virksomhet er nesten utelukkende knyttet til offshore accommodation i forbindelse med olje- og gassindustrien. Mer konkret tilbyr ESS offshore-kunder mattjenester og soft support-tjenester (som renhold og klesvask, kiosker, resepsjonstjenester, heli-deck-tjenester, andre kontortjenester og beredskapstjenester).⁴

⁴ <https://www.compass-group.no/forpleining-offshore/>

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**6.5 4Service Holding AS****A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 67 4Service Holding er et aksjeselskap kontrollert av investeringsfondet Norvestor VII, L.P. Norvestor VII, L.P er, sammen med andre investeringsfond under Norvestor-paraplyen, forvaltet av Norvestor Investment Management S.à r.l., som igjen er rådgitt av Norvestor Advisory AS (Norge), Norvestor Advisory AB (Sverige), Norvestor Advisory ApS (Danmark), Norvestor Advisory Oy (Finland), Norvestor Advisory GmbH (Tyskland) og Norvestor Advisory Ltd (Storbritannia) (samlet omtalt som "**Norvestor**"). Norvestor er et nordisk private equity-selskap som spesialisere seg på oppkjøp og utvikling av mellomstore nordiske selskaper.
- 68 Selskapet ble etablert i 2015 og har fem styremedlemmer, hvorav Fredrik Welding Korterud er styreleder. Selskapets vedtektsfestede formål er å investere i og eie aksjer, finansielle instrumenter og andeler i andre selskaper. 4Service Holdings forretningsadresse er Brynsalléen 4 i Oslo.

B. Forretningsområder

- 69 4Service Holdings eneste virksomhet er å ha kontroll i 4Service Gruppen AS ("**4Service Gruppen**") og dets datterselskaper som til sammen utgjør 4Service-konsernet. Se nærmere forklaring om datterselskaperens virksomhetsområder nedenfor i avsnitt 6.6 til 6.14.

6.6 4Service Gruppen**A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 70 Aksjeselskapet 4Service Gruppen et heleid datterselskap av 4Service Holding.
- 71 Selskapet ble etablert i 2011 og har hovedkontor i Oslo, med forretningsadresse Brynsalléen 4. Selskapet har regionskontorer i Stavanger, Trondheim og Bergen. 4Service Gruppen har to styremedlemmer, hvorav Finn Rune Kristiansen er styreleder. Tor Rønhovde er daglig leder.
- 72 Selskapets vedtektsfestede formål er å eie tilsluttede bedrifter innen matproduksjon, serviceytelser, eiendomsdrift og beslektet virksomhet.
- 73 4Service Gruppen har følgende heleide datterselskaper:
- 73.1 4Service Offshore Hotels AS (org. nr. 916 776 306)
 - 73.2 4Service Facility AS (org. nr. 990 035 946)
 - 73.3 4Service Catering AS (org. nr. 822 062 482)
 - 73.4 4Service Landanlegg AS (org. nr. 996 164 748)
 - 73.5 4Service AS (org. nr. 997 649 117)
 - 73.6 4Service Offshore AS (org. nr. 994 835 904)
 - 73.7 4Service Eir Renhold AS (org. nr. 917 719 993), inkludert heleid datterselskap
 - 73.8 Ren Pluss Eiendom AS (org. nr. 974 275 783),

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 73.9 4Service International Limited (org. nr. SC789623) (et ikke-aktivt skotsk aksjeselskap)
- 74 4Service Gruppen har også bestemmende innflytelse i Lahaugmoen Innkvartering AS (org. nr. 913 866 177) med en eierandel på 70 %, som sammen med de ovennevnte selskapene omtales som **4Service** Gruppen. Alle selskapene i 4Service-konsernet er registrert på samme forretningsadresse: Brynsalléen 4 i Oslo.
- 75 I tillegg har 4Service Gruppen minoritetsinteresser i:
- 75.1 Ørin Overnatting AS (org. nr. 988 053 422) med en eierandel på 33,85 %.
- 75.2 Flesland Innkvartering AS (org. nr. 915 471 013) med en eierandel på 33,33 %.
- 75.3 Viken Innkvartering AS (org. nr. 915 765 653) med en eierandel på 50 %.

B. Forretningsområder

- 76 4Service Gruppen fokuserer på å tilby, gjennom sine datterselskaper, soft facility management-tjenester til kunder i privat og offentlig sektor, inkludert mattjenester (blant annet innkjøp, tilberedning og servering av mat i kantiner og personalrestuaranter , inkludert cateringtjenester, samt levering og vedlikehold av tredjeparts kaffe- og juiceautomater) og soft support-tjenester som renholdstjenester og resepsjonstjenester.⁵ 4Service Gruppen tilbyr sine tjenester til kunder i en rekke ulike bransjer, blant annet innen B&I, utdanning, forsvar og offshore og onshore accommodation. 4Service Gruppen leverer også en begrenset mengde konsesjonsbaserte mattjenester til kunder i S&L-sektoren.
- 77 4Service Gruppen deler virksomheten sin inn i tre forretningsområder: *Cleaning & Maintenance, Food & Facilities* og *Accommodation*.
- 77.1 *Food & Facilities* opereres via varemerkene De 3 Stuer, Ekre, Søtt+Salt, Dugurd, Hegstad Blakstad og Gastro. I tillegg tilbys det, i samarbeid med kunder enkelte kundespesifikke tilpasninger som for eksempel tjenester som restauranter, events og coworking etablert under merkevaren INC.
- 77.2 *Cleaning & Maintenance* opereres via varemerket Eir Renhold, og tilbyr utelukkende renholds- og vedlikeholdstjenester.
- 77.3 *Accommodation* består av soft facility management-tjenester som leveres til offshore og onshore accommodation. Onshore består av innkvarteringsleirer (camps) som drives under 4Service Gruppens varemerker. Offshore omfatter kontrakter der 4Service Gruppen leverer facility management-tjenester til offshore-kunder.

6.7 4Service Catering AS**A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 78 Aksjeselskapet 4Service Catering AS, org. nr. 822 062 482, ("**4Service Catering**") er heleid av 4Service Gruppen.
- 79 4Service Catering ble etablert i 2019 og har to styremedlemmer. Tor Rønhovde er styreleder og også daglig leder. Selskapets vedtektsfestede formål er cateringvirksomhet.

⁵ <https://www.4service.no/>

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**B. Forretningsområder**

- 80 4Service Catering tilbyr mattjenester som omfatter alt fra daglige lunsjleveranser til bedrifter, konferanser, rammeavtaler med bedrifter og lokaler til mindre private arrangementer. Ved større leveranser stiller selskapet med et eget cateringteam bestående av kokker og servitører.⁶ Selskapet tilbyr også cateringtjenester direkte til forbrukere og driver et bakeri.

6.8 4Service Eir Renhold AS**A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 81 Aksjeselskapet 4Service Eir Renhold AS, org. nr. 913 866 177 ("**4Service Eir Renhold**") er eid av 4Service Gruppen og ble etablert i 2014. Selskapet har som vedtektsfestet formål å drive renholds- og vedlikeholdstjenester.
- 82 4Service Eir Renhold har to styremedlemmer, hvorav Finn Rune Kristiansen er styreleder. Tor Rønhovde er daglig leder.

B. Forretningsområder

- 83 4Service Eir Renhold leverer soft support-tjenester til private og offentlige kunder i Norge.⁷ Selskapet har ca. 3 446 ansatte. 4Service Eir Renhold fokuserer på levering av konvensjonelle daglige renholdstjenester til kontorbygg og andre forretningslokaler. Tjenestene består av generelle renholdstjenester som rengjøring av gulv og andre overflater, støvtørring og rengjøring av toaletter og andre sanitæranlegg. 4Service Eir Renhold tilbyr også tjenester som vanligvis ikke inngår i det daglige renholdet, som gulvbehandling og rens av ulike tekstiler (typisk tepper, tepper og matter).
- 84 Videre kan 4Service Eir Renhold utføre såkalt hovedrengjøring, som er en mer omfattende og grundig rengjøring av lokaler. 4Service Eir Renhold kan også tilby hygieneprodukter som såpe og papirhåndklær, herunder dispensere for disse produktene. Selskapet tilbyr også vindus-, tak- og fasadevask.

6.9 4Service Offshore AS**A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 85 4Service Offshore AS, org. nr. 994 835 904, ("**4Service Offshore**") er et aksjeselskap registrert i Brynsalléen 4 i Oslo og er heleid av 4Service Gruppen. Selskapet ble etablert i 2009 og har to styremedlemmer, hvorav Finn Rune Kristiansen er styreleder. Tor Rønhovde er daglig leder.
- 86 Selskapets vedtektsfestede formål er å drive med forpleiningstjenester, kjøkkendrift og beslektet virksomhet på fartøy og offshoreinstallasjoner.

B. Forretningsområder

- 87 4Service Offshore fokuserer på å levere soft facility management-tjenester til offshore accommodation, nærmere bestemt mobile olje- og gassinstallasjoner i Nordsjøen. Tjenestene som leveres offshore, er mattjenester (som kantine- og kioskdirift) og soft support-tjenester (som renholdstjenester).

⁶ <https://www.4service.no/food-and-facilities/catering>

⁷ <https://www.4service.no/cleaning-and-maintenance>

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**6.10 4Service Offshore Hotels AS****A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 88 4Service Offshore Hotels AS, org. nr. 916 776 306, ("**4Service Offshore Hotels**") er et aksjeselskap registrert i Brynsalléen 4 i Oslo. Selskapet ble etablert i 2016 og er heleid av 4Service Gruppen. Selskapet har to styremedlemmer hvorav Tor Rønhovde er styreleder og daglig leder.
- 89 Selskapet har registrert forretningsadresse i Brynsalléen 4 i Oslo: Brynsalléen 4 i Oslo, og selskapets vedtektsfestede formål er å levere soft facility management-tjenester til offshore-kunder, nærmere bestemt Innkvartering-/boligstøtterigger og faste olje- og gassplattformer.

B. Forretningsområder

- 90 4Service Offshore Hotels leverer soft facility management-tjenester til faste offshore olje- og gassplattformer (installasjoner som er festet til havbunnen) i Nordsjøen og flytende boligstøtterigger ("**Flotels**"). Flotels er oppholdsrom/boligkvarter som brukes i forbindelse med offshore olje- og gassvirksomhet for innkvartering av arbeidere. Tjenestene som leveres offshore er mattjenester (som kantine- og kioskdirift) og soft support-tjenester (eksempelvis renholdstjenester).

6.11 4Service Facility AS**A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 91 4Service Facility AS, org. nr. 990 035 946, ("**4Service Facility**") er et aksjeselskap heleid av 4Service Gruppen. Selskapet ble etablert i 2006 og har to styremedlemmer. Finn Rune Kristiansen er styreleder, og Tor Rønhovde er daglig leder.
- 92 Selskapets vedtektsfestede formål er tilrettelegging for drift av kantiner, eiendomsdrift, vending, facility service og virksomhet som står i forbindelse med dette, samt annen økonomisk virksomhet.

B. Forretningsområder

- 93 4Service Facility tilbyr både mattjenester (inkludert kantinedrift) og soft support-tjenester som renhold, resepsjonsdrift, sentralbord, kontoradministrasjon og serviceavtaler. 4Service Facility tilbyr også kommersielle restauranter og coworking-/møtesentre, inkludert arrangementer.⁸

6.12 4Service AS**A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 94 4Service AS, org. nr. 997 649 117, er et aksjeselskap registrert i Brynsalléen 4 i Oslo. Selskapet ble etablert i 2011 og er heleid av 4Service Gruppen. Selskapet har to styremedlemmer, hvorav Finn Rune Kristiansen er styreleder. Tor Rønhovde er daglig leder.

⁸ 1 4Service Gruppen ervervet 100 % av aksjene i Dugurd Gruppen AS (org. nr. 927 233 606), inkludert datterselskapene Dugurd AS, Dugurd Filipstad AS og Dugurd Nam AS, og Du Godeste 2 AS (org. nr. 930 688 479) den 28. mai 2024 (se ref. forenklet melding om foretakssammenslutning av 26. april 2024). Den 25. november 2024 ble selskapene innfusjonert i 4Service Facility AS.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 95 Selskapet har som registrert forretningsadresse: Brynsalléen 4 i Oslo, og selskapets vedtektsfestede formål er eiendomsforvaltning, vaktmestertjenesterr, facility services mv.

B. Forretningsområder

- 96 4Service AS leverer administrative tjenester til andre selskaper i 4Service-konsernet.

6.13 4Service Landanlegg AS**A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 97 4Service Landanlegg AS, org. nr. 996 164 748, ("**4Service Landanlegg**") er et aksjeselskap heleid av 4Service Gruppen.
- 98 4Service Landanlegg ble etablert i 2010 og har to styremedlemmer, hvorav Finn Rune Kristiansen er styreleder. Tor Rønhovde er daglig leder. Selskapets vedtektsfestede formål er å levere forpleiningstjenester, kjøkkendrift og beslektet virksomhet på landanlegg, personalrestauranter, kontor og industriplasser, herunder deltagelse i andre selskaper med lignende virksomhet.

B. Forretningsområder

- 99 4Service Landanlegg fokuserer på å levere soft facility management-tjenester til onshore accommodation (camps). Campene er vanligvis midlertidig etablert i forbindelse med langsiktige bygge- eller infrastrukturprosjekter. Tjenestene som leveres, er mattjenester (som kantine- og kioskdirift), samt andre forpleiningstjenester (soft support-tjenester) som renhold, resepsjon, booking og adgangskontroll.
- 100 Campene er overnattingsanlegg. De fysiske anleggene/brakkeriggene kan stilles til rådighet av 4Service Landanlegg (eller andre selskaper i 4Service-konsernet) eller kunden, men 4Service Landanlegg kjøper aldri det fysiske overnattingsanlegget. I enkelte camps drives campene av fellesforetak eid av 4Service Gruppen og en tredjepart, der tredjeparten er ansvarlig for å stille innkvarteringsfasiliteter til rådighet, typisk brakkerigger. I andre leierer eies anleggene av kontraktskunden. I andre tilfeller leier 4Service Landanlegg anleggene fra tredjeparter.

6.14 Lahaugmoen Innkvartering AS**A. Juridisk og organisatorisk struktur**

- 101 Lahaugmoen Innkvartering AS, org. nr. 913 866 177, ("**Lahaugmoen**") er et aksjeselskap registrert i Brynsalléen 4 i Oslo. Selskapet ble etablert i 2014 og har fire styremedlemmer, hvorav Finn Rune Kristiansen er styreleder. Thomas Brekke er daglig leder.
- 102 Selskapet har som vedtektsfestet formål å levere forpleiningstjenester, innkvartering, motell, kjøkken og kantinedrift, samt annen beslektet virksomhet.

B. Forretningsområder

- 103 Lahaugmoen fungerer som onshoreanlegg og tilbyr innkvartering og hotelltjenester. 4Service Landanlegg leverer soft support-tjenester og andre facility management-tjenester til campen som drives av Lahaugmoen, som beskrevet ovenfor i avsnitt 6.13.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

6.15 De involverte selskaperes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår

Tabell 1 - De involverte selskaperes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår

| Selskap | Omsetning i Norge i fjor (2023) | Driftsresultat i Norge i fjor (2023) |
|--|---------------------------------|--------------------------------------|
| Compass (Konsolidert konsern) ⁹ | ██████████ | ██████████ |
| 4Service Holding (konsern) | ~ NOK 4 101 | MNOK 282 |

- 104 Compass' årsregnskap og årsberetning for 2023 er vedlagt denne meldingen som **Vedlegg C**. 4Service Holding-konsernets årsregnskap og årsberetning er vedlagt som **vedlegg E**. I tillegg er Compass årsrapport for 2023 vedlagt som **Vedlegg D**. 4Service Holding-konsernets årsrapport er tilgjengelig her: [Årsrapport 2023 | 4Service](#).

6.16 Bransjeorganisasjoner

- 105 Compass og 4Service konsernet er begge medlemmer av bransjeorganisasjonen NHO Service.

7 Beskrivelse av markedene

7.1 Introduksjon og oversikt over overlappende aktiviteter

- 106 Begge parter leverer primært soft facility management-tjenester til kunder i Norge.
- 107 Som nevnt ovenfor er Compass imidlertid først og fremst kjent for sine mattjenester. Selv om Compass også tilbyr soft support-tjenester, gjør de det bare i kombinasjon med mattjenester (multitjenestekontraktet), og aldri som et frittstående tilbud (enkelttjenestekontrakt). Målselskapet leverer mattjenester, og er i tillegg anerkjent for sin ekspertise innen soft support-tjenester, inkludert renholdstjenester, og tilbyr soft support-tjenester på selvstendig basis (enkelttjenestekontrakter). Partene tilbyr også en begrenset mengde konsesjonsbaserte mattjenester i S&L-sektoren.

A. Facility Management-tjenester

- 108 Facility Management-tjenester er tjenester som leveres til kunder for å forvalte deres eiendommer og lokaler, og omfatter blant annet kantiner, renholdstjenester, kontortjenester og energistyring.
- 109 Facility management-tjenester kan kategoriseres i følgende kategorier:
- 109.1 Soft Facility Management; inkluderer både mattjenester (levering av mat og drikke til kundene i kundenes lokaler) og andre soft support-tjenester (som renholdstjenester, resepsjonstjenester, sikkerhetstjenester, avfallshåndtering, landskapsarkitektur og plantetjenester); og

⁹ Merk at det relevante regnskapsåret for Compass løper fra 1. oktober 2022 til 30. september 2023. Compass' årsregnskap fra 1. oktober 2023 til 30. september 2024 ble nettopp ferdigstilt og er omtalt på aggregert nivå globalt her: [Full-year results announcement for the year ended 30 September 2024 | Compass Group](#). Årsregnskapet for den norske virksomheten er ikke når denne meldingen sendes tilgjengelig på Brønnøysundregistrene.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 109.2 Hard Facility Management-tjenester; inkluderer blant annet mekanisk og elektrisk ingeniørarbeid, vedlikehold av bygningene, oppvarming, rørleggerarbeid og brann- og apparattesting.
- 110 Begge Partene kan tilby tjenester innen hard facility management via underleverandører, men ingen av Partene leverer disse tjenestene selv. Partene har først og fremst overlapp innen i segmentet for soft facility management. Disse tjenestene tilbys til kunder i ulike bransjer, blant annet B&I, helse, forsvar, utdanning og offshore og onshore accommodation.
- 111 Når kundene anskaffer facility management-tjenester, kan de legge ut anbud på en enkelt tjeneste (for eksempel mattjenester), flere tjenester eller samtlige tjenester. Kunder innen accommodation kjøper imidlertid vanligvis alle de soft facility management-tjenestene samlet per lokasjon.¹⁰
- 112 For å gjøre det lettere tilgjengelig for Konkurransetilsynet, fremgår det av **Feil! Fant ikke referanse kilden.** hvilke tjenester som inngår i de ulike grupperingene av facility management-tjenester

Tabell 2 - Beskrivelse av tjenestene som tilbys

| | Typen tjenester |
|---|---|
| Hard Facility Management-tjenester | Tjenester knyttet til forvaltning av den fysiske infrastrukturen til en eiendom/et anlegg, som f.eks: <ul style="list-style-type: none"> • Vedlikehold og reparasjoner av bygninger (rutinemessig vedlikehold, nødreparasjoner, kontroll av bygningsstrukturen); • Brann- og sikkerhetssystemer (brannalarmer og sprinkleranlegg, videoovervåkning og adgangskontroll, beredskapsplanlegging); • Rørleggerarbeid og vannsystemer (vedlikehold av rørsystemer, vannbehandling og legionellatesting); • Mekanisk og elektrisk vedlikehold (regelmessige inspeksjoner, energistyring og vedlikehold av lyssystemer); og • Oppvarming, ventilasjon og klimaanlegg (installasjon og vedlikehold, luftkvalitetskontroll og sesongjusteringer). |
| Soft Facilities Management-tjenester | Tjenester knyttet til bruken av en eiendom/et lokale, inkludert både mattjenester og soft support-services. |
| Mattjenester | Levering av mat og drikke til kunder i kundenes lokaler, f.eks. <ul style="list-style-type: none"> • catering, • kantiner/cafeteria • personalrestaurant; og • salgsautomater for mat (vending machines). |
| Soft support Management-tjenester | Andre tjenester knyttet til bruken av en eiendom/et lokale, f.eks: <ul style="list-style-type: none"> • renholdstjenester og vaktmestertjenester (for eksempel vanlig rengjøring, storrengjøring og avfallshåndtering); • Resepsjons-tjenester (som resepsjon, posthåndtering og besøksassistanse); |

¹⁰ Partene tilbyr ikke tjenester innen eiendomsforvaltning til kunder i overnattingssektoren. Dette er snarere et separat marked med tjenester som leveres av leverandører som Keppel og Samsung eller spesialiserte lokale aktører.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

| | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Administrering av plass (for eksempel kontorlayout, flytting og oppsett av arbeidsområder); • Plantetjenester; • Landskapsarbeid (plenstell, måking, utvendig vedlikehold); • Sikkerhetstjenester (vektertjeneste, besøkshåndtering og ID-administrasjon); • Helse- og sikkerhetstjenester (compliance, risikovurderinger og førstehjelpsopplæring); og • Miljø- og bærekrafttjenester (grønne initiativer, energisparing og resirkuleringsprogrammer). |
|--|--|

B. Konesjonsbaserte mattjenester

- 113 Konesjonsbaserte mattjenester omfatter servering av mat direkte til publikum på reise- og detaljhandelsrelaterte steder, for eksempel varehus, idrettsarenaer og fritidsarenaer.
- 114 Begge parter tilbyr kun konesjonsbaserte mattjenester i Norge til kunder i S&L-sektoren. Dette er imidlertid en svært liten virksomhet for både Compass og Målselskapet, som til sammen tjente mindre enn [REDACTED] i 2023.

C. Overlapp

- 115 Av de grunner som er angitt nedenfor, anser Partene at det vil være kunstig å segmentere produktmarkedet for soft facility management-tjenester ytterligere. Partene har imidlertid, for ordens skyld, også vurdert snevrere segmenter av produktmarkedet for soft facility management-tjenester som skissert i Tabell 3 nedenfor, for å belyse at selv med de snevrest tenkelige segmentene vil ikke Transaksjonen medføre en vesentlig hindring av effektiv konkurranse.
- 116 Partene har derfor delt mellom (i) levering av mattjenester og soft support services, samt (ii) etter kundesektor¹¹. Det eneste unntaket fra denne tilnærmingen/segmenteringen gjelder for offshore og onshore accommodation. Selv om Partene ikke anser levering av "soft facility management"-tjenester til disse kundene for å være et eget marked (adskilt fra levering av "soft facility management"-tjenester til andre kunder), leveres disse tjenestene nesten alltid, på kundens anmodning (både onshore og offshore) som multitjenestekontrakter. Det gir derfor ingen praktisk mening, og ville være helt unøyaktig, å dele opp markedet mellom mattjenester og soft support services for disse kundene.
- 117 Partene har også vurdert konesjonsbaserte mattjenester separat, ettersom dette tradisjonelt har blitt utskilt som et eget marked.
- 118 Uansett anser Partene at det ikke er nødvendig for Konkurransetilsynet å fastsette den nøyaktige avgrensningen av det relevante produktmarkedet eller det geografiske markedet, da Transaksjonen uansett ikke vil medføre noe vesentlig hindring av effektiv konkurranse uavhengig av hvordan markedet avgrenses.

¹¹ Ettersom Målselskapet ikke deler opp virksomheten sine mellom disse kundesegmentene, blir oppdelingen av Målselskapet omsetning/markedsandeler en manuell øvelse. Det samme gjelder for konkurrentenes omsetning/markedsandeler innen disse kunstige kundesegmentene.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

Tabell 3 - Overlapp mellom Partene¹²

| Segment | Undersegment | Under-undersegment | Mikrosegment | Compass | Målselskapet |
|-----------------------|--|-------------------------|-------------------------------------|---------|--------------|
| Facilities Management | | | | ✓ | ✓ |
| | Hard Facilities Management ¹³ | | | ✗ | ✗ |
| | Soft Facilities Management | | | ✓ | ✓ |
| | | Mattjenester | | ✓ | ✓ |
| | | | B&I | ✓ | ✓ |
| | | | Forsvar | ✓ | ✓ |
| | | | Helse | ✓ | ✗ |
| | | | Utdanning ¹⁴ | ✓ | ✓ |
| | | | Accommodation (onshore og offshore) | ✓ | ✓ |
| | | Soft Support- tjenester | | ✓ | ✓ |
| | | | B&I | ✓ | ✓ |
| | | | Forsvar | ✗ | ✓ |
| | | | Helse | ✓ | ✓ |
| | | | Utdanning | ✗ | ✓ |
| | | | Accommodation(onshore og offshore) | ✓ | ✓ |
| | Konsesjonsbaserte mattjenester | | | | ✓ |
| | | | S&L | ✓ | ✓ |

119 Tabell 3 viser bare om innen hvilke segmenter hvor hver part er aktiv/har omsetning, men ikke omfanget av den aktuelle Partenes aktivitet innenfor det aktuelle segmentet. Nedenfor

¹²De "avkryssede" segmentene, undersegmentene, underundersegmentene og mikrosegmentene i tabell 3 viser bare hvor hver part er aktiv og genererer inntekter.

¹³Ingen av partene tilbyr direkte tjenester innen hard facility-management. De benytter seg i stedet av underleverandører til å levere disse tjenestene.

¹⁴Offentlig utdanning er ikke outsourcet i Norge. Denne sektoren består utelukkende av flere private universiteter.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

i Tabell 4 har derfor Partene oppgitt sin respektive omsetning innenfor segmentene, fordelt på Partenes multitjenestekontrakter og enkelttjenestekontrakter.¹⁵

Tabell 4 - Compass og Målselskapets inntekter fordelt på markedssegmenter og multitjenester vs. enkelttjenester

| Facilities Management og "kunstige segmenter" | Compass ¹⁶ | | Målselskapet | |
|---|--|---|--|---|
| | Omsetning gjennom multitjenestekontrakter (MNOK) | Omsetning gjennom enkelttjenestekontrakter (MNOK) | Omsetning gjennom multitjenestekontrakter (MNOK) | Omsetning gjennom enkelttjenestekontrakter (MNOK) |
| Facilities Management (hard og soft) | ■ | ■ | ■ ¹⁷ | |
| Hard Facilities Management | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Soft Facilities Management | ■ | ■ | ■ | |
| Mattjenester | ■ | ■ | ■ | ■ |
| B&I | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Forsvar | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Helse | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Utdanning | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Accommodation (onshore og offshore) | ■ ¹⁸ | ■ | ■ ¹⁹ | ■ |
| Soft Support-tjenester | ■ | ■ | ■ | ■ |
| B&I | ■ | ■ | ■ | ■ |

¹⁵ Partene deler ikke opp kontraktene sine etter multitjenester og enkelttjenester. Følgelig ville fordelingen av omsetning basert på multitjeneste- og enkelttjenestekontrakter innebære en kunstig manuell øvelse.

¹⁶ Det bemerkes at Compass' estimater er basert på selskapets regnskapsår 1. oktober 2022 til 30. september 2023, da dette regnskapsåret overlapper Målselskapets regnskapsår i størst grad.

¹⁷ Målselskapet estimerer at de kun hadde en omsetning på ■ for levering av soft facility management-tjenester i 2023. Forskjellen mellom totalomsetningen og de aggregerte tallene for multitjenestekontrakter og enkelttjenestekontrakter i tabell 4 er på grunn av regnskapsmessige eliminerings i konsernstrukturen.

¹⁸ Disse kontraktene omfatter både mattjenester og soft support-tjenester.

¹⁹ Disse kontraktene omfatter både mattjenester og soft support-tjenester.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

| Facilities Management og "kunstige segmenter" | | Compass ¹⁶ | | Målselskapet | |
|---|-------------------------------------|--|---|--|---|
| | | Omsetning gjennom multitjenestekontrakter (MNOK) | Omsetning gjennom enkelttjenestekontrakter (MNOK) | Omsetning gjennom multitjenestekontrakter (MNOK) | Omsetning gjennom enkelttjenestekontrakter (MNOK) |
| | Forsvar | ■ | ■ | ■ | ■ |
| | Helse | ■ | ■ | ■ | ■ |
| | Utdanning | ■ | ■ | ■ | ■ |
| | Accommodation (onshore og offshore) | ■ | ■ | ■ | ■ |
| | Konsesjonsbaserte mattjenester | ■ | ■ | ■ | ■ |
| | S&L | ■ | ■ | ■ | ■ |

7.2 Soft Facility Management-tjenester

A. Avgrensning av produktmarkedet

- 120 Som beskrevet i Tabell 3 Tabell 3 ovenfor, skiller Partene og norske kunder generelt mellom: (i) hard facility management-tjenester, som gjelder teknologisk drift og forvaltning av eiendomsmassen og omfatter eiendomstjenester som reparasjon og vedlikehold, energistyring og testing av utstyr, og (ii) soft facility management-tjenester, som er beslektet med generell facility management-tjenester, og som omfatter mattjenester og andre support-tjenester, som renholdstjenester, kontortjenester (som resepsjonstjenester og assistenter), landskapsarkitektur og plantetjenester.
- 121 Kommisjonen har ikke tidligere konkludert med en markedsdefinisjon for facility management-tjenester. I *Siemens/VA Tech (2004)*,²⁰ støttet imidlertid Kommisjonens markedsundersøkelse også en sontring mellom generelle facility management-tjenester (herunder sikkerhet, renholdstjenester og vakthold), tekniske facility management-tjenester (herunder energistyring, inspeksjon og vedlikehold av utstyr) og kommersielle facility management-tjenester (for eksempel regnskapsføring).²¹
- 122 I tidligere meldinger til Konkurransetilsynet har partene hevdet at det er et felles marked for alle facility management-tjenester, ettersom det i stor grad er de samme aktørene som tilbyr tjenester innenfor og på tvers av de tre hypotetiske undersegmentene som Kommisjonen har identifisert.²² Videre etterspørres facility management-tjenester vanligvis av kundene som en helhet, eller i det minste på en slik måte at to eller flere tjenester tilbys

²⁰ COMP/M.3653, avsnitt 461.

²¹ COMP/M.3653 - *Siemens/VA Tech*.

²² Forenklet melding av 25. juli 2022 - TomaGruppen AS - Allianceplus AS.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

og kjøpes samlet. Etter det Partene kjenner til, har Konkurransetilsynet imidlertid ikke endelig definert markedet for facility management-tjenester.

- 123 Partene anser at det er tilstrekkelig likheter på etterspørsels- og tilbudssiden mellom facility management-tjenester som underbygger ett enkelt produktmarked. Norske kunder kombinerer ofte både hard facility management-tjenester og soft facility management-tjenester. På samme måte kan de fleste norske aktører tilby og tilbyr hard facility management-tjenester og soft facility management-tjenester, og selv om de ikke tilbyr hard facility management-tjenester selv, kan de enkelt sette dem ut til underleverandører, dersom de ønsker å tilby disse tjenestene.
- 124 Imidlertid, ettersom Partene kun har overlappende virksomhet innenfor soft facility management-tjenester, har Partene likevel vurdert Transaksjonen på grunnlag av to separate produktmarkeder for henholdsvis hard facility management-tjenester og soft facility management-tjenester

Segmentering innenfor soft facility management-tjenester

- 125 Innenfor soft facility management-tjenester har Kommisjonen tidligere skilt mellom mattjenester og soft support-tjenester, først og fremst fordi kundene vanligvis anskaffer mattjenester separat fra andre tjenester.²³
- 126 Det har i enkelte tidligere meldinger til Konkurransetilsynet vært lagt til grunn at det finnes et eget produktmarked for kantinedrift og catering. Det er imidlertid i en del nyere meldinger også blitt vurdert om et slikt markedssegment er for snevert, og om tilleggstjenester slik som arrangementslevering og facility-tjenester i forbindelse med matlevering og servering, da det ikke er noen klar distinksjon mellom de ulike tjenestene.²⁴ Etter det Partene kjenner til, har Konkurransetilsynet imidlertid ikke endelig definert markedssegmentet for mattjenester.
- 127 Partene anser at å avgrense mattjenester og soft support-tjenester til to separate segmenter, for å være en kunstig inndeling. Sett fra etterspørselsspektiv er det mange kunder som kjøper facility management-tjenester gjennom multitjenestekontrakter, og for Compass' del leverer de kun soft support-tjenester dersom de skal leveres i kombinasjon med mattjenester. Fra et tilbudssideperspektiv, med unntak av noen svært små lokale aktører, leverer alle de store aktørene i Norge samtlige soft facility management-tjenester.
- 128 Dette gjør seg særlig gjeldende for segmentet for offshore og onshore accommodation, der det ikke gir noen praktisk mening å dele opp markedet mellom mattjenester og support-tjenester, ettersom soft facility management-tjenester nesten alltid kjøpes samlet.
- 129 Partene fastholder derfor sin vurdering om at det relevante produktmarkedet omfatter alle tjenester innen soft facility management. Imidlertid, i tråd med Kommisjonens tidligere beslutninger og for ordens skyld, har Partene også vurdert Transaksjonen enda snevrere basert på separate segmenter for mattjenester og soft support-tjenester, som er beskrevet i detalj nedenfor, men da slik at accommodation-segmentet ikke følger tilsvarende inndeling.
- 130 **Geografisk avgrensning**
- 131 Når Kommisjonen tidligere har vurdert markedet for facility management-tjenester, har ikke Kommisjonen tatt endelig stilling til utstrekningen av det geografiske markedet for facility management-tjenester. Kommisjonens markedsundersøkelse støttet imidlertid at markedet

²³ COMP/M.9455, avsnitt 63-65.

²⁴ Forenklet melding av 26. april 2024 - 4Service Gruppen AS og Dugurd Gruppen AS og Du Godeste 2 AS.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

var nasjonalt i sin utstrekning.²⁵ Tilsvarende har Kommisjonen tidligere fastslått at det relevante geografiske markedet for mattjenester er nasjonalt.²⁶

- 132 Partene er enige i at markedet for soft facility management-tjenester er nasjonalt, først og fremst på grunn av betydelige forskjeller i lovgivningen for levering av slike tjenester mellom ulike jurisdiksjoner. Eksempler på dette er overholdelse av særnorsk arbeidslovgivning, særnorske tariffar og fagforeninger. I tillegg, selv om det er enkelte internasjonale selskaper som opererer i flere nordiske land, så inkluderer hvert nasjonalt marked også flere mindre lokale aktører som kun er aktive i det aktuelle nordiske landet.
- 133 Ettersom Målselskapet kun har vesentlig virksomhet i Norge,²⁷ har Partene uansett vurdert Transaksjonen med utgangspunkt i et nasjonalt marked.

B. Sammendrag

- 134 I denne meldingen og i tråd med tidligere praksis har Partene tatt utgangspunkt i et produktmarked for levering av soft facility management-tjenester i Norge, som Partene anser er den riktige avgrensningen av både produktmarked og geografisk marked.
- 135 Partene har for fullstendighetens skyld også vurdert en mulig underinndeling mellom mattjenester og soft support-tjenester, som er beskrevet i mer detalj nedenfor. Et unntak er imidlertid gjort for soft facility management-tjenester til accommodation-sektoren ettersom hyppigheten av multtjenestekontrakter i det segmentet (~96%) medfører at en slik oppdeling vil være svært unøyaktig.

7.3 Mattjenester

A. Avgrensning av produktmarkedet

Tidligere praksis fra konkurransemyndigheter

- 136 Mattjenester innebærer blant annet å levere catering og kantinedrift til kunder hvor kundenes hovedformål med å oppholde seg i næringslokalet ikke er mattjenestene. Eksempler på dette er servering i kontorbygg (f.eks. kantiner og kafeer på arbeidsplassen), i helsesektoren (f.eks. bespisning for pasienter), i utdanningssektoren (f.eks. skolekantiner) og i forsvarssektoren (f.eks. kantiner i militæret).
- 137 Kommisjonen har tidligere definert mattjenester som et frittstående produktmarked, som omfatter *"the provision of foodservices outside the home performed by third parties, typically on the premises of public or private sector customers and involving the supply of food and drink to customers for whom that service is not the primary reason for their presence on the premise"*.²⁸ Kommisjonen har lagt til grunn at dette markedet også omfatter servering i forbindelse med forretningsmøter, kiosk- og kafétjenester, samt salg av salgsmaskiner for mat (vending machines).²⁹ Dette skyldes at slike tilleggstenester vanligvis anskaffes eller leveres som en del av kontrakten for mattjenester.
- 138 Partene fastholder at de anser det som kunstig å skille mellom mattjenester og andre facility management-tjenester. I den grad det finnes et eget marked for mattjenester, er

²⁵ COMP/M.3653, avsnitt 462.

²⁶ Sak M. 9455 - *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 69; COMP/M. 2373 - *Compass/Selecta*, avsnitt 25; sak M.1972 - *Granada/Compass*, avsnitt 20.

²⁷ [REDACTED]

²⁸ COMP/M. 9455 - *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 27; COMP/M.2977 - *Compass/Onama SpA*, avsn. 13-15; COMP/M.2373 - *Compass/Selecta*, avsnitt 12. 12

²⁹ COMP/M. 9455 - *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 50 og 58.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

Partene imidlertid enige med Kommisjonen i at det bør omfatte catering for forretningsmøter, kiosk- og kafétjenester og salg av salgsautomater for mat (vending machines).

Segmentering etter kundesektor

- 139 Kommisjonen har tidligere konkludert med at det ikke bør skilles mellom ulike sektorer (som B&I, helse og utdanning) eller mellom offentlig og privat sektor i markedet for mattjenester.³⁰ Dette er basert på at "[t]he basic knowhow is the same, and the majority of undertakings concerned are engaged in all the above market segments".³¹
- 140 Kommisjonen har imidlertid i senere tid vurdert om markedet for mattjenester bør segmenteres basert på kundesektor, nærmere bestemt vurderte Kommisjonen å segmentere markedet basert på Compass' forretningsområder, som er følgende³²
- 140.1 B&I: Personalkantiner i både offentlig og privat sektor, inkludert produksjonsanlegg, offentlige institusjoner og kommuner.
- 140.2 Education: Utdanningsinstitusjoner, inkludert universiteter, høyskoler, grunnskoler, videregående skoler og barnehager.
- 140.3 Health & Welfare: Helseinstitusjoner, inkludert sykehus og sykehjem.
- 140.4 Defence, offshore and remote: Forsvars- og militærinstitusjoner, inkludert politi, fengsler, asylmottak, brannstasjoner, andre offentlige institusjoner med lignende krav, og, der det er aktuelt, offshore eller andre lignende anlegg onshore.
- 141 I hver av disse sakene lot Kommisjonen markedsavgrensningen stå åpen, og i *Compass/Fazer (2020)*, for eksempel, ga Kommisjonens markedsundersøkelse ingen definitive resultater.³³ Selv om det ble bekreftet at kundesegmentering kunne være relevant i enkelte sektorer, viste undersøkelsen at flertallet av kundene mente at tilbudet av mattjenester til ulike sektorer ikke skilte seg vesentlig fra hverandre når det gjaldt pris, kvalitet og tjenester. Noen konkurrenter antydte også at leveranser av mattjenester til kunder i ulike sektorer var substituerbare.³⁴
- 142 Partene er enige i flertallet av kundenes syn som er beskrevet ovenfor, særlig det at det er svært få forskjeller på etterspørsels- eller tilbudssiden som underbygger at det må gjøres en segmentering. Fra et etterspørselsperspektiv er tjenestene som etterspørres i all hovedsak de samme på tvers av alle kundesektorer – uavhengig av hvilken kundesektor en kunde skulle høre til, enten det er skole, offshore accommodation eller et kontorlokale, er tjeneste som leveres, den samme – tilberedning og/eller servering av mat. Målselskapet anslår for eksempel at [REDACTED] av deres kontrakter for mattjenester inngås med gårdeiere i stedet for leietakere (som i økende grad ikke eier bygningene de oppholder seg i). [REDACTED]
 [REDACTED]. I tillegg er kontraktsstrukturene som brukes på tvers av kundesektorene i stor grad like og uavhengig av sektor, blant annet når det gjelder prismodell (der indekseringsmodeller ofte brukes), avtalens varighet, opsjoner for forlengelse og vilkår for

³⁰ COMP/M.126 - *Accor/Wagon Lits*, avsnitt 14.

³¹ COMP/M.126 - *Accor/Wagon Lits*, avsnitt 14.

³² COMP/M. 9455 - *Compass/ Fazer Food Services*, avsnitt 43; COMP/M.6513 - *Avenance Italy/Gemeaz Cusin*, avsnitt 4 og 17; COMP/M.7232 - *Charterhouse/Nuova Castelli*, avsnitt 17; COMP/M. 1972 - *GRANADA/COMPASS*, avsnitt 9.

³³ COMP/M. 9455 - *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 39.

³⁴ COMP/M. 9455 - *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 39-41.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

oppsigelse. Der det finnes kontraktmessige forskjeller, gjenspeiler disse gjerne individuelle kundepreferanser snarere enn preferanser fra en kundesektor som helhet.

- 143 Fra et tilbudsperspektiv er det heller ingen vesentlige forskjeller mellom leverandørene. Blant annet leveres tjenestene vanligvis i kundens lokaler, med kundens utstyr og med eksisterende personale. Med unntak av mindre forskjeller som krav til relevant knowhow om ernæringsmessige krav eller krav til helse- eller sikkerhetsopplæring, er det følgelig en høy grad av substituerbarhet på tilbudssiden mellom kundesektorene. De fleste leverandører kan og vil betjene kunder i alle sektorer, og det er lave etableringshindringer for selskaper som ønsker å ekspandere fra én kundesektor til andre.
- 144 At skillet mellom kundesektorer er særlig kunstig begrunnes videre med at Målselskapet ikke deler opp virksomheten sin basert på disse kundesektorene, men også at de hadde vanskeligheter med å dele opp kontraktene sine i slike segmenter i forbindelse med denne konkurransemeldingen.
- 145 For fullstendighetens skyld har Partene likevel også vurdert transaksjonen basert på denne snevreste tenkelige avgrensningen etter kundesektor.

B. Geografisk avgrensning

- 146 Kommisjonen har tidligere fastslått at det relevante geografiske markedet for mattjenester er nasjonalt.³⁵ Dette ble begrunnet med at det var forskjeller i lovgivning, nasjonale preferanser med hensyn til kvalitet og pris, og forskjeller i andelen av in-house catering.³⁶
- 147 Partene er enige i Kommisjonens vurdering av markedet som nasjonalt, av flere grunner:
- 147.1 **Forskjeller i lovgivningen:** Det er mange forskjeller i lovgivningen om levering av mattjenester mellom ulike jurisdiksjoner. Norge har for eksempel en streng arbeidslovgivning som overgår minimumskravene i EU-lovgivningen. I tillegg er ikke arbeidsgiverbidrag til lunsjkostnader for de ansatte fradragsberettiget i Norge, i motsetning til eksempelvis Danmark.
- 147.2 **Kundenes preferanser:** Det er forskjeller i kundenes behov/ønske avhengig av matkulturen i landet de bor i. Norske kunder foretrekker brødmatt og pålegg til lunsj, i motsetning til andre land hvor varme lunsjmåltider er mer vanlig.
- 147.3 **In-house:** Omfanget av in-house catering varierer fra land til land. I Norge er andelen lavere (ca. 50 %) sammenlignet med naboland som Sverige, der den ligger på nesten 60 %.
- 147.4 **Markedets sammensetning:** Selv om det er enkelte internasjonale selskaper som opererer i flere nordiske land, så inkluderer hvert nasjonalt marked også flere mindre lokale aktører som kun er aktive i det aktuelle nordiske landet.
- 148 På bakgrunn av de overnevnte faktorene anser Partene at det relevante geografiske markedet bør være nasjonalt.

³⁵ Sak M. 9455 - *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 69; COMP/M. 2373 - *Compass/Selecta*, avsnitt 25; sak M.1972 - *Granada/Compass*, avsnitt 20.

³⁶ COMP/M.126 - *Accor/Wagon Lits*, avsnitt 16; COMP/M. 9455 - *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 69.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 149 Konkret for denne meldingen har Compass virksomhet på en rekke steder over hele verden, mens Målselskapet først og fremst har virksomhet i Norge.³⁷ Partene har derfor vurdert det relevante geografiske markedet å være Norge.

C. Sammendrag

- 150 Som nevnt ovenfor, fastholder Partene at det relevante produktmarkedet ikke er snevrere enn alle tjenester innen soft facility management, og at den geografiske avgrensningen av markedet er nasjonal. I forbindelse med denne konkurransemeldingen og i tråd med tidligere praksis har Partene imidlertid tatt utgangspunkt i et snevrere produktsegment for levering av mattjenester i Norge. Partene har for fullstendighetens skyld også vurdert en undersegmentering basert på kundesektor.

7.4 Soft support-tjenester**A. Avgrensning av markedet***Tidligere praksis fra konkurransemyndigheter*

- 151 Soft support-tjenester omfatter andre soft facility management-tjenester enn mattjenester, for eksempel renholdstjenester, resepsjonstjenester, sikkerhetstjenester, avfallshåndtering, landskapsarkitektur og plantetjenester.
- 152 Kommisjonen har ikke tidligere særskilt vurdert markedet for soft support-tjenester. Da Kommisjonen tidligere vurderte markedet for facility management-tjenester generelt, skilte Kommisjonen imidlertid ikke mellom ulike typer tjenester.³⁸
- 153 Etter det Melder kjenner til, har heller ikke Konkurransetilsynet endelig definert et særskilt markedssegment for soft support-tjenester.
- 154 I tråd med Kommisjonens tidligere tilnærming til samtlige facility management-tjenester, mener Partene at et relevant produktmarked for soft support-tjenester i et hvert tilfelle ikke skal segmenteres ytterligere etter tjenestetype. Sett fra etterspørselssiden er det kundenes preferanser som avgjør om de ønsker soft support-tjenester som en enkelttjeneste eller sammen med andre tjenester, men mange kontrakter dekker alle support-tjenester, og 100 % av de offentlige kontraktene dekker samtlige support-tjenester. Det er også en betydelig substitusjon på tilbudssiden mellom samtlige soft support-tjenester. Med unntak av noen små, ukonsoliderte leverandører av enkelttjenester (vanligvis med fokus på renhold) og rene renholdsselskaper, tilbyr nesten alle konkurrenter hele spekteret av support-tjenester. Etableringshindringene for å tilby de viktigste og sentrale soft support-tjenestene (som renhold, kontortjenester og hostingtjenester) er svært lave. Selv for tjenester med høyere etableringsbarrierer (for eksempel skadedyrbekjempelse eller sikkerhetstjenester) kan tilbydere av facility management-tjenester tilby disse tjenestene ved å sette arbeidet ut til underleverandører.
- 155 I lys av dette anser Partene at det relevante produktmarkedet for soft support-tjenester ikke bør segmenteres ytterligere basert på tjenestetype. Selv om soft support-tjenester har vært segmentert ytterligere i forbindelse med vurdering av enkelttjenester, ville det uansett for et

37 

³⁸ COMP/M.3653 - *Siemens/VA Tech*, avsnitt 461; COMP/M.3172 - *Ferrovial/Avey*, avsnitt 12,13 og 17. I *Siemens/VA Tech* (2004) skilte Kommisjonen mellom generelle facility management-tjenester (herunder vakthold, rengjøring og vaktmestertjenester), tekniske facility management-tjenester (herunder energistyring, inspeksjon og vedlikehold av utstyr) og kommersielle facility management-tjenester (for eksempel regnskapsføring). Ettersom mattjenester ikke var del av vurderingen av det konkrete markedet for generelle facility management-tjenester, er Partene av den oppfatning at mener Partene at det kan brukes som en tilnærming til hvordan Kommisjonen vil vurdere markedet for soft support-tjenester.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

slik tilfelle ikke foreligge horisontal overlapp mellom Partene, ettersom Compass aldri tilbyr soft support-tjenester som enkeltstående tjenester (bare i kombinasjon med mattjenester).

Segmentering etter kundesektor

- 156 Som nevnt ovenfor har Kommisjonen ikke eksplisitt vurdert markedet for soft support-tjenester tidligere. Da Kommisjonen vurderte produktmarkedet for facility management-tjenester (med unntak av mattjenester), segmenterte ikke Kommisjonen produktmarkedet etter kundesektor.³⁹ I *Siemens/VA Tech* (2004) ga ikke Kommisjonens markedsundersøkelse noe grunnlag for å segmentere produktmarkedet for facility management-tjenester basert på kundesektor.
- 157 Partene er enige i Kommisjonens tilnærmingen til produktmarkedet. Bortsett fra for accommodation-sektoren, som omtales separat nedenfor, er det ingen forskjeller på etterspørsels- eller tilbudssiden som kan underbygge en segmentering av soft support-tjenester. Fra et etterspørselsperspektiv er det betydelige fellestrekk på tvers av alle kundebransjer. De samme tjenestene (f.eks. renhold og resepsjonstjenester) leveres til kunder uavhengig av bransje, og de samme type kontraktene og kontraktstrukturene (basert på NS 8431) anvendes for samtlige kundesektorer. I tillegg inneholder kontraktene samme eller svært like prismodeller (der indekseringsmodeller ofte brukes), vilkår, opsjoner for forlengelse og omstendigheter for oppsigelse. På samme måte som for mattjenester gjenspeiler forskjellene i kontraktene i all hovedsak individuelle kundepreferanser snarere enn bransje/sector spesifiserte preferanser.
- 158 Fra et tilbudsperspektiv er det heller ingen vesentlige forskjeller i tilbudet av soft support-tjenester til ulike kundesektorer. Selv om det kan være forskjeller når det gjelder kundenes krav til kvalitet og/eller pris, er tjenestene som leveres, de samme. På samme måte som for mattjenester, leveres tjenestene vanligvis i kundens lokaler, med kundens utstyr og med eksisterende personale. Med unntak av mindre forskjeller (som for eksempel at vaskeritjenester eller helikopterlandingstjenester er inkludert for accommodation) kan de fleste leverandørene betjene kunder i alle sektorer, og det er lave hindringer for å ekspandere inn i andre kundesektorer.
- 159 Partene har likevel for fullstendighetens skyld også vurdert transaksjonen på grunnlag av den snevreste tenkelige kundesegmenteringen.

B. Geografisk avgrensning

- 160 Kommisjonen har ikke uttrykkelig vurdert soft support-tjenester tidligere. Imidlertid i *Siemens/VA Tech* (2004), da Kommisjonen vurderte markedet for alle facility management-tjenester (unntatt mattjenester), støttet imidlertid markedsundersøkelsen at den relevante avgrensningen av det geografiske markedet var nasjonalt i sin utstrekning.⁴⁰
- 161 Partene er enige med Kommisjonen i at markedet for soft support-tjenester er nasjonalt. Dette skyldes først og fremst, som nevnt ovenfor for soft facility management-tjenester generelt, at det er betydelige forskjeller i lovgivningen, eksempelvis norsk arbeidstakerlovgivning og tariffer. I tillegg er det slik at selv om noen internasjonale selskaper driver virksomhet i flere nordiske land, finnes det også mange mindre lokale aktører som kun driver virksomhet i Norge.

³⁹ COMP/M.3653 - *Siemens/VA Tech*, avsnitt 461; COMP/M.3172 - *Ferrovial/ Avey*, avsnitt 12,13 og 17;

⁴⁰ COMP/M.3653, avsnitt 462.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 162 I dette tilfellet, ettersom Målselskapet hovedsakelig har virksomhet i Norge,⁴¹ har Partene vurdert Transaksjonen basert på et nasjonalt marked.

C. Sammendrag

- 163 Partene fastholder at markedet ikke er snevrere enn alle soft facility management-tjenester i Norge. I denne konkurransemeldingen har Partene imidlertid tatt for seg et marked for levering av soft support-tjenester i Norge (idet det bemerkes at dette segmentet er kunstig for Compass, som bare leverer soft support-tjenester i forbindelse med mattjenester). For fullstendighetens skyld har Partene også vurdert en mulig undersegmentering etter kundesektor.

7.5 Konesjonsbaserte mattjenester**A. Avgrensning av markedet**

- 164 Partene tilbyr begge konesjonsbaserte mattjenester. Dette er imidlertid ikke et segment som noen av Partene fokuserer på, snarere tvert imot har begge Partene minimalt til kunder i S&L-sektoren.

Tidligere praksis fra konkurransemyndigheter

- 165 Kommisjonen har tidligere ansett konesjonsbaserte mattjenester som et særskilt produktmarked, definert som *"the provision of foodservices to the public in travel locations, such as airports, railway stations, ferries, roadsides, as well as retail related locations such as department stores, sports stadia and leisure venues"*.⁴²
- 166 Partene er enige i Kommisjonens tidligere praksis. Dette skyldes blant annet følgende:
- 166.1 **Kontraktmodellen** - Konesjonsbaserte mattjenester opererer under en konesjonsmodell, der leverandørene genererer inntekter fra sluttforbrukerne og betaler provisjon til operatør/eier av den aktuelle arenaen. Dette skiller seg fra mattjenester, der det ikke betales provisjon og inntektene genereres fra kunden/eieren av bygningen.
- 166.2 **Type tjenester** - Mattjenester innebærer først og fremst catering til kunder, for eksempel kantinelunsjer. Dette står i kontrast til serveringssteder, der tjenestene typisk omfatter enten VIP-tilbud eller "on-the-go"-kiosker, som vanligvis selger pølser, hamburgere, m.v. som man ofte finner på idrettsarenaer.
- 166.3 **Tidspunkt for konkurranse** - I sektoren for konesjonsbaserte mattjenester oppstår konkurransen ofte både på stedet, for eksempel på togstasjoner, der sluttbrukerne ofte har flere alternativer å velge mellom, og i anbudsfasen (når konesjonen tildeles). I motsetning til dette skjer konkurransen utelukkende i anbudsfasen for mattjenester.
- 166.4 **Markedssammensetning** - Selv om noen integrerte leverandører av facility management-tjenester deltar i markedet for konesjonsbaserte mattjenester, finnes det også en rekke andre spesialiserte "on-the-go"-konkurrenter. Disse inkluderer Deli De Luca, 7-11 og Narvesen, samt kaffebarer med utvidet matsalg, som Espresso House og Kaffebrenneriet.

41

⁴²COMP/M. 9455 - *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 27; COMP/M.2977 - *Compass/Onama SpA*, avsnitt 12; COMP/M.4202 - *Charterhouse/Elior*, avsnitt 12. 12; COMP/M.4202 - *Charterhouse/Elior*, avsnitt 10; COMP/M.1972 - *Granada/Compass*, avsnitt 17. 10; COMP/M.1972 - *Granada/Compass*, avsnitt 17.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 167 Partene har derfor vurdert Transaksjonen på grunnlag av et separat marked for konsesjonsbaserte mattjenester.

Segmentering etter type serveringssted

- 168 Kommisjonen har ikke konkludert med om det er grunnlag for ytterligere segmentering i markedet for konsesjonsbaserte mattjenester basert på type serveringssted.⁴³ I *Granada/Compass* (2000) analyserte Kommisjonen likevel markedsandelene for konsesjonsbaserte mattjenester i ulike segmenter, herunder flyplasser, jernbaner, ferger, S&L-butikker og kjøpesentre.⁴⁴
- 169 Partene mener at det ikke er tilstrekkelige forskjeller mellom disse segmentene for å underbygge en segmentering basert på type serveringssted. Ettersom Partenes horisontale overlapp er begrenset til kun S&L-steder, har Partene imidlertid vurdert transaksjonen på grunnlag av det snevreste tenkelige segmentet, som er et marked for konsesjonsbaserte mattjenester til S&L-kunder.

B. Geografisk avgrensning

- 170 Kommisjonen har tidligere ansett markedet for konsesjonsbaserte mattjenester for å være nasjonalt.⁴⁵ I nyere avgjørelser har Kommisjonen imidlertid holdt den nøyaktige geografiske avgrensningen av markedet åpen, etter indikasjoner på at markedet er likt i hele Europa.⁴⁶
- 171 I dette tilfellet, ettersom Målselskapet kun tilbyr konsesjonsbaserte mattjenester i Norge, har Partene lagt til grunn et nasjonalt marked.

C. Sammendrag

- 172 For denne konkrete konkurransemeldingen legger Partene til grunn det snevreste tenkelige markedet; et norsk marked for levering av konsesjonsbaserte mattjenester til S&L-kunder.

8 Berørte markeder: soft facility management-tjenester og konsesjonsbaserte mattjenester**8.1 Oversikt over markedet og partenes virksomhet**

- 173 Partene er begge aktive innen levering av soft facility management-tjenester og, i begrenset omfang, levering av konsesjonsbaserte mattjenester i Norge.
- 174 Når det gjelder facility management-tjenester, fastholder Partene at markedet ikke er snevrere enn et marked for soft facility management-tjenester i Norge. Likevel har Partene, som nevnt for fullstendighetens skyld, også vurdert mattjenester og soft support-tjenester (med unntak av accommodation-sektoren hvor skillet gir liten mening), som separate segmenter. Innenfor dette rammeverket, som nærmere omtalt i avsnitt 8.2 nedenfor, er det kun innen mattjenester hvor partene etter Transaksjonen vil oppnå en samlet markedsandel over 20 % i de segmentene Partene er aktive i.

⁴³COMP/M.9307 - ONEX / AEG / JV, avsnitt 31.

⁴⁴ COMP/M.9307 - ONEX / AEG / JV, avsnitt 31.

⁴⁵ COMP/M.126 - *Accor/Wagons-Lits*, avsnitt 16; COMP/M.1972 - *Granada/Compass*, avsnitt 16. 16; COMP/M.1972 - *Granada/Compass*, avsnitt 18; COMP/M.2977 - *Compass/Onama SpA*, avsnitt 17. 18; COMP/M.2977 - *Compass/Onama SpA*, avsnitt 17.

⁴⁶ COMP/M.4202 - *Charterhouse/Elior*, avsnitt 20; COMP/M.9307 - ONEX/AEG/JV, avsnitt 43.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 175 I tillegg har Partene ytterligere segmentert disse segmentene etter kundesektor. Innenfor denne særlig snevre, og etter Partenes oppfatning kunstige segmenteringen, som utelukkende er basert på hvordan Compass deler opp sin virksomhet, og som ikke samsvarer med hvordan Målselskapet deler opp sin virksomhet, er det bare følgende segmenter hvor Partene vil ha en samlet markedsandel på over 20 % (selv i de segmentene der det ikke er overlapping):
- 175.1 **Mattjenester** til B&I-sektoren;
 - 175.2 **Mattjenester** til forsvarssektoren; og
 - 175.3 Alle soft facility management-tjenester til accommodation-segmentene, samt følgende undersegmenter av disse:
 - (a) **Onshore accommodation**; og
 - (b) **Offshore accommodation** (inkludert, for oversiktens skyld, en oppdeling mellom både faste installasjoner, flyttbare rigger og innkvartering(bolig)-støtterigger).
- 176 Når det gjelder markedet for levering av konsesjonsbaserte mattjenester, anses dette kun som et berørt segment når det legges til grunn en snever og kunstig segmentering for levering av **konsesjonsbaserte mattjenester** kun til S&L-sektoren.
- 177 For de resterende kundesektorene vil ikke Partene ha samlede markedsandeler over 20 %, og de behandles derfor i punkt 9.

8.2 Partenes og konkurrentenes markedsandeler

- 178 Av de grunner som er beskrevet nedenfor, mener Partene at markedsandeler ikke gir et nøyaktig bilde av konkurransenivået i de berørte markedene eller av det relative konkurransepresset som en bestemt leverandør utøver. For å bidra til gjennomgangen av Transaksjonen har Partene likevel forsøkt å anslå sine respektive markedsandeler samt de viktigste konkurrentenes andeler i hvert av de berørte markedene. Disse er beskrevet i avsnittet om hvert berørt marked nedenfor.

A. Metode for beregning av markedsandeler

- 179 Etter det Partene er kjent med, finnes det ingen pålitelig tredjepartskilde for den totale markedsstørrelsen i de norske markedene for facility management-tjenester eller konsesjonsbaserte mattjenester. Partene har derfor ikke vært i stand til å fastslå markedsandelene nøyaktig for noen av segmentene, særlig ikke for de kundespesifikke sektorene. Dette skyldes Partenes begrensede oversikt over alle tilgjengelige anbud og antall deltakere i hvert anbud, samt at Målselskapet ikke innretter/kategoriserer sin virksomhet etter de aktuelle kundesektorene. Derfor er det å dele opp omsetningen etter kundesektorer en manuell øvelse for Målselskapet, som krever en kontrakt-for-kontrakt-tilnærming, og som ikke gjenspeiler hvordan Målselskapet ser på sin egen virksomhet.
- 180 Partene har likevel, for denne konkurransemeldingens vedkommende, oppgitt beste estimater over sine markedsandeler.
- 181 For markedet for soft facility management-tjenester (unntatt accommodation onshore og offshore, utdanning og helse) er disse estimatene basert på:

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 181.1 En estimert total markedsstørrelse, utledet fra den totale markedsstørrelsen i Næringslivets Hovedorganisasjons årlige rapport "*Nøkkeltall for norsk næringsliv*" ("**NHO-rapporten**");⁴⁷
- 181.2 Innenfor hvert estimerte segment for facility management, et estimat på fordelingen av mattjenester og soft-support tjenester, hvor Compass antar (basert på sin erfaring med hvordan omsetningen generelt er fordelt på facility management-kontrakter) at 60 % av den totale markedsstørrelsen er knyttet til mattjenester og 40 % gjelder soft support-tjenester; og
- 181.3 Beste estimater av konkurrentenes størrelse basert på erfaring fra management.
- 182 For både mattjenester og soft support-tjenester innen utdanningssektoren er Partenes "best informerte" estimater beregnet på grunnlag av antall norske universiteter, høyskoler, videregående skoler, grunnskoler (1. til 10-trinn) og barnehager som har eller kan outsource sine soft facility management-tjenester. Partene er ikke kjent med pålitelige tredjepartskilder som sier noe om markedsstørrelsen for denne snevre sektoren, men basert på offentlig tilgjengelig informasjon finnes det ca. 8493 utdanningsinstitusjoner i Norge, bestående av:
- 182.1 5314 barnehager (hvorav 2585 er offentlige og 2729 er private);⁴⁸
- 182.2 2712 grunnskoler (hvorav 2434 er offentlige og 278 er private);⁴⁹
- 182.3 419 videregående skoler;⁵⁰ og
- 182.4 48 universiteter og høyskoler⁵¹
- 183 Partene er ikke kjent med hvor mange av utdanningsinstitusjonene som utkontrakterer deres mattjenester (f.eks. kantine eller kiosker på universiteter). Partene er imidlertid kjent med at de fleste offentlige barnehager, offentlige grunnskoler og videregående skoler tilbyr mattjenester i egen regi (in-house). Partene anslår også konservativt at kun 5 % av de private barnehagene, 10 % av de private grunnskolene og 70 % av universitetene og høyskolene utkontrakterer mattjenester (noe som tilsvarer ca. 198 institusjoner i Norge). I mangel på annen omsetningsdata for den totale størrelsen segmentet på mattjenester til utdanningssektoren, har Partene derfor beregnet sine markedsandeler basert på antallet utdanningsinstitusjoner de leverer mattjenester til. Etter det Partene er kjent med utkontrakterer flere universiteter og høyskoler flere kafeteriaer/kiosker, slik at det faktiske antallet av kontrakter for mattjenester (og tilhørende omsetning) reelt sett er høyere enn antallet universiteter og høyskoler.⁵²
- 184 Partene er heller ikke kjent med konkrete tall på hvor mange av utdanningsinstitusjonene som utkontrakterer deres soft support-tjenester (for eksempel renholdstjenester). Partene har imidlertid anslått at minst 50 % av institusjonene utkontrakterer slike tjenester (noe som tilsvarer 4247 utdanningsinstitusjoner). Dette anslaget er sannsynligvis konservativt, ettersom Partenes erfaring tilsier at nesten alle utdanningsinstitusjoner (både offentlige og private) utkontrakterer slike tjenester – særlig renholdstjenester. I mangel på konkret

⁴⁷ Tilgjengelig her: <https://www.nho.no/analyse/nokkeltall-for-norsk-naringsliv/#part0>

⁴⁸ [Barn, barnehager og ansatte | udir.no](#)

⁴⁹ [Fakta om grunnskolen | udir.no](#)

⁵⁰ [Elevtall i videregående skole – fylker og skoler | udir.no](#)

⁵¹ [Institusjonar innan høgare utdanning | Nokut](#)

⁵² I mangel av pålitelige og konkret omsetningsdata har Partene ikke tatt med et estimat av størrelsen på mattjenester som leveres til utdanningsinstitusjoner i sitt estimat av det totale utkontrakterte markedet eller totalmarkedet for mattjenester eller soft facility management-tjenester. Den totale markedsstørrelsen på disse segmentene vil derfor rent faktisk være større.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

omsetningsdata for den totale størrelsen på segmentet for soft support-tjenester til utdanningssektoren, har partene beregnet sin andel av segmentet basert på antallet utdanningsinstitusjoner de leverer slike tjenester til.⁵³

- 185 Når det gjelder helsesektoren, er partenes beste estimater basert på antallet kjente helseinstitusjoner, herunder somatiske sykehus, sykehjem, legekontorer og pasienthoteller, som utkontrakterer eller kan utkontraktere sine soft facility-tjenester. Partene er ikke kjent med pålitelige tredjepartskilder som sier noe om markedsstørrelsen for denne snevre sektoren. Basert på offentlig tilgjengelig informasjon finnes det likevel minst 2260 helseinstitusjoner i Norge. Disse består av:
- 185.1 1331 legekontorer;⁵⁴
 - 185.2 852 sykehjem⁵⁵ ;
 - 185.3 fire helseforetak: Helse Vest RHF, Helse Midt-Norge RHF, Helse Nord RHF og Helse Sør-Øst RHF⁵⁶ , som driver ca. 50 somatiske sykehus;⁵⁷ og
 - 185.4 27 pasienthotell.⁵⁸
- 186 Ifølge Helse Norge er det også 612 behandlingssteder i Norge, som omfatter somatiske helseinstitusjoner (110 offentlige og 53 private), rehabiliteringsinstitusjoner (34 offentlige og 62 private), habiliteringsinstitusjoner (29 offentlige og 2 private), institusjoner for psykisk helsevern (222 offentlige og 23 private) og helseinstitusjoner for rus og avhengighet (91 offentlige og 45 private).⁵⁹ Siden noen av disse behandlingsstedene er lokalisert i samme bygninger og/eller tilbyr en eller flere behandlingstilbud, er imidlertid ikke disse tallene anvendt som referanse når det gjelder det totale antallet helseinstitusjoner. Partene er ikke kjent med at det foreligger konkrete tall på hvor mange helseinstitusjoner som utkontrakterer mattjenester (f.eks. kantine i et legekantorbygg) eller soft support-tjenester (f.eks. renholdstjenester). Partene anslår imidlertid at minst [redacted] er utkontraktert (til sammenligning anslår Compass at hele [redacted] av pasienthotellene har utkontraktert sine tjenester, noe som gjør anslaget på [redacted] konservativt, slik at Partenes markedsandeler reelt sett kan være lavere). Partene anslår også at den årlige kontraktsverdien for hver helseinstitusjon er på minst [redacted] for soft support-tjenestekontrakter og [redacted] for kontrakter om mattjenester (til sammenligning leverer Compass soft facility management-tjenester til fem pasienthoteller med en samlet omsetning på [redacted]).
- 187 Partene har også oppgitt sitt beste estimat for den forventede totale omsetningen for soft facility management-tjenester som leveres spesifikt til pasienthoteller. Dette skyldes at Compass, som tjenesteleverandør til disse institusjonene, er i stand til å anslå den totale størrelsen på dette segmentet mer nøyaktig enn det bredere helsesegmentet. Ikke desto mindre vil eventuelle andeler beregnet på grunnlag av dette svært snevre undersegmentet

⁵³ I mangel av pålitelige og konkret omsetningsdata har Partene ikke tatt med et estimat av størrelsen på soft support-tjenester som leveres til utdanningsinstitusjoner i sitt estimat av det totale utkontrakterte markedet eller totalmarkedet for soft support-tjenester eller soft facility management-tjenester. Den totale markedsstørrelsen på disse segmentene vil derfor rent faktisk være større.

⁵⁴ [Flere leger på fastlegekontorene - Helsedirektoratet](#)

⁵⁵ [Sykehjem - Helsedirektoratet](#)

⁵⁶ [Oversikt over landets helseforetak - regjeringen.no](#)

⁵⁷ [Våre helseforetak - Helse Vest RHF, Behandlingssteder - Helse Midt-Norge RHF, Våre helseforetak - Helse Vest RHF, Behandlingssteder - Helse Sør-Øst RHF](#)

⁵⁸ <https://www.stolav.no/48fac4/siteassets/avdelinger/documents/relevant-dokument-til-sak-30-16---mandat-7-dagens-bruk-og-fremtidig-behov-for-pasienthotell.pdf>

⁵⁹ [Velg behandlingssted - Helsenorge](#).

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

av helsesektoren være kunstig høye og ikke gjenspeile partenes markedsstørrelse, men overestimere den.⁶⁰

- 188 For soft facility management-tjenester for offshore accommodation er Partenes estimater basert på en estimert total markedsstørrelse som tilsvarer antall aktive rigger og plattformer i norske farvann og deres tilsvarende estimerte verdi i form av inntekt fra facility management-tjenester. Den totale markedsstørrelsen er imidlertid variabel, ettersom mobile rigger jevnlig beveger seg inn og ut av norske farvann. Derfor representerer de estimerte andelene kun et øyeblikksbilde av partenes markedsposisjon per september 2023, og ikke det fullstendige konkurransebildet, ettersom andelene kan øke/reduseres avhengig av riggens bevegelser. For ordens skyld nevnes at Compass siden september 2023 har sikret seg en ny kontrakt på [REDACTED]. Gitt den dynamiske naturen til dette segmentet, som nevnt ovenfor, med rigger som beveger seg inn og ut av norske farvann, og hvor andre leverandører antas å ha vunnet og tapt kontrakter på samme måte som Compass, forventer ikke Compass at selskapets markedsandel ville vært vesentlig annerledes om den ble beregnet på et annet tidspunkt enn det øyeblikksbildet fra september 2023.
- 189 For soft facility management-sektoren for onshore accommodation er Partenes estimater basert på antall aktive onshore camps i Norge og deres anslåtte verdi i form av facility management-inntekt. Partene anslår at hver rigg inneholder [REDACTED], med en antatt årlig inntekt på [REDACTED] per rom. Dette inkluderer camps som brukes i forbindelse med eller som en del av skipsverft, industri- og infrastrukturprosjekter. I tillegg tar partenes estimater hensyn til (i) verdien av innkvartering som kreves for infrastrukturprosjekter i henhold til Nasjonal transportplan, anslått til ca. 2 % av Nasjonal transportplans budsjett, og (ii) verdien av innkvartering som kreves for andre deler av anleggsbransjen, transportbransjen (regulerte hvileperioder) og for helsepersonell. Pasienthoteller er ikke inkludert i estimatet for onshore camps, da de anses som en del av sektoren for soft facility management-tjenester til helsesektoren.
- 190 Partene har ikke vært i stand til å gi et pålitelig estimat av sine markedsandeler i segmentet for konsesjonsbaserte mattjenester, ettersom dette segmentet er uviktig og ubetydelig for deres respektive virksomheter. Partene forventer likevel ikke å være store aktører med tanke på antallet idrettsarenaer, fritidsarenaer, jernbanestasjoner, flyplasser, ferger og andre detaljhandelsrelaterte steder i Norge.

B. Markedsandeler gir ikke et presist bilde av konkurransesituasjonen i anbudsmarkedene

- 191 I tillegg til de begrensningene i beregningen av markedsandeler som er nevnt ovenfor, mener Partene også at markedsandeler ikke er den mest nøyaktige indikatoren/gir den mest nøyaktige beskrivelsen av den reelle konkurransesituasjonen. Grunnen til dette er at kontrakter nesten utelukkende tildeles etter en anbudsprosess. Selv om markedsandelene på et gitt tidspunkt vil være en nøyaktig gjenspeiling av den enkelte aktørens tidligere suksess i anbudsprosesser, vil de ikke nødvendigvis gjenspeile eller si noe om aktørens konkurransestyrke fremover.
- 192 Kommisjonen har selv konkludert med at de aktuelle anbudsmarkedene er "*characterized by lumpy demand and as a result of the relative market positions of the various suppliers may fluctuate according to the number of tenders that each of them has been or will be able to win*".⁶¹ Dette er også gjentatt av EU-domstolen, som bemerket at "*the fact that a particular company has had a number of recent 'wins' does not necessarily mean that one*

⁶⁰ Da Partene ikke har pålitelige tall på størrelsen av helsesektoren, har Partene for å være på den sikre siden kun inkludert et estimat for helsesektoren basert utelukkende på pasienthotell for størrelsen på det totale markedet. Følgelig er mest sannsynlig disse segmentene større, og partenes andeler tilsvarende lavere.

⁶¹ COMP/M.2111 Alcoa/British Aluminium (avsnitt 13).

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

of its competitors will not be successful in the next competition. Provided that it has a competitive product and that other factors are not heavily weighted in the first company's favour, a competitor can always win a valuable contract and increase its market share considerably in one go".⁶²

193 I lys av dette anfører Partene at de statiske markedsandelene oppgitt nedenfor, som i realiteten gjenspeiler utfallet av historiske anbudskonkurranser, ikke i tilstrekkelig grad er egnet til å vurdere konkurransen for kommende anbudskonkurranser, samt muligheter i markedet. Partene gjør derimot gjeldende at:

193.1 **Antallet etablerte tilbydere som gjenstår etter Transaksjonen, er bedre egnet som grunnlag i en konkurranseanalyse enn markedsandeler.** Som nevnt ovenfor tildeles kontrakter i de berørte markedene vanligvis gjennom en anbudsprosess. En nøkkelfaktor for hvor konkurransedyktig et bestemt tilbud er, og dermed hvor stort konkurransepress aktørene i slike anbud opplever, vil være antallet alternative tilbydere som kan delta i/konkurrere om anbudet. Det faktum at deltakerne ikke har full oversikt over hvilke andre aktører som faktisk deltar i prosessen, betyr at antallet aktører som har mulighet til å delta i anbudsprosessen, er viktigere enn antallet aktører som faktisk inngir tilbud.

En slik tilnærming er blitt anerkjent av Kommisjonen, og bemerket at hovedkravet for at et anbudsmarked skal være konkurransedyktig, er at "*there exist a sufficient number of credible bidders that are willing to compete*"⁶³. På bakgrunn av dette er det et stort antall konkurrerende aktører som er aktive i de berørte markedene (som nærmere omtalt nedenfor), og som kundene kan velge mellom. På tvers av de berørte markedene er det en rekke etablerte konkurrenter som har deltatt i nylige anbudskonkurranser, herunder Sodexo, ISS, NOC, COOR, Toma Gruppen AS, Insider Facility Solutions AS (som opererer med Elite Servicepartner som merkevare for enkelttjenester innen renhold) ("**Insider Facility Solutions**"), Ability Facility Solutions, BaxterStorey m.v.

193.2 **Høye markedsandeler gjenspeiler ikke evnen til å utøve markedsrett.** Som nevnt ovenfor, gjenspeiler markedsandelene ikke varig og fremtidsrettet markedsrett, men snarere det historisk vellykkede resultatet av en håndfull anbudskonkurranser som fant sted på bakgrunn av tøff konkurranse med andre leverandører. Leverandørenes relative posisjon kan svinge over tid, avhengig av hvor mange anbud hver av dem har vunnet eller vil være i stand til å vinne. Dette er særlig tilfelle i visse segmenter der et lite antall kontrakter utgjør en betydelig del av segmentet.

For visse segmenter, vil faktisk en aktørs svært høye markedsandel kun være resultatet av at aktøren har vunnet ett enkelt anbud. Med mindre aktøren vinner samme anbud når det lyses ut på nytt, vil derfor aktørens markedsandel reduseres betraktelig, og i noen tilfeller helt ned til 0%. For eksempel er Compass for tiden eneleverandør av mattjenester til det norske forsvaret, etter å ha vunnet den eneste kontrakten i 2021

Det faktum at det fortsatt finnes et betydelig antall alternative tilbydere som kan delta i fremtidige anbudskonkurranser i de berørte markedene, medfører at Partene etter

⁶² (T-210/01) [2005] E.C.R. II-5575 i [148]-[151].

⁶³ COMP/M.2816 Ernst & Young France/Andersen France (avsnitt 60).

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

Transaksjonen effektivt vil være forhindret fra å kunne øke prisene eller redusere kvaliteten på tjenestene sine.

- 193.3 **Markedsandeler gir derfor en upålitelig og unøyaktig beskrivelse av konkurransestykken til aktørene i markedet.** Gitt anbudsmarkedenes natur vil nåværende markedsandeler kun reflektere tilbydernes tidligere anbudsseiere, og vil ikke kunne si noe om eller på annen måte reflektere nåværende styrke eller utsikter til å sikre seg fremtidige anbud. Markedsandelene gir derfor en upålitelig beskrivelse av den reelle konkurransestykken til aktørene i markedet.

8.3 Transaksjonen vil ikke i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse i noen soft facility management-markedssegment i Norge

- 194 Partene har overlappende virksomhet innen soft facility management-tjenester i Norge. Innenfor soft facility management-tjenester anser partene skillet mellom mattjenester og soft support-tjenester som kunstig – særlig i relasjon til onshore og offshore accommodation (se avsnitt 7 ovenfor). Partene har likevel som tidligere nevnt for fullstendighetens skyld også vurdert Transaksjonen i henhold til disse snevrere segmentene:
- 194.1 Levering av soft facility management-tjenester i Norge;
- 194.2 Levering av mattjenester i Norge (inkludert B&I- og forsvarssektoren, som vil være berørte markeder når disse sektorene anvendes som særskilte segmenter);
- 194.3 Levering av soft facility management-tjenester til accommodation-segmentet i Norge, inkludert oppdelt mellom:
- (a) levering av facility management-tjenester til onshore accommodation i Norge; og
- (b) levering av facility management-tjenester til offshore accommodation i Norge, herunder en oppdeling mellom faste installasjoner, flyttbare rigger og innkvartering-/boligstøtterigger.
- 195 Av de grunner som er beskrevet nedenfor, vil Transaksjonen ikke i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse, selv basert på de snevreste undersegmentene.

A. Markedet for soft facility management-tjenester (mattjenester og soft support-tjenester)

- 196 Partene har overlappende virksomhet innen levering av soft facility management-tjenester i Norge. Kundene på det norske markedet etterspør i økende grad multitjenestekontrakter som inkluderer både mattjenester og soft support-tjenester. I B&I-sektoren har for eksempel utbredelsen av næringsbygg med flere leietakere økt etterspørselen etter multitjenestekontrakter. I tillegg krever de aller fleste accommodation-kunder multitjenestekontrakter.
- 197 Compass leverer primært soft facility management-tjenester via multiservicekontrakter (som står for omtrent ■■■ av alle Compass' kontrakter målt i omsetning). Bare ■■■ av Compass' kontrakter er rene kontrakter for mattjenester, og nesten ■■■ er kun soft support-tjenestekontrakter, ettersom Compass kun leverer soft support-tjenester i kombinasjon med mattjenester. Av Compass' multiservicekontrakter er ■■■ i Defence, Offshore and Remote, 36 % betjener kunder i B&I-segmentet, mens de resterende kontraktene betjener kunder i helsesektoren.⁶⁴ Compass' største multitjenestekontrakter ■■■

⁶⁴ Project Felicity - Statusoppdatering med hensyn til det potensielle oppkjøpet av 4Service Holdings AS.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 198 Målselskapet er også leverandør av soft facility management-tjenester, blant annet gjennom varemerkene Gastro Catering, Sott + Salt, Ekre, Stuer, Living Kitchen og Eir Renhold. Av målselskapets ca. [redacted] kontrakter er [redacted] multitjenestekontrakter, og de utgjør ca. [redacted] av kontraktene målt i verdi eller under [redacted] målt i antall kontrakter. De resterende kontraktene gjelder enkelttjenester (primært renholdstjenester). Av Målselskapets multitjenestekontrakter er ca. [redacted] av kundene innen accommodation mens resten er innen B&I. Målselskapets største multitjenestekontrakter er med [redacted]
- 199 Ettersom Compass og Målselskapet begge har sin virksomhet innen levering av facility management-tjenester og at "bundling" (multitjenestekontrakter) er utbredt, anser Partene at det bredere markedet for alle soft facility management-tjenester (inkludert både multitjenestekontrakter og enkelttjenestekontrakter) er det relevante produktmarkedet, og reflekterer i størst mulig grad Transaksjonens faktiske innvirkning på markedet. Ytterligere eller annen segmentering vil ut ifra Partenes syns være kunstig og ikke reflektere den aktuelle konkurransesituasjonen.
- 200 Ved hjelp av metoden som er beskrevet ovenfor i punkt 8.2 A, har partene gitt "best informerte" estimater av sine markedsandeler for soft facility management-tjenester i Norge i Tabell 5 nedenfor.⁶⁵

Tabell 5 - Estimater for segmentandeler for soft facility management-tjenester i Norge 2023

| | Omsetning (MNOK) | Markedsandel (%) av utkontraktert segment | Markedsandel (%) av totalt segment |
|------------------------------------|------------------|---|------------------------------------|
| Compass ⁶⁶ | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| Målselskap | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| Samlet | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| ISS | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| COOR | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| Toma Gruppen | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| Sodexo | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| Insider Facility Solutions (Elite) | [redacted] | [redacted] | [redacted] |

⁶⁵ Dette er basert på summen av Partenes anslåtte størrelse på segmentene for mat-tjenester, soft support-tjenester og accommodation. Compass' "best informerte" estimater av konkurrentenes størrelse er basert på ledelsens erfaring.

⁶⁶ Det bemerkes at Compass' estimater er basert på selskapets regnskapsår 1. oktober 2022 til 30. september 2023.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

| | | | |
|---------------------------|---|---|---|
| Andre⁶⁸ | ■ | ■ | ■ |
| In-house | ■ | ■ | ■ |
| Totalt outsourced | ■ | ■ | ■ |
| Totalt | ■ | ■ | ■ |

201 Som det fremgår av Tabell 5 5 ovenfor, har Partene en samlet markedsandel på kun ■ av det utkontrakterte markedet for soft facility management-tjenester i Norge. Når man tar hensyn til konkurransepresset fra in-house, synker Partenes samlede markedsandel til ca. ■ Partene er av den oppfatning at in-house-leveranser med rette bør betraktes som en del av markedet, men uansett vil trusselen fra kunder om å gå over til in-house virke som et betydelig konkurransepress på tredjepartsleverandører (som Partene) og hindre leverandørene fra å kunne øke prisene eller på annen måte forringe sine tjenester. Som vist ovenfor, leveres dessuten over ■ av de soft facility management-tjenestene in-house. Uansett er partenes markedsandeler, både hver for seg og samlet (enten den inkluderer eller ekskluderer in-house) ikke betydelig nok til å hindre effektiv konkurranse.

202 Transaksjonen vil heller ikke i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse av følgende grunner:

202.1 **Soft facility management-sektoren kjennetegnes av et betydelig antall etablerte alternative leverandører**, inkludert store nasjonale og internasjonale leverandører (som ISS, COOR, Sodexo og Aramark), nordiske og internasjonale aktører innen facility management (som Toma Gruppen AS, Insider Facility Solutions, Norlandia Care AS og Ability), rene tekniske leverandører (som Caverion, Bravida, Newsec care, Teknisk Bureau og Are) og lokale leverandører av enkelttjenester (som Conluo, Roservice, Eiendomsservice Vest og Support);

202.2 **Compass og Målselskapet er generelt ikke hverandres nærmeste konkurrenter** - Anbudsdata fra 2018 til 2023 indikerer at Compass og Målselskapet ikke er hverandres nærmeste konkurrenter, eksempelvis at Compass oftere møter ISS i anbudskonkurranser; og

202.3 **Etablerings- og ekspansjonshindringene er generelt lave**, blant annet på grunn av de lave investeringskostnadene som kreves for å etablere seg, mangelen på stordriftsfordeler, høy grad av substituerbarhet på tilbudssiden for facility management-tjenester og minimalt behov for regulatorisk sertifisering.

202.4 **Betydelig kjøpermakt**, Kunder i segmentet for soft facility management-tjenester har en betydelig kjøpermakt, med tanke på hvor mange leverandører de har tilgang på, og muligheten til å ekskludere tredjeparter ved å heller selv stå tjenestene (in-house). I tillegg kan selv mindre kunder utforme og styre egne anbudsprosesser for å sikre og styrke konkurransen, blant annet ved å true med å flytte kontrakter in-house, utforme konkurransedyktige anbudsprosesser, samt bruke meglere til å forhandle frem bedre avtaler.

⁶⁸ Dette inkluderer nordiske og internasjonale aktører innen facility management (som Toma Gruppen AS, Insider Facility Solutions, Norlandia Care AS og Ability), rene tekniske leverandører (som Caverion, Bravida, Newsec care, Teknisk Bureau og Are) og lokale leverandører av enkelttjenester (som Conluo, Roservice, Eiendomsservice Vest og Support);

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

203 Disse grunnene er beskrevet mer utførlig nedenfor.

Markedene kjennetegnes av et betydelig antall troverdige, alternative tilbydere

- 204 Segmentet for soft facility management-tjenester kjennetegnes av at det finnes en rekke etablerte alternative aktører, som vil fortsette å legge konkurransepress på Partene etter transaksjonen. Disse konkurrentene kan grovt sett kategoriseres som følger:
- 204.1 **Store nasjonale og internasjonale tilbydere:** Denne kategorien omfatter store og mellomstore nasjonale og internasjonale konkurrenter som er aktive i ett eller flere av de berørte norske markedene. En kort beskrivelse av de viktigste konkurrentene som faller inn under denne kategorien er gitt nedenfor.
 - 204.2 **Nordiske og internasjonale aktører innen soft og hard facility management:** Denne kategorien omfatter selskaper med en bred portefølje av facility management-tjenester, men som kanskje ikke er integrerte eller benytter seg av underleveranser i samme grad som de større aktørene. Eksempler på dette er Toma Gruppen AS, Insider Facility Solutions, Norlandia Care AS og Ability.
 - 204.3 **Tekniske aktører:** rene tekniske leverandører, typisk med en historisk stor andel av prosjekter. Eksempler er Caverion, Bravida, Newsec care, Teknisk Bureau og Are.
 - 204.4 **Lokale leverandører av enkelttjenester:** vanligvis mindre selskaper som fokuserer på å tilby én eller et begrenset antall tjenester, og som betjener lokale kunder. Eksempler på dette er Conluo, Roservice, Eiendomsservice Vest og Support.
- 205 Avhengig av det aktuelle prosjektets omfang vil aktører fra en eller flere av de ovennevnte kategoriene legge konkurransepress på Partene (i tillegg til mindre aktørers mulighet til å opptre som underleverandører til større prosjekter).
- 206 De store nasjonale og internasjonale aktørene/konkurrentene er blant annet:
- 206.1 **ISS** - grunnlagt i 1901 i København og har i dag mer enn 350 000 ansatte som betjener over 40 000 kunder i mer enn 30 land over hele verden. Selskapet tilbyr tjenester innen renhold, mat, teknikk, arbeidsplass, sikkerhet og support-tjenester til ulike sektorer, blant annet luftfart, bank, helsevesen, biovitenskap, produksjon og teknologi. Selskapet har en betydelig, og voksende, tilstedeværelse i det norske markedet med en omsetning på ca. 6,2 milliarder kroner i 2022 (en økning på 26 % fra 2021) og eiendeler til en verdi av ca. 2,2 milliarder kroner i 2022.⁶⁹ Selskapet tilbyr en rekke ulike tjenestemodeller i henhold til kundenes behov, alt fra levering av enkelttjenester til multitjenestetilbud og integrerte fasilitetstjenester som dekker hele kundens arbeidsplass- og fasilitetsbehov i én og samme løsning. For ytterligere informasjon, se: <https://www.issworld.com/en-gb>.
 - 206.2 **COOR** - Ledende leverandør av facility management tjenester innen en rekke sektorer. COOR ble grunnlagt i Sverige i 1998 og beskriver seg selv som "*en av de ledende leverandørene av facility management i Norden*", som tilbyr "*spesialistkompetanse innen mer enn 100 tjenesteområder*".⁷⁰ I 2022 genererte COOR 18 % av sin totale nettoomsetning i Norge, noe som utgjorde ca. 11,9 mrd.

⁶⁹I henhold til ISS' årsrapport for 2022 (side 58), tilgjengelig her: <https://brand.issworld.com/m/704fa93766767419/original/ISS-Annual-Report-2022.pdf>.

⁷⁰<https://www.COOR.com/what-we-do/>

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

kroner.⁷¹ Selskapet hadde mer enn 1 300 ansatte i Norge i 2022. For ytterligere informasjon, se: <https://www.COOR.com/>.

- 206.3 **Sodexo** - en av verdens største globale leverandører av mat- og andre facility management-tjenester. Sodexo ble grunnlagt i Frankrike i 1966. Sodexo beskriver seg selv på sine nettsider som "*verdensledende innen tjenester som forbedrer livskvaliteten*", og at de betjener 80 millioner forbrukere hver dag gjennom en "*unik kombinasjon av On-Site Food and Facilities Management Services, Benefits and Rewards Services og Personal & Home Services*".⁷² I regnskapsåret 2023 hadde Sodexo en omsetning på ca. EUR 22,6 milliarder og over 430 000 ansatte globalt, noe som gjør selskapet til et av verdens største selskaper og den største private arbeidsgiveren i Frankrike på verdensbasis. For ytterligere informasjon, se <https://uk.sodexo.com/home.html>.
- 206.4 **Aramark** - et amerikansk selskap som tilbyr facility management-tjenester, og som betjener kunder som sykehus, universiteter, skoledistrikter, stadioner og andre virksomheter over hele verden. Aramark beskriver seg selv som verdensledende når det gjelder å levere trygge, sunne og komfortable arbeidsmiljøer på noen av de tøffeste og mest avsidesliggende stedene på jorden, og tilbyr catering, mattjenester, vedlikehold og andre tjenester til offshoresektoren. Virksomheten betjener over 120 offshorelokasjoner, inkludert plattformer, borerigger, fartøyer og innkvarteringslektere, for mer enn 30 kunder i like mange land. I regnskapsåret som ble avsluttet 29. september 2023, genererte selskapet en omsetning på over 18,8 milliarder USD på verdensbasis med rundt 262 550 ansatte. For ytterligere informasjon, se <https://www.aramark.com/home>.
- 207 I tillegg til disse større internasjonale aktørene, møter Partene konkurranse fra flere integrerte og store norske aktører, deriblant
- 207.1 **Toma Gruppen AS** - etablert i Bergen i 1978 og har vokst til å bli et av Norges største og ledende Facility Management-selskaper, med 4000 dyktige medarbeidere innen tjenestoområdene renhold, kantine, kontorstøtte, vakt hold og eiendomsforvaltning. Konsernet har en omsetning på 2 milliarder kroner generert fra rundt 8 000 kontrakter fordelt på ulike forretningsområder som renhold, mat og drikke, eiendomsforvaltning og camps. For ytterligere informasjon, se <https://www.toma.no/>.
- 207.2 **Ability Management AS (tidligere omtalt som AB Solutions AS)** - etablert i 1991 og i dag en av Norges ledende leverandører av integrerte facility management-tjenester, etter å ha kjøpt Beet Kantiner i 2019. Ability har over 1300 ansatte og hadde en omsetning på ca. 547,6 millioner kroner i 2022. For ytterligere informasjon, vennligst se: <https://ability.no/we-are-ability/>.
- 207.3 **Insider Facility Solutions AS (tidligere kjent som Elite Servicepartner)** ble etablert i 1983 og er i dag et av Norges ledende Facility Management-selskaper. Selskapet har over 3600 ansatte og 50 kontorer. Insider Facility Solutions hadde en omsetning på 1,8 milliarder kroner i det siste regnskapsåret og har over 10 000 kunder i Norge, Sverige, Danmark og Polen. For ytterligere informasjon se: <https://insider.no/andre-konserntjenester/>; og
- 207.4 **Norlandia Care AS** er et spesialisert nordisk multinasjonalt selskap med fokus på sykehjem og pasienthotell. Norlandia Care AS har 19 000 ansatte og hadde en

⁷¹ I henhold til COORs årsrapport for 2022 (side 4), tilgjengelig her: <https://www.COOR.com/siteassets/12-documents/corporate-governance/agm/2023/agm-2023-eng/COOR---annual-report-and-sustainability-report-2022.pdf>

⁷² <https://uk.sodexo.com/about-us>

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

omsetning på 10,7 milliarder kroner i 2023. For ytterligere informasjon om Norlandia, vennligst se: <https://norlandiacare.no/>.

- 208 Mindre og/eller lokale aktører utøver også et ikke ubetydelig konkurransepress på Partene. Det vises til følgende:
- 208.1 **Effektiv og smidig drift:** Kundene etterspør ofte skreddersydde soft facility management-tjenester, særlig når det gjelder mattjenester. På grunn av sin mindre størrelse kan lokale og uavhengige aktører ta raske beslutninger i forbindelse med individuelle anbud, noe større selskaper ikke kan. De kan for eksempel akseptere kontraktvilkår som større selskaper kanskje ville avslått, fordi de har høyere risikovilje og er uavhengige nok til å ta lokale beslutninger uten å være bundet av konsernets retningslinjer (for eksempel operasjonelle rammeverk, sikkerhetsretningslinjer og merkevarestandarder som sikrer konsistens på tvers av internasjonale konsern).
 - 208.2 **Lavere faste kostnader:** Små og uavhengige kunder har ofte lavere faste kostnader, noe som gjør at de kan konkurrere mer aggressivt på pris.
 - 208.3 **Aktiv involvering av toppledelsen:** På grunn av sin mindre størrelse har små og uavhengige aktører ofte mer regelmessig kontakt med hver enkelt kunde, noe som gjør det mulig for dem å utvikle personlige relasjoner og skreddersy tjenestene mer spesifikt til kundens behov.
 - 208.4 **Mulighet til å samarbeide med mindre, lokale leverandører:** Mange lokale og uavhengige leverandører kan skaffe råvarer av høy kvalitet fra mindre, lokale gårder, noe kundene ofte setter pris på og er villige til å betale mer for.
- 209 Partene anser at det ikke er grunnlag for at konkurransepresset disse konkurrentene utøver på Partene vil reduseres som følge av Transaksjonen.

Compass og Målselskapet er generelt ikke nære konkurrenter

- 210 Partene er generelt ikke hverandres nærmeste konkurrenter. Som nevnt ovenfor er Compass særlig kjent for sine mattjenester, men leverer færre soft support-tjenester, og gjør det bare i kombinasjon med mattjenester (Compass leverer ikke soft support-tjenester på selvstendig basis). Målselskapet leverer også mattjenester, men er på sin side også kjent for sine soft support-tjenester, særlig renholdstjenester, som de kan levere og leverer som en enkeltstående tjeneste. For eksempel er bare ■ av Målselskapets anslagsvis ■■■■■ kontrakter multitjenestekontrakter, mens de resterende primært er enkelttjenestekontrakter for renholdstjenester.
- 211 Compass' anbudsdata for årene 2018 til 2023 viser tydelig at partene ikke er hverandres nærmeste konkurrenter innen soft facility management-tjenester. For fullstendighetens skyld, og for det tilfelle det kan være til hjelp for Konkurransetilsynet, har Compass også samlet anbudsdata for 2024 til dags dato.⁷³ For sistnevnte anbud, fra 2024, er disse imidlertid enten veldig nye og/eller prosessene fortsatt ikke ferdigstilt, og det er dermed mindre tilgjengelig/innsamlet informasjon om disse anbudene. På grunn at disse ufullstendigheten i datagrunnlaget, er disse dataene/anbudene ikke tatt med i presentasjonen og vurderingen av anbudsdataene som presenteres i denne konkurransemeldingen. Datagrunnlaget er sånn sett også i større grad sammenlignbart med omsetningsdata for øvrig som er basert på Partenes regnskapstall fra 2023.
- 212 Anbudsdataene som Compass har tilgang til, er delt inn i anbudskonkurranser som Compass-konsernet vant, anbudskonkurranser som konsernet tapte, og

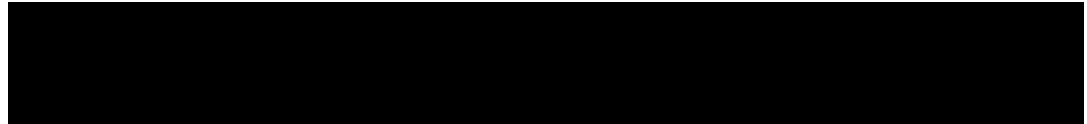
⁷³ Oversikt 2018 og frem til november måned 2024 oversendt tilsynet på e-post 14. november 2024.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

anbudskonkurranser der Compass-konsernet valgte å ikke delta og derfor ikke leverte noe tilbud (såkalt no-bid). Dataene som Compass har tilgang til, inneholder kun informasjon om leverandøren som hadde kontrakten før anbudet (der det er aktuelt) og ikke om hvorvidt andre leverandører også deltok i anbudet, men dataen gjør det likevel mulig å gjøre visse observasjoner.

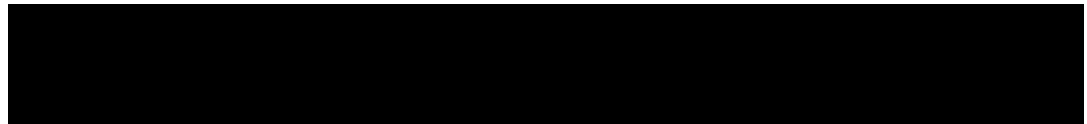
213 Når det gjelder anbudsmuligheter som Compass **vurderte, men valgte å ikke levere anbud på** i årene 2018 til 2023, på tvers av alle kundesektorer og type tjenester (enkelt- eller multitjenestekontrakter), viser anbudsdataene at:

214



Anbudsdataene viser at for de anbudskonkurransene Compass **deltok i og vant** i årene 2018 til 2023, på tvers av alle forretningsområder (f.eks. B&I, utdanning osv.) og tjenester (enkelt- eller multitjenestekontrakter):


215



relasjon til anbudskonkurranser som Compass **deltok i, men tapte** i løpet av årene 2018 til 2023, på tvers av alle forretningsområder (f.eks. B&I, utdanning osv.) og tjenester (enkelt- eller multitjenestekontrakter), viser anbudsdataene at

216



Som det fremgår av det ovenfor, er  mye oftere oppført som den leverandører som har kontrakten før kontrakten blir utlyst på anbud enn Målselskapet i de anbudskonkurranser der Compass deltok (enten de vant eller tapte anbudskonkurransen).

Etablering og potensiell konkurranse

217 Som det fremgår av Tabell 6 nedenfor, er etablerings- og ekspansjonshindringene lave i det bredere markedet for soft facility management-tjenester. Dette skyldes følgende årsaker:

217.1 **Investeringene som er nødvendige for å komme inn på markedet, er generelt lave:** Partene anslår at kostnadene for å komme inn på de berørte markedene er lave og ikke kan anses som en vesentlig etableringshindring (noe det store antall mindre, lokale leverandører som er aktive på det norske markedet, viser). I de fleste tilfeller leveres tjenestene i kundens lokaler, noe som ytterligere reduserer den eventuelle infrastrukturen, og kostnader til det, som kreves av en leverandør. Se nedenfor for mer informasjon om barrierene som er spesifikke for undersegmentene mattjenester og soft support-tjenester.

217.2 **Leverandørene trenger ikke stordriftsfordeler for å konkurrere effektivt:** Som det fremgår av Compass' anbudsdata, er det både store og små leverandører som konkurrerer om og vinner kontrakter. Som nevnt ovenfor er det ingen stordriftsfordel i konkurransen om kontrakter - faktisk vil mindre leverandører ofte være i stand til å tilpasse seg kundenes endrede behov raskere enn større leverandører. At de uavhengige/lokale konkurrentene er mindre, betyr at toppledelsen kan ha direkte og regelmessig (til og med daglig) kontakt med hver enkelt kunde. Det betyr at kunden vet at han eller hun har mulighet til å gi tilbakemeldinger raskt og på stedet til tjenesteleverandøren, og at tiden det tar før tilbakemeldingene blir implementert, kan

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

bli kortere. I tillegg vil størrelsen og verdien på kontraktene variere betydelig, noe som gir mindre leverandører en levedyktig vei inn på markedet.

- 217.3 **Betydelig substituerbarhet på tilbudssiden:** Tilbudet av soft facility management-tjenester er svært standardisert, noe som fører til høy grad av substituerbarhet på tilbudssiden for alle undersegmenter.
- 217.4 **Regulatoriske sertifiseringer:** Konkurrenter som allerede er aktive i et bestemt segment (for eksempel utdanning), vil vanligvis ikke trenge ytterligere sertifiseringer for å gå inn i et tilgrensende segment (for eksempel B&I) og begynne å tilby tjenester til kunder i slike tilgrensede segmenter.

Tabell 6 - Eksempler på nye aktører innen soft facility-tjenester (2019-2024)⁷⁴

| Aktør | Etableringsår | Type soft facility management-tjeneste | Møter partene i konkurransen | Vunnet kontrakter (basert på Partenes kunnskap) |
|----------------|--|--|------------------------------|--|
| Nor Facility | 2021 | Mattjenester Soft support-tjenester | ■ | Ja, men Partene har ikke endelig informasjon om de nøyaktige kontraktene som Nor Facility har vunnet. |
| Ability | 2021/2022 | Soft support-tjenester | ■ | Vunnet flere enkelttjenestekontrakter for renholdstjenester. |
| Totality | Mangeårig leverandør av Hard facility management-tjeneste. Ekspanderte til soft facility tjenester i 2022. | Hard og Soft Facility Management-tjenester | ■ | Regionale avtaler med Rema 1000 om renholdstjenester |
| Insider /Elite | 2021 (Insider kjøpte Elite i 2021 og ble også en soft support-tjenesteleverandør) | Soft support-tjenester | ■ | Rogfast-kontrakten for onshore accommodation i 2024 |
| Evat AS | 2021 | Mattjenester Soft support-tjenester | ■ | Fritzøe Eiendom (Larvik) Wærnergården (Drammen) Eiendomsspar (Oslo) Selvaag (Silurveien Oslo) |
| The Food Hub | 2024 | Mattjenester | ■ | Rebel (Oslo) |

⁷⁴ Partene har ikke full oversikt over konkurrentenes aktiviteter, herunder anbudsinngivelse og anbudsgvinster. Opplysningene i tabell 6 representerer Partenes oppfatning (basert på generell markedskunnskap) av konkurrentenes virksomhet.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

Kjøpermakt

- 218 Mange kunder innen segmentet for soft facility management-tjenester har betydelige markedsposisjoner (ofte innen forsvars-, helse- og accommodation-sektorene) og følgelig svært sterk kjøpermakt. Se nedenfor.
- 219 På grunn av markedets anbudskarakter har dessuten selv mindre kunder betydelig kjøpermakt og kan forme anbudene for å skape mest mulig konkurranse. Kundene kan blant annet
- 219.1 **True med eller faktisk flytte kontrakter in-house:** Partene anslår at ca. [redacted] av soft facility management-tjenestene i Norge leveres in-house. Trusselen om at en kunde flytter sine utkontrakterte tjenester in-house, utøver et betydelig konkurransepress på tredjepartsleverandører som Partene. Partene opplever for eksempel jevnlig at kunder sammenligner utkontrakterte tjenester med kostnadene ved å levere in-house. For å gå over til in-house vil en kunde kun behøve å inngå avtaler med leverandører av mat (råvarer) og andre nødvendige varer, samt administrere leveringen av tjenestene i egen regi - noe som betyr at barrierene for å gå over til in-house er begrenset. Som eksempel vises til at Oslo kommune i 2020 gikk fra å outsource sine mattjenester til in-house, og at de også vil gå over til in-house for renholdstjenester i 2025.
- 219.2 **Utforme anbudsprosesser som incentiverer konkurranse:** Kundene inviterer vanligvis minst tre konkurrenter til å delta i anbudskonkurransen, og de kan inkludere flere tilbydere for å øke konkurransen. De kan også dele opp anbudene i mindre delkontrakter, slik at hver av dem kan vinnes separat for å fremme konkurransen. [redacted]
[redacted] I tillegg deler noen kunder opp enkeltlokasjoner i flere anbud. [redacted]
- 219.3 **Bruk av meglere til å forhandle frem bedre avtaler:** Det er ikke uvanlig at kunder bruker meglere, som Deloitte, EY og CBRE, til å forhandle frem anbud på deres vegne. Meglerne hjelper ikke bare kundene med å utforme og gjennomføre anbudene på en måte som er konkurransedyktig, men de gir også råd om hva som er "markedsmessig". Mange meglere bistår også kundene med å vurdere in-house versus eksterne løsninger i anbudskonkurranser, og de gir råd om hvordan kontrakten skal gjennomføres etter at den er lagt ut på anbud.
- 220 Kundenes betydelige kjøpermakt fører til et høyt konkurransepress og gjennomgående lave marginer innenfor sektoren for soft facility management-tjenester. I tillegg må leverandørene av facility management-tjenester ofte godta til dels ugunstige vilkår for å beholde kundene. Det er for eksempel vanlig at kunder, særlig store kunder som bruker meglere, forhandler om rapporterings- og revisjonsmekanismer i kontraktene, bestemmelser om kostnadsdeling, mekanismer for overskuddsdeling eller tak på fortjenestemarginer per enhet. Generelt er det slik at jo større og mer kompleks en kontrakt for soft facility management-tjenester er, desto større krav stiller kundene til ordninger for overskuddsdeling, SLA-er og KPI-er.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 221 Selv om Partene kan oppnå til dels høye samlede markedsandeler i noen snevre (og unaturlige) segmenter, vil kundenes betydelige kjøpermakt hindre partene i å kunne påvirke konkurransen negativt gjennom økte priser eller forringelse av kvaliteten på tjenestene.

Konklusjon

- 222 Av ovennevnte grunner vil Transaksjonen ikke føre til noen vesentlig hindring for effektiv konkurranse i segmentet for alle soft facility management-tjenester i Norge.

B. Mattjenester - Generelt

- 223 Transaksjonen vil heller ikke føre til noen vesentlig hindring av effektiv konkurranse selv om det legges til grunn en snevrere avgrensning av relevant produktmarked, til **kun** å omfatte mattjenester i Norge. Av de grunner som er beskrevet nedenfor, har Partene utelatt accommodation ved analysen av dette segmentet, ettersom soft facility management-tjenester for accommodation-segmentet i all hovedsak leveres som multitjenestekontrakter. Alle soft facility management-tjenester knyttet til accommodation behandles derfor i eget punkt nedenfor.
- 224 Compass tilbyr mattjenester under varemerkene Eurest, Fazer og Medirest. Hoveddelen av av Compass' mattjenester (med unntak for accommodaiton) leveres til kunder i B&I-segmentet, som står for █ av omsetningen fra mattjenester i 2023. De resterende tjenestene leveres til kunder i forsvarssegmentet █ av omsetningen i 2023), helsesektoren (█ av omsetningen i 2023) og utdanningssegmentet █ av omsetningen i 2023).
- 225 Målselskapet tilbyr mattjenester under varemerkene Gastro Catering, Søtt+Salt, De Tre Stuer, Ekre, Dugurd, Hegstad Blakstad og Living Kitchen. Disse leveres til kunder i B&I-sektoren, som står for █ av omsetningen innen mattjenester i 2023 (med unntak for accommodation), og utdanningssektoren, som står for omtrent █% av omsetningen i 2023.
- 226 Ved hjelp av metoden som er skissert ovenfor i punkt 8.2 A, har Partene gitt "best informerte" estimater av sine markedsandeler i Tabell 7 nedenfor.⁷⁶

Tabell 7 - Estimater for markedsandeler for mattjenester i Norge (unntatt accommodation – gjennomgås samlet nedenfor) 2023

| | Outsourcet marked | | |
|------------------|-------------------|---|----------------------------|
| | Salg (MNOK) | Markedsandel (%) av utkontraktert segment | Markedsandel (%) av totalt |
| Compass | █ | █ | █ |
| Mål | █ | █ | █ |
| Kombinert | █ | █ | █ |
| ISS | █ | █ | █ |

⁷⁶ Partenes estimat er basert på den samlede verdien av mattjenester som leveres til B&I-, helse-, og forsvarssektorene. For helsesektoren har Partene basert sine beregninger utelukkende på den anslåtte segmentsstørrelsen for pasienthoteller på et konservativt grunnlag. Partene har også ekskludert et estimat på størrelsen på utdanningssektoren ettersom Partene ikke har pålitelig data for denne sektoren. Innenfor hvert estimerte segment for facility management har Compass antatt (basert på sin typiske erfaring med hvordan inntektene er fordelt for facility management-kontrakter) at 60 % av den totale markedsverdien er for mattjenester og 40 % er for soft support-tjenester. Compass' beste estimater vedrørende konkurrentenes størrelse er basert på ledelsens erfaring.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

| | Outsourcet marked | | |
|------------------------------------|-------------------|---|----------------------------|
| | Salg (MNOK) | Markedsandel (%) av utkontraktert segment | Markedsandel (%) av totalt |
| COOR | ■ | ■ | ■ |
| Sodexo | ■ | ■ | ■ |
| Toma Gruppen | ■ | ■ | ■ |
| Insider Facility Solutions (Elite) | ■ | ■ | ■ |
| Andre | ■ | ■ | ■ |
| In-house | ■ | ■ | ■ |
| Totalt outsourced | ■ | ■ | ■ |
| Totalt | ■ | ■ | ■ |

- 227 Som vist i **Feil! Fant ikke referanseilden.** ovenfor, var Partenes samlede andel av den utkontrakterte delen av det norske segmentet for mattjenester ca. ■ i 2023. Når man tar hensyn til konkurransepresset fra in-house, minsker imidlertid denne andelen til kun ■ noe som er under et nivå som vil kunne hindre effektiv konkurranse.
- 228 Transaksjonen vil uansett ikke hindre konkurransen i vesentlig grad, selv om man kun ser hen til det utkontrakterte segmentet. Dette skyldes flere faktorer, blant annet
- 228.1 **Flere betydelige konkurrenter:** Som i den bredere sektoren for soft facility management-tjenester ovenfor vil Partene fortsette å møte betydelig konkurranse fra et bredt spekter av etablerte aktører, inkludert ISS, Sodexo, COOR, samt flere lokale konkurrenter.
- 228.2 **Etableringshindringene er lave:** Det er lave etablerings- og ekspansjonshindringer i det norske markedet for mattjenester. Tjenestene leveres i kundens lokaler, og nødvendig utstyr leveres vanligvis av kunden, samt at eksisterende personell i henhold til norsk lov i noen tilfeller har rett til å bli med over på den nye leverandørens kontrakt. De innledende investeringskostnadene er også minimale.
- 228.3 **Ingen barrierer for kunder å bytte leverandør:** Det finnes ingen kontraktsmessige eller praktiske barrierer som hindrer kundene i å bytte mellom leverandører av mattjenester, noe som medfører at det er vanlig at kundene bytter.
- 228.4 **Partene er ikke hverandres nærmeste konkurrenter:** Compass' anbudsdata om tyder på at Partene ikke er hverandres nærmeste konkurrenter. Compass konkurrerer oftere mot ■.
- 228.5 **Betydelig kjøpermakt:** Som for soft facility management-tjenester har kundene i segmentet for mattjenester, særlig i forsvars- og helsesektoren, betydelig kjøpermakt. Dessuten kan selv mindre kunder utforme og styre tilbudene sine for å øke konkurransen, blant annet ved å true med å flytte kontrakter in-house, utforme

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

konkurransedyktige anbudsprosesser og bruke meglere til å forhandle frem bedre avtaler.

229 Partene vil gjennomgå hvert argument i mer detalj nedenfor.

Partene vil fortsette å møte konkurranse fra et stort antall sterke og troverdige alternative leverandører som konkurrerer om norske kontrakter for mattjenester

230 Som for soft facility management-tjenester generelt, møter Partene betydelig konkurranse fra flere aktører i den norske mattjeneste-sektoren.

231 Compass' siste anbudsdata viser at Partene i løpet av de siste fem årene alltid har møtt konkurranse fra flere konkurrenter, blant annet ISS, Sodexo, COOR, Toma Gruppen, Insider Facility Solutions og Ability.

232 Compass møtte også betydelig konkurranse fra en rekke mindre, spesialiserte konkurrenter, deriblant

232.1 **Real Mat** - en spesialisert norsk leverandør av mattjenester til flere kantiner i Oslo, med vekt på sesongbasert, lokal kvalitetsmat. For mer informasjon, se: <https://realmat.no/kantinedrift-oslo/>; og

232.2 **Baxter Storey** - et uavhengig britisk selskap som leverer mattjenester, med fokus på kreativitet, individualitet og smak. For mer informasjon, se: <https://baxterstorey.com>.

233 Av samme grunner som nevnt for soft facility-tjenester ovenfor er disse lokale konkurrentene mindre i størrelse, men utøver likevel et ikke ubetydelig konkurransepress på Partene, på grunn av deres fleksibilitet og evne til å imøtekomme unike og individuelle preferanser.

234 For alle de ovennevnte konkurrentene forventes det dessuten at konkurransepresset vil fortsette etter transaksjonen.

Lave etablerings- og ekspansjonshindringer

235 Ikke bare vil det eksisterende konkurransepresset på Partene forbli høyt, men barrierene for å komme inn på markedet for mattjenester er svært lave.

236 I Norge leveres mattjenester i kundens lokaler. Vanligvis leveres nødvendig utstyr av kunden, og tjenestene leveres av eksisterende ansatte, hvis arbeidskontrakter vanligvis overføres til nye leverandører i henhold til rådsdirektiv 2001/23/EF av 12. mars 2021, som er gjennomført i norsk rett. Nye leverandører trenger derfor sjelden å ansette nye medarbeidere når de påtar seg en kontrakt. Følgelig er investeringene som kreves for å etablere seg innen denne sektoren, svært lave. De fleste driftskostnadene er variable og omfatter (a) matvarer (som frossenmat, hermetikk og tørket mat, ferskt kjøtt og sjømat, drikkevarer, ferske råvarer osv.); (b) ikke-matvarer (som engangsartikler (f.eks. papirservietter), servise, kokekar (gryter, panner og kjøkkenutstyr), rengjøringsmidler, uniformer og kontorrekvisita); og (c) relaterte tjenester (som rekrutteringsbyråer for ansatte).

237 De eneste faste kostnadene ved å etablere og levere mattjenester i Norge er relativt lave og omfatter først og fremst (a) ansettelse og opplæring av et lite, men kompetent backoffice-team (som typisk består av en salgsstyrke, ernæringsfysiologer, matspesialister og andre ledere som hjelper til med å planlegge menyer, sørge for opplæring og utvikling av personalet, samt støttefunksjoner som HR, IT og ledelsesfunksjoner); (b) leie av maskinvare og programvare (for å håndtere innkjøp, betaling, HR og andre backoffice-

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

funksjoner); og (c) myndighetssertifiseringer (som serveringsbevilling), men som verken er vanskelige eller dyre å få tak i, og som typisk varierer etter tjeneste).

- 238 Partene anslår de totale kostnadene for å komme inn i segmentet for mattjenester til å være ca. 1 million kroner.
- 239 Dessuten er det ikke nødvendig med noen vesentlig stordriftsfordel for å konkurrere om kontrakter innen mattjenestesektoren. Ettersom kontraktene varierer i størrelse, og ansatte og utstyr overføres til nye aktører, har mindre aktører en klar vei til markedet. Kontraktene er rullerende, noe som gjør at de kan sikre seg mindre kontrakter og gradvis skalere opp. Som et resultat av dette er det vanlig med både nyetableringer og ekspansjon i markedet. Nor Facility ble for eksempel etablert i 2021 på Vestlandet, og tilbyr mattjenester under varemerke Nor Bruk. Selskapet hadde en omsetning på ca. NOK 20 millioner i 2021, men har vokst raskt og har nå en omsetning på ca. NOK 50 millioner.

Ingen hindringer for kunder å bytte leverandør

- 240 Det finnes ingen kontraktsmessige hindringer for å bytte mellom leverandører av mattjenester. De fleste kunder kjøper inn mattjenester gjennom anbud, og selv om det gjøres noen bilaterale fornyelser, har kundene alltid mulighet til å sette ut anbud på nytt hvis de er misfornøyde med de foreslåtte vilkårene.
- 241 Dessuten er det ingen praktiske hindringer for å bytte. Som diskutert ovenfor overføres for eksempel arbeidskontrakter vanligvis til nye leverandører, noe som betyr at kundene kan bytte leverandør og samtidig beholde ansatte som kjenner kundens ansatte og deres preferanser.
- 242 Som et resultat av dette, er det vanlig for kunder å bytte leverandør. Compass' anbudsdata over vinn/tap-forhold viser at Compass har vunnet [redacted] avtaler som tidligere hadde en annen leverandør i løpet av de siste fem årene. Selv om Compass ikke har detaljert informasjon om de resterende kontraktene, mener selskapet at mange av disse sannsynligvis ble vunnet av andre leverandører enn den leverandøren som hadde kontrakten forut for anbudet.

Partene er ikke hverandres nærmeste konkurrenter når det gjelder mattjenestekontrakter i B&I-sektoren

- 243 Compass' anbudsdata for årene 2018 til 2023,⁷⁷, viser at Partene ikke er hverandres nærmeste konkurrenter når det gjelder mattjenester. For eksempel [redacted]
- 244 Hovedbegrunnelsen for Transaksjonen er nettopp at Partene ikke er hverandres nærmeste konkurrenter. Compass' fokusområde har først og fremst vært på cateringvirksomhet, kulinarisk ekspertise og matservering av høy kvalitet, mer enn soft support-tjenester. Målselskapet tilbyr mattjenester, men har generelt sett hatt en bredere tilnærming til facility management-tjenester og soft support-tjenester enn Compass.

Kundenes betydelige kjøpermakt vil fortsette etter transaksjonen

⁷⁷ Som nevnt i avsnitt 211 er det mindre sannsynlig at anbudsdataene for YTD 2024 er fullstendige/nøyaktige enn dataene for 2018-2023, fordi de førstnevnte er nyere og/eller fortsatt pågår. For å sikre at vurderingen er gjort på et så pålitelig datasett som mulig, har partene derfor utelatt anbudene for YTD 2024 i sin vurdering (men har gitt dem til Konkurransetilsynet for fullstendighetens skyld).

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 245 Av de samme grunner som er beskrevet i detalj i avsnitt A (ovenfor), har mange av kundene innen segmentet for mattjenester en betydelig markedsposisjon.
- 246 Partene har også gitt kundespesifikke eksempler fra forsvars- og helsesektoren i **Vedlegg G**. Kjøpermakt utøver et betydelig konkurransepress på begge Parter, som ikke forventes at reduseres etter Transaksjonen.

Konklusjon

- 247 Av ovennevnte grunner er det slik Partene anser det tydelig at Transaksjonen ikke vil ha noen vesentlig innvirkning på konkurransen i segmentet for mattjenester i Norge.

C. Soft facility management-tjenester - undersegmentert etter kundesektor

- 248 Som nevnt ovenfor, er Partene av den oppfatning at det vil være kunstig å dele inn segmentene mattjenester eller soft support-tjenester i enda snevrere segmenter basert på kundesektorer. For fullstendighetens skyld har Partene likevel beskrevet konkurranseforholdene i disse hypotetiske undersegmentene nedenfor.

D. Mattjenester til B&I-sektoren

- 249 Transaksjonen vil ikke i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse selv dersom segmentet snevres ned til mattjenester leveres til B&I-kunder. B&I-kunder omfatter offentlige institusjoner, kommuner samt private kunder i industri og produksjon. Flertallet av begge parter kunder er fra B&I-sektoren.
- 250 Innen dette snevre segmentet anslår Partene⁷⁸ totalmarkedet (inkludert både utkontrakterte og in-house) til å være [REDACTED], hvorav det utkontrakterte segmentet verdsettes til [REDACTED]. For 2023 anslår Compass at selskapet hadde en omsetning på [REDACTED] mens Målselskapet anslår at de hadde en omsetning på [REDACTED]. Partene har følgelig en samlet markedsandel i den utkontrakterte delen av det norske segmentet for mattjenester til B&I-kunder på ca [REDACTED] med en økning på [REDACTED]. Når man tar med begrensningen fra in-house tjenester, er Partenes samlede markedsandel enda lavere, [REDACTED] med en økning på [REDACTED]. Disse markedsandelene er under nivåer som gir grunn til konkurranserettslige bekymringer i segmentet.
- 251 Transaksjonen vil uansett ikke i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse av følgende grunner
- 251.1 **Flere betydelige konkurrenter:** Sektoren omfatter flere store internasjonale integrerte aktører (f.eks. ISS, COOR, Sodexo, Toma Gruppen) samt mindre konkurrenter som Ability, Fursetgruppen og Insider Facility Solutions. Disse konkurrentene vil fortsatt utøve et betydelig konkurransepress på Partene etter Transaksjonen i eventuelle fremtidige anbud.
- 251.2 **Partene er ikke hverandres nærmeste konkurrenter når det gjelder B&I-kontrakter i Norge:** som nærmere omtalt i avsnitt ovenfor, viser de tilgjengelige anbudsdataene fra Compass at det er stor konkurranse i sektoren, og at det er betydelig konkurranse mellom særlig Compass og [REDACTED]
- 251.3 **Etableringshindringer og hindringer for å bytte leverandør er lave:** Dette gjelder spesielt for selskaper som allerede opererer i mattjeneste-segmentet. Det er relativt enkelt å komme inn i B&I-segmentet som følge av at størrelsen på kontraktene er

⁷⁸ Basert på en estimert total segmentstørrelse, utledet fra den totale markedsstørrelsen som presenteres i NHO-rapporten. NHO-rapporten er tilgjengelig på: <https://www.nho.no/analyse/nokkeltall-for-norsk-naringsliv/#part0>. Innenfor hvert estimerte segment for facility management har Compass antatt (basert på sin typiske erfaring med hvordan inntektene er fordelt for facility management-kontrakter) at 60 % av den totale verdien er for mattjenester og 40 % er for soft support-tjenester. Compass' beste estimater for størrelsen på konkurrentene er basert på ledelsens erfaring.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

relativ små (noe som også bidrar til å støtte nyetablering av mindre leverandører), samt praksisen med at ansatte går over til anbudsvinneren. Leverandører av hard facility management-tjenester også kunne etablere seg raskt innen sektoren gjennom oppkjøp (f.eks. Caverion). Det er heller ingen vesentlige hindringer for å bytte leverandør, noe som fremgår av det faktum at Compass' anbudsdata viser at Compass [REDACTED]

- 251.4 **Konkurranserepress fra alternative løsninger utenfor segmentet:** Prisene begrenses også av alternativer utenfor segmentet, som for eksempel lunsj fra restauranter, levering fra nettet og ansatte som tar med mat på jobb.

- 252 Grunnene vil gjennomgå nærmere i det følgende.

Partene vil fortsatt møte konkurranse fra et stort antall store alternative leverandører som konkurrerer om norske kontrakter for mattjenester i B&I-sektoren

- 253 Compass' anbudsdata viser at Partene har møtt konkurranse fra minst ti ulike konkurrenter de siste fem årene. Disse konkurrentene inkluderte store integrerte aktører som markedslederen ISS, Sodexo, COOR og Toma Gruppen, samt norske aktører som Real Mat, Insider Facility Solutions, Baxter Storey, Ability og ulike mindre lokale konkurrenter. Konkurransen i markedet illustreres [REDACTED]

- 254 Tilstedeværelsen av et bredt spekter av ulike konkurrenter vil fortsette å legge begrensninger på Partene også etter transaksjonen.

Partene er ikke hverandres nærmeste konkurrenter når det gjelder kontrakter om mattjenester i B&I-sektoren

- 255 Tradisjonelt har Compass fokusert på å levere mattjenester til kunder i de største byene i Norge, mens Målselskapet har en bredere tjenesteleveranse og større geografisk nedslagsfelt.

- 256 Compass' anbudsdata fra 2018 til 2023 tyder særlig på at Partene ikke er hverandres nærmeste konkurrenter. [REDACTED]

- 257 Til sammenligning [REDACTED]

Etableringshindringer og hindringer for bytte av leverandør er lave:

- 258 Av de samme grunnene som er nevnt i avsnitt B ovenfor, er etableringshindringene i segmentet for mattjenester lave. Dette gjelder særlig i B&I-sektoren, der mangfoldet og antallet kontrakter gjør det mulig for nye aktører å komme inn i segmentet på i liten kontrakt først og deretter utvide. I tillegg har det vært en trend i segmentet at mange gårdeiere med flere leietakere har outsourcet personalrestaurantene/kantinene sine. Dette har gjort det mulig for kjente kokker og restauranter å komme inn i segmentet uten tidligere erfaring. I 2018 gikk for eksempel Fursetgruppen, et ledende restaurantkonsern, inn i segmentet etter å ha vunnet anbudet for IBMs hovedkontor. På samme måte har Nor Facility, som nevnt ovenfor i del B, fra sin nylige etablering i 2021, lykkes med å etablere og utvide sitt tilbud innen mattjenester fra ca. 20 millioner kroner i omsetning i 2021 til ca. 50 millioner kroner.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 259 Videre er det også svært lave barrierer for å bytte leverandør i B&I-sektoren. Kundene har vanligvis rett til å si opp kontrakten med bare seks måneders varsel uten å måtte oppgi noen særskilt grunn. Compass' anbudsdata viser denne fleksibiliteten, eksempelvis at Compass har vunnet mattjenestekontrakter inne B&I-sektoren fra [REDACTED]
- 260 Partene anslår at den totale minimumskostnaden for komme inn i segmentet vil være begrenset til ca. 1 million kroner.

Partene begrenses også av alternative løsninger utenfor segmentet

- 261 Begrensningene som følge av alternative løsninger utenfor segmentet er særlig sentrale i B&I-sektoren. Compass anslår for eksempel at 40 % av de ansatte i Norge spiser ved skrivebordet, 20 % velger å kjøpe mat fra en restaurant, kafé eller leveringstjeneste, og 40 % tar med seg matpakke eller spiser hjemme. Dette presset vil sannsynligvis øke ytterligere med tiden. Compass' offentlige forskningsrapport 2023 om spisevaner på arbeidsplassen ("**Compass Global Eating at Work Survey 2023**") viste for eksempel at 68 % av generasjon Z (født mellom 1996 og 2010) gjerne bestiller mat og drikke via apper, sammenlignet med 23 % av babyboomerne.⁸⁰

Kundenes kjøpermakt vil fortsette etter transaksjonen

- 262 Av de samme grunnene som er nevnt i avsnitt B ovenfor, har B&I-kunder av mattjenester betydelig kjøpermakt, og dette forventes ikke å endre seg etter transaksjonen. Det er vanlig at pris utgjør over 40 % av evalueringskriteriene i anbud (slik tilfellet var i Compass' nylige kontrakter med [REDACTED]). I tillegg utfordrer kundene ofte prisen i nye anbud, men også ved forlengelse av kontrakter. Compass var for eksempel nødt til å senke prisene sine for å beholde kontraktene [REDACTED], og Oslo kommune gikk over til in-house mattjenester for flere lokasjoner både i 2020. Som følge av slik kjøpermakt anslås den samlede marginen for norske B&I-kontrakter til å ligge [REDACTED].

Konklusjon

- 263 Av de grunner som er nevnt ovenfor, vil Transaksjonen ikke i vesentlig grad hindre konkurransen i mattjenester-segmentet i Norge, heller ikke i et konstruert segment med bare B&I-kunder.

a. Mattjenester til forsvarssektoren

- 264 Transaksjonen vil heller ikke i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse innenfor det snevre segmentet, kunstig inndelt til kun å omfatte mattjenester som leveres spesielt til kunder innen forsvarssektoren. Sektoren omfatter det norske forsvaret, politiet, fengsler, asylmottak, brannstasjoner og andre offentlige institusjoner med lignende krav.
- 265 I dette kunstig snevre segmentet anslår Partene⁸¹ at markedets totale størrelse (inkludert både utkontrakterte og innkontrakterte tjenester) til å være [REDACTED], hvorav det utkontrakterte markedet står for [REDACTED]. For 2023 anslår Compass å ha en omsetning i dette segmentet på [REDACTED], mens Målselskapet anslår sin omsetning til kun å være [REDACTED]. Selv om Partene har en samlet markedsandel på [REDACTED] er økningen

⁸⁰ [Mat på jobben, bærekraft og digitalisering står høyt på ønskelisten for generasjon Z-talenter | Compass Group \(compass-group.com\)](https://www.compass-group.com/press/2023/08/mat-pa-jobben-baerekraft-og-digitalisering-star-hoyt-pa-onskelisten-for-generasjon-z-talenter).

⁸¹ Partene har estimert den totale segmentstørrelsen basert på den totale markedsstørrelsen som presenteres i NHO-rapporten. NHO-rapporten er tilgjengelig her: <https://www.nho.no/analyse/nokkeltall-for-norsk-naringsliv/#part0>. Innenfor hvert estimerte segment har Compass antatt (basert på sin typiske erfaring med hvordan inntektene fordeler seg for facility management-kontrakter) at 60 % av den totale verdien er for mattjenester og 40 % er for soft support-tjenester. Compass' "best informerte" estimerer vedrørende størrelsen på konkurrentene er basert på ledelsens erfaring.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

som følge av transaksjonen så *liten som under* [redacted] slik at Transaksjonen ikke kan sies å ha noen innvirkning på konkurransen, selv i dette snevrest tenkelig segmentet. Videre er Partenes samlede andel [redacted], med en økning på mindre enn [redacted], når det ses hen til tjenestene som per dags dato leveres in-house.

- 266 Compass' høye markedsandel skyldes i stor grad at selskapet, via Eurest-varemerket, leverer mattjenester til det norske forsvaret (som kun utkontrakteres til en leverandør, hvorpå Compass når denne meldingen sendes er den aktuelle leverandøren), samt til Politiets fellestjenester og Politiets beredskapstropp. Til tross for Partenes høye samlede markedsandel vil imidlertid økningen som følge av transaksjonen være ubetydelig [redacted] (2023). Målselskapets tilbud til forsvarskunder er svært begrenset. Målselskapets nåværende mattjenester til forsvarskunder omfatter [redacted] [redacted] er dette en del av Målselskapets kontrakt med gårdeier som leier ut kontorlokalene til [redacted]. Følgelig er denne kontrakten klassifisert innen B&I-sektoren snarere enn innen forsvar-sektoren.
- 267 Transaksjonen vil uansett ikke i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse i dette segmentet av følgende grunner:
- 267.1 **Markedsandeler er ikke egnet til å nøyaktig reflektere konkurransesituasjonen i den norske forsvarssektoren:** Partene har når denne meldingen sendes en høy samlet markedsandel i et segment hvor overvekten av kontrakter/volum pr. idag gjennomføres inhouse, og dette skyldes utelukkende Compass' ene kontrakt med det norske forsvaret, som det vil bli tøff konkurranse om, altså om kontrakten ikke besluttes utført inhouse/når den legges ut på nytt;
- 267.2 **Konkurransetryk fra mange etablerte konkurrenter:** Etter transaksjonen vil Compass fortsatt møte konkurranse fra ISS, COOR, Sodexo, Fursetgruppen, Toma Gruppen og Evat AS;
- 267.3 **Lave etableringshindringer og lave hindringer for å bytte leverandør:** Det er ingen vesentlige barrierer som hindrer kunder i å bytte leverandør i forsvarssektoren; og
- 267.4 **Betydelig kjøpermakt:** Det norske forsvaret og andre forsvarskunder er sofistikerte kjøpere, som vil fortsette å utøve et betydelig tryk på Partene etter transaksjonen og hindre dem i å øke prisene eller forringe kvaliteten på tjenestene.
- 268 Disse grunnene er nærmere beskrevet nedenfor.

Markedsandeler er ikke egnet til å nøyaktig reflektere konkurransesituasjonen i den norske forsvarssektoren

- 269 Compass har i dag en høy markedsandel for mattjenester til den delen av forsvarssektoren som har utkontraktert slike tjenester. [redacted] av Compass' salg til forsvarssektoren kan imidlertid allokere til et enkelt anbud for det norske forsvaret i 2021. Før Compass vant anbudet i 2021, var det ISS som hadde denne kontrakten. I tillegg konkurrerte ISS, Toma Gruppen, COOR og Sodexo om å vinne anbudet i 2021.
- 270 At Compass i 2021 vant dette anbudet kan ikke i seg selv egnet til å si noe om Compass' markedsstørrelse i sektorene. Dette fremgår også av EU-domstolens avgjørelse i *GE mot Kommisjonen*: "On [bidding] market[s] the fact that a particular company has had a number of recent 'wins' does not necessarily mean that one of its competitors will not be successful in the next competition. Provided that it has a competitive product and that other factors

⁸² Målselskapet leverer noen soft support-tjenester til Politiets Fellestjenester, men dette inkluderer ikke mattjenester (kun renhold).

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

are not heavily weighted in the first company's favour, a competitor can always win a valuable contract and increase its market share considerably at one go".⁸³

- 271 For dette konkrete tilfelle vil Partenes samlede markedsandeler bli vesentlig lavere dersom Compass skulle tape den neste anbudskonkurransen for kontrakten med det norske forsvaret, som forventet konkurranseutsatt i 2026. I vurderingen av Transaksjonene mulige innvirkning på konkurransen er det derfor ikke Partenes nåværende samlede markedsandel som er best egnet til å gjøre vurderingen ut ifra, men heller antallet troverdige konkurrenter som kan konkurrere i fremtidige anbud (herunder Forsvarets forventede nye anbud i 2026). Det forventes at ISS, Toma Gruppen, COOR og Sodexo vil konkurrere om det neste anbudet.

Konkurransепress fra mange etablerte konkurrenter:

- 272 Etter transaksjonen vil Compass fortsatt møte tøff konkurranse om forsvarsanbud fra flere aktører som er aktive i alle sektorer innen mattjenester. Disse inkluderer ISS og COOR (som Compass anser som sine nærmeste konkurrenter), Sodexo, Fursetgruppen, Toma Gruppen og Evat AS, en lokal norsk konkurrent. Evat AS (En Verden Av Tjenester AS) er et Facility Management-selskap som fokuserer på personalrestauranter, kantiner, renhold- og eiendomstjenester, som vaktmestertjenester og gartneritjenester, i Oslo, Akershus, Buskerud, Østfold og Vestfold.

- 273 Compass har tidligere konkurrert med følgende aktører om de nåværende forsvarskontraktene de siste årene:

- 273.1 Politiets Beredskapstropp i 2020 - ISS, Målselskapet, Sodexo, COOR, Ability og Toma Gruppen;
- 273.2 Det norske forsvaret i 2021 - ISS, Toma, COOR og Sodexo; og
- 273.3 Politiets fellestjenester i 2022 - kun ISS.

- 274 Partene anser det som svært sannsynlig at alle disse konkurrentene vil delta i anbudskonkurranser om de neste forsvarskontraktene, særlig den største kontrakten for det norske forsvaret.

Lave etableringshindringer og lave hindringer for å bytte leverandør

- 275 De svært lave etableringshindringene og bytting av leverandør som er gjeldende for mattjenester generelt, gjelder også for forsvarssektoren.
- 276 Det er ingen vesentlige trekk ved levering av mattjenester til forsvarssektoren som gjør det vanskeligere å komme inn i dette segmentet. Nesten alle konkurrenter som opererer i B&I-segmentet, kan også levere til forsvarssektoren. For eksempel vil ansatte som arbeider på militære anlegg, vanligvis måtte sikkerhetsklareres, men som for øvrige kundesektorer innen mattjenester kan disse sikkerhetsklarerte ansatte overføres fra gammel til ny leverandøren. At ansatte må sikkerhetsklareres er dermed ikke en vesentlig etableringshindring i seg selv.
- 277 Det er heller ingen vesentlige hindringer for kundene å bytte leverandør. Nesten alle kontrakter er ikke-eksklusive og reguleres av offentlige anbud. Selv om disse anbudskonkurransene som regel er langvarige, kan de når som helst legges ut på nytt.
- 278 Kundene både kan og rent faktisk bytter leverandører. Som nevnt ovenfor vant Compass for eksempel kontrakten med det norske forsvaret fra ISS i 2021. På samme måte sikret

⁸³ Sak T-210/01 GE mot Kommisjonen, Rettens dom av 14. desember 2005, s. 149 ff.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

Compass seg kantinekontrakten for Politiets fellestjenester fra Sodexo i 2018 og et kombinert anbud for Oslo politidistrikt fra både Målseslskapet (tidligere leverandør for Oslo-avdelingene) og Toma Gruppen (tidligere leverandør for de eksterne avdelingene) i 2018.

Betydelig kjøpermakt

- 279 Forsvarssektoren i Norge består av store offentlige institusjoner, særlig det norske forsvaret. Det er for det norske forsvaret som for andre offentlige instanser en forventning at kostnadene holdes relativt lave.
- 280 Partene anslår dessuten at 60 % av mattjenester til forsvarssektoren leveres in-house. Andelen av mattjenester som blir levert in-house skaper et konkurransepress på tredjepartsleverandørene da det blant annet er lett tilgjengelig for forsvarskunder å sammenligne sine utkontrakterte tjenester med in-house alternativer.
- 281 I tillegg har Compass møtte betydelige konkurransebegrensninger i tidligere anbudskonkurranser, eksempelvis årlige vurderinger av pris og kontraktsklausuler som krever at Compass reduserer prisene på tjenestene sine gjennom kontinuerlig forbedring og effektivisering av tjenestene.
- 282 Norske kunder i forsvarssektorens mulighet til å velge ander leverandører gjennom anbud vil forbli uendret også etter Transaksjonen. Deres betydelige kjøpermakt er en tydelig begrunnelse for at Transaksjonen ikke vil føre til vesentlig hindring av effektiv konkurranse.

Konklusjon

- 283 Av ovennevnte grunner vil Transaksjonen ikke føre til noen vesentlig hindring for effektiv konkurranse segmentet for mattjenester, selv ikke når segmentet er kunstig snevret ned til å kun omfatte kunder innen forsvarssektoren.

E. Soft facility management-tjenester – accommodation (onshore og offshore)

- 284 Som nevnt ovenfor mener Partene at det er kunstig å dele opp soft facility management-markedet basert på kundesegmenter. Selv om en legger til grunn et snevrere segment for soft facility management-tjenester til accommodation-sektoren spesielt, vil transaksjonen likevel ikke hindre effektiv konkurranse.
- 285 Den norske accommodation-sektoren omfatter innkvartering for både land (onshore)- og offshorearbeidere. Skillet mellom de to sektorene er beskrevet i tabell 8 nedenfor.

Tabell 8- Onshore og offshore accommodation

| Segment | Forklaring |
|-------------------------------------|--|
| Onshore accommodation (Camp) | Omfatter blant annet innkvarteringsleirer for ansatte som jobber langt hjemmefra, typisk på store infrastrukturprosjekter. Mange leverandører av facility management-tjenester i onshore sektoren kjøper tomter, bygger og driver sine egne innkvarteringsbrakker for å tilby tjenester til kundene sine i hotellignende drift. |
| Offshore accommodation | Omfatter innkvartering for arbeidere på offshoreinstallasjoner, rigger og raffinerier. Tjenester som tilbys i forbindelse med accommodation offshore, kan omfatte vaskeri, salgsautomater for mat (vending machines), kjøkkentjenester og helipad-tjenester. |

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

| | |
|--|---|
| | <p>I motsetning til accommodation onshore, der leverandører kan levere de fysiske innkvarteringsbrakkene, er det alltid kunden som eier den aktuelle installasjonen i offshoresektoren, og leverandørene leverer <u>kun</u> facility management-tjenester.</p> <p>Facility management-tjenester kan leveres til kunder på:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Permanente, faste installasjoner (eller plattformer) som vanligvis drives av olje- og gasselskaper; • Mobile borerigger, som kan flyttes mellom ulike havområder og omfatter både halvt nedsenkbare og oppjekkable rigger; eller • Innkvarterings-/boligstøtterigger (for eksempel "floteller"), som er innkvarteringsfokuserede rigger som brukes til å huse arbeidere, blant annet når en rigg trenger ekstra kapasitet, under avvikling av en fast installasjon eller før en fast installasjon bygges. |
|--|---|

- 286 Som nevnt ovenfor mener Partene at det relevante markedet ikke er snevrere enn alle soft facility management-tjenester. Dersom Konkurransetilsynet skulle legge til grunn et snevrere marked, mener Partene at accommodation-segmentet bør vurderes separat fra de andre segmentene, fordi det innenfor accommodation-segmentet verken er hensiktsmessig eller korrekt å skulle dele opp mellom mattjenester og soft support-tjenester. Dette skyldes at soft facility management-tjenester for accommodation nesten utelukkende kjøpes samlet, og ca. [redacted] av anbudene som Compass har levert anbud på de siste fem årene, har omfattet flere tjenester (multitjenestekontrakter). Partene mener derfor at det ikke passer å skille mellom mattjenester og soft support-tjenester i dette snevre kundesegmentet.
- 287 For fullstendighetens skyld er det også noen mindre forskjeller i tjenestene som leveres til kunder innen accommodation-segmentet. Spesielt innen onshore accommodation har kundene ofte behov for innkvarteringsrom sammen med facility management-tjenester. I tillegg må både tjenester levert onshore og offshore være tilrettelagt for døgkontinuerlig drift, samt inkludere særskilte tjenester som ansatte med førstehjelpskompetanse eller vaskeritjenester.
- 288 Når det gjelder type accommodation-tjenester, finnes det ingen praksis fra Kommisjonen eller Konkurransetilsynet, som Partene er kjent med, som tar stilling til hvorvidt levering av soft facility management-tjenester i accommodation-sektoren bør segmenteres etter hvor tjenestene leveres. For fullstendighetens skyld har Partene likevel vurdert Transaksjonen på det snevreste tenkelige segment som er mulig:
- 288.1 Levering av facility management-tjenester til onshore accommodation i Norge; og
- 288.2 Levering av facility management-tjenester til offshore accommodation i Norge, inkludert å skille mellom faste installasjoner, flyttbare rigger og innkvartering-/boligstøtterigger.
- 289 Av de grunner som er beskrevet nedenfor, vil ikke Transaksjonen, selv når det avgrenses ned til det snevreste tenkelige segmentet, i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse.

Onshore accommodation

- 290 Begge parter tilbyr tjenester innen soft facility management til onshore camps i Norge.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 291 Dette er overnattings-/innkvarteringsleirer for ansatte som av forskjellige grunner må innlosjeres for en periode, vanligvis i forbindelse med større prosjekter som:
- 291.1 Infrastruktur: utbygging av veier, jernbane og infrastruktur som vann, strøm og kommunikasjon, ofte som et engangsprosjekt, for eksempel motorvei E39 mellom Kristiansand og Trondheim;
 - 291.2 Verft (skip og andre): bygging av skip eller andre offshorekonstruksjoner. Gjelder vanligvis langsiktige prosjekter, f.eks. Aker Solutions skipsverft på Stord; og
 - 291.3 Industri: oljeraffinerier, kommersielle camps for anleggsarbeidere eller på industriområder. Gjelder vanligvis langsiktige prosjekter, f.eks. Equinors raffineri på Mongstad.
- 292 Målselskapet driver i dag [redacted] camp-installasjoner for en rekke ulike kunder, blant annet anleggsrigger [redacted]
- 293 Partene har ikke fullstendig oversikt over den konkrete faktiske størrelsen på det samlede markedet for onshore camps. Ved å bruke den metoden som er skissert ovenfor i punkt 8.2 A, har Partene imidlertid gitt sine beste estimater av det samlede markedet og sine markedsandeler.⁸⁴ Partene bemerker også at ettersom onshore camps blant annet bygges i forbindelse med industriprosjekter som krever innkvartering, vil den totale markedsstørrelsen naturligvis variere. Derfor vil markedsandelene nedenfor Tabell 9 kun reflektere Partenes markedsposisjon i 2023, og ikke hele konkurransebildet.

Tabell 9 - Estimater for markedsandeler for facility management-tjenester til onshore camps i Norge i 2023

| | Omsetning (MNOK) | Markedsandel (%) av utkontraktert segment | Markedsandel (%) av totalt segment |
|--------------|------------------|---|------------------------------------|
| Compass | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| Målselskapet | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| Samlet | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| COOR | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| Toma | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| ISS | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| Andre | [redacted] | [redacted] | [redacted] |
| In-house | [redacted] | [redacted] | [redacted] |

⁸⁴ For den soft facility management-sektoren for onshore accommodation er partenes estimater basert på antall aktive onshore camps i Norge og deres anslåtte verdi i form av facility management-inntekter. Partene anslår at hver rigg inneholder 44 rom, med en antatt årlig inntekt på 90 000 kroner per rom. Dette inkluderer leirer som brukes i forbindelse med eller som en del av verfts-, industri- og infrastrukturprosjekter. I tillegg tar partenes estimater hensyn til (i) verdien av overnatting som kreves for infrastrukturprosjekter i henhold til Nasjonal transportplan, anslått til ca. 2 % av Nasjonal transportplans budsjett, og (ii) verdien av overnatting som kreves for andre deler av anleggsbransjen, transportbransjen (regulerte hvileperioder) og helsepersonell. Pasienthoteller er ikke inkludert i estimatet for leirene på land, da de anses som en del av sektoren for myke fasilitetsstyringstjenester for helsevesenets kunder.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

| | | | |
|-----------------------------|---|---|---|
| Totalt utkontraktert | ■ | ■ | ■ |
| Totalt | ■ | ■ | ■ |

294 Som vist ovenfor, var Partenes samlede markedsandel av den utkontrakterte delen av soft facility management-tjenester til kunder på land ■ 2023, med en økning på mindre enn ■ som følge av Transaksjonen. Transaksjonen vil uansett ikke i vesentlig grad hindre konkurransen i segmentet av følgende grunner

294.1 **Partene er ikke hverandres nærmeste konkurrenter:** Mens målselskapet har en betydelig markedsandel og er en etablert aktør sammen med Toma og COOR innen onshore camps, har Compass nylig kommet inn på markedet igjen, og Partene møtes sjeldent i konkurranse.

294.2 **Det finnes sterke og etablerte konkurrenter:** Målselskapet har flere sterke og etablerte konkurrenter, som Toma og COOR, som driver flere camps av ulik størrelse. I tillegg utøver mer konvensjonelle overnattingssteder, som hoteller, et konkurransepress for accommodation-leverandører onshore.

294.3 **Betydelig kjøpermakt:** Kundene har betydelig kjøpermakt, og hvis leverandøre ikke leverer kvalitetstjenester til en konkurransedyktig pris, vil tjenesteleverandørene miste den neste kontrakten. Dessuten er leverandørene av onshore accommodation avhengige av prosjekter som krever innkvartering av arbeidere.

294.4 **Partene begrenses av muligheten til ytterligere inntreden og ekspansjon (potensielle konkurrenter):** Selv om etableringshindringene tilsynelatende kan virke høye, er det i realiteten lett å komme inn på markedet, og mange aktører har nylig gjort det, f.eks. Compass og ISS.

295 Disse grunnene er beskrevet mer utførlig nedenfor.

Partene er ikke hverandres nærmeste konkurrenter:

296 Som vist i Tabell 9 ovenfor, er Partene ikke hverandres nærmeste konkurrenter. I stedet er Compass en liten aktør i segmentet (med en anslått markedsandel på ca. ■ i det outsourcete segmentet), sammenlignet med de andre konkurrentene til Målselskapet, som Toma og COOR, som er veletablerte i segmentet for soft facility management tjenester til onshore accommodation.

297 Compass anses ikke for å være en sterk eller betydelig leverandør innen onshore accommodation. For eksempel ■

■ Det er derfor lite sannsynlig at transaksjonen vil vesentlig endre konkurransesituasjonen som allerede foreligger forut for Transaksjonen.

Sterke etablerte konkurrenter

298 Innenfor onshore sektoren sikrer det begrensede antallet og den betydelige størrelsen på kontraktene at konkurransen er hard for alle kontrakter. Etter transaksjonen vil Partene fortsatt oppleve betydelig konkurransepress i anbudskonkurransene fra flere aktører, herunder ISS, COOR, Sodexo og Toma. Disse konkurrentene vil helt klart bli valgt fremfor Partene dersom Partene skulle øke prisene sine eller forringe kvaliteten på tjenestene sine.

299 Partene møter dessuten konkurranse fra hoteller og andre typer overnattingssteder. For eksempel ■ i motsetning til Partene, som kan ha høye investeringskostnader for å etablere

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

campene, er hotellene allerede etablert uavhengig av eventuelle pågående prosjekter. Hotellene vil for kundene helt klart være å foretrekke fremfor Partene dersom Partene øker prisene sine til høyere enn hotellprisen eller kvaliteten på tjenestene går ned.

- 300 Basert på Målselskapets erfaring går trenden mot enda større konkurranse innen onshore-segmentet, da de opplever at flere og flere aktører satser på onshore accommodation.

Betydelig kjøpermakt

- 301 De største hindringene for å etablere en camp onshore er de nødvendige investeringene for å kjøpe en eiendom/tomt, nødvendige tillatelsene fra relevante myndigheter for å oppføre campen (inkludert HMS-dokumentasjon), samt nødvendig personell for å drive campen. Ingen camper er verdt investeringskostnadene og risikoen hvis den ikke etableres i forbindelse med et pågående prosjekt (et engangsprosjekt) eller i et område der man vet at det vil være prosjekter i mange år fremover (et langsiktig prosjekt). Etablering av onshore camps er derfor i stor grad avhengig av pågående prosjekter.
- 302 Kundene i dette segmentet er dessuten ofte store entreprenørfirmaer, som må hele tiden må hensynta marginene for det totale prosjektet. Ettersom kostnader til facility management-tjenester må inkluderes i det totale budsjettet for prosjektet, vil disse kundene ofte presse leverandørene av facility management-tjenester på marginene. I tillegg har mange av de større kundene, som Equinor, Veidekke, Hæhre og Acciona, spesialiserte innkjøpsavdelinger som har hovedfokus på å presse ned prisene.
- 303 De ovennevnte faktorene gir kundene en betydelig kjøpermakt, for eksempel ved at de kan utforme anbudsprosesser for å oppmuntre til konkurranse – noe de også gjør. Kundene inviterer vanligvis flere konkurrenter til å gi tilbud, og kan inkludere flere tilbydere for å øke konkurransen. I tillegg brukes anbudsprosessen, etter partenes erfaring, først og fremst til å presse konkurrentene på pris, særlig i lys av det totale prosjektets budsjett. Kundens forhandlingsstyrke skyldes et tilstrekkelig stort utvalg av leverandøralternativer og at det er lett å bytte leverandør, slik at hvis leverandøren leverer dårlig, er det stor sannsynlighet at de vil tape mot en konkurrent i neste anbudskonkurranse. I tillegg underbygger den betydelige kjøpermakten kundene har at kunden har mulighet til å flytte tjenestene in-house, noe som er tilfelle for omtrent ■■■ av accommodation onshore, som vist i Tabell 9.
- 304 I lys av den betydelige kjøpermakten møtes Partene av et betydelig konkurransepress i onshore-sektoren.

Partene vil mest sannsynlig begrenses av muligheten til ytterligere inntreden og ekspansjon

- 305 Partene er ikke uenig i at leie av grunn/tomt, samt å få nødvendige tillatelser fra myndighetene for å oppføre nye camper, kan innebære betydelige oppstartskostnader for eventuelle leverandører. Målselskapets erfaring er imidlertid at det er svært uvanlig at leverandøren av soft facility management-tjenester selv oppfører, leier eller bygger campene. I stedet er det kunden (ofte entreprenører) som betaler leiekostnadene for campene (brakkene). Oppstartskostnadene som kreves når kunden stiller campene til rådighet, er på sin side mer begrensede, og campene/brakkene leies normalt fullt møblert og utstyrt. Ifølge Målselskapet er den største utfordringen leverandører av soft facility management-tjenester ofte å rekruttere ansatte til å jobbe skift, ofte "midt i ingenmannsland".
- 306 Flere aktører har nylig gått inn i onshore-segmentet. Ut ifra Partenes kunnskap har NOC nylig (2021 eller 2022) gått inn i segmentet og vunnet kontrakter for omtrent fem camper i Sør-Norge (Lyngdal) og i Stavanger-området og Insider, som kjøpte Elite i 2021 og ble en soft facility management-tjenesteleverandør, nylig gått inn i markedet og vunnet anbudet for landbaserte leirer på Rogfast i 2024. Det kan også nevnes at ISS til stadigheten går inn i segmentet med nye camps i Nord-Norge (Partene er ikke kjent med spesifikke detaljer). I

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

tillegg er Partenes erfaring at markedet er i vekst som følge av veksten i antall arbeidstakere. Partene forventer at denne veksten i segmentet vil medføre ytterligere ekspansjon og tiltrekke seg nyetableringer fra deres konkurrenter innen soft facility management-tjenester.

Konklusjon

- 307 Av ovennevnte grunner er det, slik Partene ser det, tydelig at Transaksjonen ikke vil føre til en vesentlig hindring av effektiv konkurranse i det snevre segmentet for kunstige soft facility management-tjenester som leveres til onshore accommodation.

Offshore accommodation

- 308 Transaksjonen vil heller ikke føre til en vesentlig hindring for effektiv konkurranse innen levering av soft facility management til kunder i offshore accommodation-sektoren.
- 309 Begge parter leverer soft facility management-tjenester innen offshore på norske sokkel. Disse tjenestene består av en mattjenester og soft support-tjenester som kreves av offshoreoperatører, herunder faste plattformer, mobile rigger og boligstøtterigger.
- 310 Compass opererer primært i offshoresegmentet gjennom datterselskapet ESS. Som beskrevet nedenfor, leverer Compass i dag facility management-tjenester til olje- og gassoperatører av faste installasjoner [redacted] blant de største kundene.
- 311 Målselskapets virksomhet i offshoresektoren er for tiden begrenset [redacted]. Målselskapets største kunde er for tiden [redacted] som leverer en rekke mobile rigger. Selskapet har også noen mindre kunder, som [redacted] som opererer innkvartering-/boligstøtterigger.
- 312 Partene mener at offshore-sektoren omfatter alle offshore accommodation-kunder.
- 313 På etterspørselssiden er det ingen forskjeller mellom tjenestene som etterspørres av de ulike installasjons-/riggtypene (faste, mobile eller boligstøtterigger) det være seg mattjenester, renholdstjenester eller resepsjonstjenester. For å sikre full gjennomsiktighet nevnes det at kontraktene for både mobile rigger og innkvartering-/boligstøtterigger ofte er kortere enn for faste installasjoner, vanligvis fra ett til tre år, med mulighet for forlengelse i to år, sammenlignet med fire til fem år med mulighet for forlengelse i opptil fire år for faste installasjoner. Dette reflekterer det faktum at leverandører av innkvartering-/boligstøtterigger, som floteller, tilbyr accommodation for kortvarige, spesifikke prosjekter. På samme måte beveger mobile rigger seg inn og ut av norske farvann basert på prosjektbehov, noe som gjør det nødvendig med mannskap for kortvarige oppdrag/prosjekter. Bortsett fra disse forskjellene er imidlertid tjenestene som tilbys kundene, til syvende og sist de samme. I den grad det er forskjeller mellom kundekontraktene, gjenspeiler disse individuelle behov snarere enn overordnede forskjeller mellom installasjons-/riggtypene.
- 314 På tilbudssiden er det heller ingen vesentlige forskjeller i å levere facility management-tjenester. Selv om det er mindre forskjeller i ansettelsesmodellene - for eksempel betales ansatte på mobile rigger i henhold til Norges Rederiforbunds tariff, mens ansatte på faste installasjoner og innkvartering-/boligstøtterigger betales i henhold til Offshore Norge-tariffen - påvirker ikke dette tjenestetilbudet i vesentlig grad. I tillegg krever norsk lov at leverandører av facility management-tjenester forplikter seg til å ansette personell i to år, selv om det ikke er noen aktivitet på relevant lokasjon. Selv om dette gjør ansettelsesmodellen noe mer risikabel for kortere og mer usikre kontrakter (som for innkvartering-/boligstøtterigger og mobile rigger), kan nesten alle leverandører som er aktive i offshoresektoren, by på kontrakter for alle kunder – og gjør det også.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 315 Partene anser derfor enhver segmentering mellom type offshore installasjon/rigg, for å være unaturlig/kunstig. Dette fremgår også av den manglende enigheten mellom Partene når det gjelder kategorisering av de forskjellige typene av installasjoner. Målselskapet klassifiserer for eksempel innkvarterings-/boligstøtterigger som faste installasjoner fordi de vanligvis rent faktisk festes på faste installasjoner og arbeiderne betales i henhold til Offshore Norge-tariffen (som for faste installasjoner). Compass på sin side anser at disse riggene er nærmere beslektet med mobile rigger på grunn av den kortere varigheten på kontrakteken, samt det faktum at de kan flyttes mellom ulike havområder, slik som mobile rigger.
- 316 For ordens skyld har partene likevel også gitt sine beste estimater av sine markedsandeler i Tabell 10 til og med Tabell 13 ved hjelp av metoden som er skissert ovenfor i punkt 8.2 A, kategorisert etter type installasjon/rigg.⁸⁵

Tabell 10 - Estimater for markedsandeler for soft facility management-tjenester til offshorekunder i Norge i 2023

| | Outsourcet marked | | |
|----------------------|-------------------|---|------------------------------------|
| | Salg (MNOK) | Marketsandel (%) av utkontraktert segment | Marketsandel (%) av totalt segment |
| Compass (ESS) | █ | █ | █ |
| Målselskapet | █ | █ | █ |
| Samlet | █ | █ | █ |
| Sodexo | █ | █ | █ |
| COOR | █ | █ | █ |
| Aramark (NOC) | █ | █ | █ |
| Inhouse | █ | █ | █ |
| Totalt utkontraktert | █ | █ | █ |
| Total | █ | █ | █ |

⁸⁵ For sektoren for soft facility management for offshore accommodation er Partenes estimater basert på en estimert total markedsstørrelse som tilsvarende antall aktive rigger og plattformer i norske farvann og deres tilsvarende estimerte verdi i form av inntekter fra facility management. Den totale markedsstørrelsen er imidlertid variabel, ettersom mobile rigger beveger seg inn og ut av norske farvann. Derfor representerer de estimerte andelen kun Partenes markedsposisjon per september 2023, og ikke det fulle konkurransebildet. For å sikre full åpenhet har Compass siden september 2023 sikret seg en █. Gitt den dynamiske karakteren til dette segmentet, som diskutert ovenfor, med rigger som beveger seg inn og ut av norske farvann, og hvor andre leverandører antas å ha vunnet og tapt kontrakter på samme måte, forventer Compass imidlertid ikke at selskapets andel ville vært vesentlig annerledes om den ble beregnet på et annet tidspunkt enn det øyeblikksbildet fra september 2023 som presenteres i denne meldingen.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

Tabell 11 - Estimer for markedsandeler for myke facility management-tjenester til offshorekunder i Norge (faste installasjoner) i 2023

| | Outsourcet marked | | |
|----------------------|-------------------|--|------------------------------------|
| | Salg (MNOK) | MarkedsandelIndel (%) av utkontraktert segment | Markedsandel (%) av totalt segment |
| Compass (ESS) | █ | █ | █ |
| Målselskapet | █ | █ | █ |
| Samlet | █ | █ | █ |
| COOR | █ | █ | █ |
| Sodexo | █ | █ | █ |
| Aramark (NOC) | █ | █ | █ |
| Inhouse | █ | █ | █ |
| Totalt utkontraktert | █ | █ | █ |
| Total | █ | █ | █ |

Tabell 12 - Estimer for markedsandeler for facility management-tjenester til offshorekunder i Norge (mobile rigger) i 2023

| | Outsourcet marked | | |
|----------------------|-------------------|---|------------------------------------|
| | Salg (MNOK) | Markedsandel (%) av utkontraktert segment | Markedsandel (%) av totalt segment |
| Compass (ESS) | █ | █ | █ |
| Målselskapet | █ | █ | █ |
| Samlet | █ | █ | █ |
| Sodexo | █ | █ | █ |
| Aramark (NOC) | █ | █ | █ |
| Totalt utkontraktert | █ | █ | █ |
| Total | █ | █ | █ |

Tabell 13 - Estimer for markedsandeler for soft facility management-tjenester til offshorekunder i Norge (boligrigger) i 2023

| | Outsourcet marked |
|--|-------------------|
| | |

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

| | Salg (MNOK) | Markedsandel (%) av utkontraktert segment | Markedsandel (%) av totalt segment |
|----------------------|-------------|---|------------------------------------|
| Compass (ESS) | █ | █ | █ |
| Målselskapet | █ | █ | █ |
| Samlet | █ | █ | █ |
| Totalt utkontraktert | █ | █ | █ |
| Total | █ | █ | █ |

- 317 Som vist i Tabell 10 - Tabell 13 var Partenes samlede markedsandel av den utkontrakterte delen av de soft facility-tjenester som ble levert til offshorekunder var █ i 2023. Når det tas hensyn til konkurransepresset fra in-house, var Partenes samlede markedsandel imidlertid bare █ i 2023. En ytterligere inndeling etter type installasjon viser at Partene hadde en samlet markedsandel på █ av soft facility management-tjenestene som ble levert til mobile rigger i 2023. Det var imidlertid ingen horisontal overlapp mellom Partene hva gjelder faste installasjoner eller innkvarterings-/boligstøtterigger.
- 318 Til tross for Partenes økte samlede markedsandeler i visse snevert konstruerte og kunstige segmenter, vil Transaksjonen ikke, slik Partene vurderer det, i vesentlig grad hindre konkurransen i segmentet for levering av soft facility management-tjenester til offshore accommodation-sektoren, eller noen undersegmenter av denne, av følgende grunner:
- 318.1 **Sterke og troverdige konkurrenter:** Partene hadde i 2023 høye samlede markedsandeler i offshoresektoren, men dette reflekterer kun deres posisjoner i tidligere anbudskonkurranser. Etter transaksjonen vil Partene fortsatt begrenses av sterke konkurrenter som COOR, Sodexo og Aramark, som vil bli valgt foran Partene dersom Partene øker prisene eller leverer dårligere kvalitet på tjenestene sine.
- 318.2 **Betydelig kjøpermakt:** Offshoresektoren domineres av et lite antall store kunder med betydelige markedsposisjoner, som Equinor, Vår Energi og Conoco Phillips. Disse kundene har betydelig kjøpermakt, noe som gjør dem i stand til å flytte kontrakter in-house, utforme konkurransedyktige anbudsprosesser, sponse nye aktører inn i offshore-segmentet og presse ned marginene gjennom nye tilbud. Denne kjøpermakten vil vedvare også etter Transaksjonen, noe som vil dempe eventuelle konkurransebegrensende virkninger.
- 318.3 **Potensial for ytterligere ekspansjon:** Selv om det er noen hindringer for å etablere seg i offshoresegmentet, står Partene overfor et betydelig konkurransepress fra trusselen om ekspansjon fra nåværende aktører, og vil fortsette å gjøre det også etter Transaksjonen. I tillegg er ikke etableringshindringene betydelige; kontraktene er sjelden eksklusive, og de ansattes kontrakter kan overføres til nye leverandører. Nylige inntredener som Aramark, samt sponsede inntredener av nye aktører av kunder som Equinor, viser at etableringshindringene ikke er betydelige.
- 319 Disse grunnene er nærmere beskrevet nedenfor.
- Sterke og troverdige konkurrenter*
- 320 Partene bestrider ikke at de i 2023 hadde høye samlede markedsandeler når det gjelder å tilby facility management-tjenester til offshoresektoren. Dette reflekterer imidlertid bare Partenes stilling i historiske anbudskonkurranser, og ikke noen etablert markedsrett.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 321 Det begrensede antallet og den betydelige størrelsen på kontraktene innen segmentet for offshore accommodation sikrer at konkurransen vil fortsette å være tøff for alle nye tilbud/kontrakter innen facility management-tjenester. Etter transaksjonen vil Partene fortsatt oppleve sterk konkurranse i anbudskonkurranser av sterke tilbydere som COOR, Sodexo og Aramark (se ovenfor). Uavhengig av deres nåværende markedsandeler, vil disse konkurrentene helt klart bli valgt foran Partene dersom Partene forringer tjenestekvaliteten sin eller øker prisene etter Transaksjonen.

Betydelig kjøpermakt

- 322 Offshoresektoren består av et lite antall svært store kunder, hvorav mange har en betydelig markedsposisjon og av betydelig finansiell størrelse og posisjon. Blant kundene finner vi for eksempel:
- 322.1 **Store olje- og gassoperatører av faste plattformer**, hvorav mange er statseide, som Equinor (med omsetning på 106,8 milliarder USD i 2023)⁸⁶, Vår Energi (Norges nest største gassseksportør, med omsetning på 6,85 milliarder USD i 2023), Conoco Phillips (et amerikansk multinasjonalt energiselskap, en av de største operatørene på norsk sokkel, med omsetning på 11 milliarder USD i 2023), Aker BP ASA ("**Aker BP**") (et oljelete- og utviklingsselskap med fokus på norsk sokkel og en omsetning på 13,7 mrd. USD i 2023),⁸⁷ Royal Dutch Shell plc ("**Shell**") (med en omsetning på 316,6 mrd. USD i 2023)⁸⁸ og TotalEnergies SE ("**Total**") (et fransk multinasjonalt integrert olje- og gasselskap med en omsetning på 218,9 mrd. USD i 2023)⁸⁹;
- 322.2 **Store operatører av mobile flyterigger**, inkludert Valaris Limited ("**Valaris**") (et amerikansk multinasjonalt selskap som driver verdens største flåte av mobile rigger, inkludert 11 boreskip, 5 halvt nedsenkbare rigger og 35 oppjekkable rigger, med en omsetning på USD 1,78 mrd. i 2023);⁹⁰ Noble Corporation plc ("**Noble**") (et britisk børsnotert selskap som driver en flåte på 32 mobile rigger, med en omsetning på USD 2,6 mrd. i 2023), KCA Deutag (et britisk multinasjonalt olje- og gasselskap som driver både faste plattformer og oppjekkable rigger, med en omsetning på 1,6 mrd. dollar i 2023),⁹¹ COSL Drilling Europe AS ("**COSL**") (en norsk operatør av fire halvt nedsenkbare borerigger, hvis omsetning ikke er offentlig tilgjengelig) og Odfjell (et skotsk børsnotert multinasjonalt selskap som driver åtte flyttbare rigger og hadde en omsetning på 723 millioner dollar i 2023);⁹² og
- 322.3 **Spesialiserte leverandører av flytende innkvarterings-/boligstøtterigger** først og fremst Prosafe (et europeisk aksjeselskap som er verdens største leverandør av slike installasjoner, med en omsetning på 97,7 millioner USD i 2023)⁹³ og Floatel (et norsk selskap som er verdens nest største leverandør av innkvarteringsfartøyer, med en omsetning på 138,2 millioner USD i 2023).⁹⁴
- 323 Markedsposisjonene til disse kundene har blitt styrket gjennom betydelig konsolidering i den norske offshoresektoren de siste fem til ti årene. Innenfor undersegmentet faste installasjoner kjøpte for eksempel Vår Energi opp Neptune Energy i 2024, Aker BP ble

⁸⁶ [Felt og plattformer - en oversikt - Equinor; Equinor Årsrapport 2023.](#)

⁸⁷ [aker-bp-årsrapport-2023.pdf \(akerbp.com\)](#)

⁸⁸ [cfs-finansiell-regnskap-shell-ar23.pdf](#)

⁸⁹ [TTE_2023_VA_Form_20-F_24-02-27.indd \(totalenergies.com\).](#)

⁹⁰ [0000314808-24-000014 \(d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net\).](#)

⁹¹ [Uten tittel \(kcadeutag.com\).](#)

⁹² [odfielldrilling.com/wp-content/uploads/2024/04/odl-annual-report-2023.pdf.](#)

⁹³ [Prosafe Årsrapport 2023](#)

⁹⁴ [floatel_esq_og_årsrapport_2023_interaktiv.pdf.](#)

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

dannet etter en fusjon mellom BP og Det norske oljeselskap i 2016, Total kjøpte Maersk Oil i 2017, og Vår Energi er resultatet av en fusjon mellom Point Resources og de norske virksomhetene til ExxonMobil og Eni i 2018 og 2019. Tilsvarende fusjonerte Noble og Maersk Drilling innenfor segmentet mobile rigger i 2022.

- 324 Ressursene, omfanget og den betydelige markedsposisjonen til kundene i offshoresektoren gir kundene betydelig kjøpermakt og har resultert i et betydelig konkurransepress i sektoren, herunder svært knappe marginer. For eksempel ved at kundene:
- 324.1 **Truer med eller faktisk flytter kontrakter in-house:** Partene anslår at [redacted] av olje- og gasselskapene leverer sine facility management-tjenester for faste installasjoner in-house, noe som utgjør rundt [redacted]⁹⁵ av den samlede offshoresektoren. Equinor har eksempel in-house tjenester på de fleste av sine offshoreinstallasjoner. Dette utgjør et betydelig konkurransetrykk, ettersom det er en reell fare for at offshorekunder kan flytte tjenestene inhouse. Partene er for eksempel kjent med flere eksempler på at kunder har gått tilbake til inhouse, deriblant Equinor. Partene er av den oppfatning at både Vår Energi, Aker BP og Conoco Phillips strategisk sett kan bestemme seg for å gå over til in-house. Dette er ikke en beslutning som er basert på et kostnadsbilde, men snarere på kundens strategiske retning.
- 324.2 **Utformer og styrer anbudsprosessene for incentivering og sikring av konkurranse:** Kundene inviterer vanligvis alle konkurrenter til å inngi tilbud. Compass er kjent med at Kundene bevisst velger tilbydere for å opprettholde konkurransen. For eksempel [redacted].
- 324.3 **Sponset inntreden:** På grunn av deres betydelige kjøpermakt og ressurser er det ikke uvanlig at kunder sponser inntreden av nye aktører i segmentet hvis de er misfornøyde med nåværende leverandører. Equinor sponset for eksempel COORs inntreden i segmentet i 2015.
- 324.4 **Anbudskonkurranse for å oppmuntre til konkurranse og redusere marginene:** Kunder innen segmentene for mobile rigger og innkvarterings-/boligstøtterigger er spesielt kostnadssensitive og opptatt av å fremme konkurranse for å holde seg konkurransedyktige i sine anbud på kontrakter med store olje- og gasselskaper.
- 325 Denne betydelige kjøpermakten vil helt klart vedvare etter Transaksjonen, noe som begrenser i hvilken grad Transaksjonen kan hindre effektiv konkurranse.

Partene vil sannsynligvis begrenses av ytterligere ekspansjon

- 326 Partene bestrider ikke at det finnes hindringer for å etablere seg i offshoresegmentet. Kundene forventer spesifikk kunnskap om Norske forhold, dokumentert sikkerhetserfaring (det vil si lavt antall av hendelser/ulykker) og erfaring fra virksomhet i Norge, herunder forståelse av regelverk og sikkerhetskrav, kjennskap til norske tariffier og lokale fagforeningsforhold, samt dokumenterte resultater i form av kompetanse.
- 327 På bakgrunn av disse hindringene mener Partene at de nåværende markedsaktørene innen offshore accommodation sannsynligvis er de aktørene som har økonomisk evne til å by på de begrensede offshorekontraktene som er tilgjengelige i Norge. Konkurransen fra en potensiell ekspansjon av disse aktørene er, og vil fortsette å være, den primære begrensningen på Partenes virksomhet innen offshore innkvarteringssektoren.

⁹⁵ Se Tabell 10 - Segmentandelsestimer for soft facility management-tjenester til offshorekunder i Norge i 2023 og Tabell 11 - Segmentandelsestimer for soft facility management-tjenester til offshorekunder i Norge (faste installasjoner) i 2023, ovenfor.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 328 Fra et praktisk perspektiv vil imidlertid andre leverandører ikke ha utfordringer med å få tak i personell. Ansatte, ofte på tidsbegrensede kontrakter, får vanligvis kontraktene sine overført til nye leverandører ved anbud. I tillegg er det enkelt å ansette nye arbeidstakere, spesielt med de høye tariffene som gjør disse stillingene attraktive.
- 329 Partene bemerker også at det har vært et økende antall av etableringer/ekspansjon i segmentet de siste årene. For eksempel gikk Aramark nylig inn i segmentet ved oppkjøpet av NOC. Selv om Aramark for tiden har en lav markedsandel i Norge, forventer Partene at selskapet vil bli mer konkurransedyktig og styrke sin posisjon etter dette oppkjøpet, ettersom det vil kombinere NOCs unike innsikt i den norske sektoren med selskapets internasjonale ekspertise i offshoresegmentet. Aramark har facility management-tjenester til offshore siden 1978 og tilbyr i dag slike tjenester til over 120 faste installasjoner, mobile rigger og boligstøtterigger.⁹⁶
- 330 På samme måte, og som allerede nevnt, sponset Equinor COORs inntreden i segmentet i 2015. I tillegg, ettersom ISS nylig har vunnet kontrakt med Equinor om levering av facility management-tjenester til Equinors onshore accommodation, forventer Partene at de nå fire utlyste kontraktene for Equinors offshore installasjoner (av sine 14 mulige kontrakter, hvorav de for de 10 resterende leverer tjenestene in-house) vil kunne fungere som et springbrett for ISS' inntreden i offshoresegmentet på grunn av likhetene mellom de to sektorene.
- 331 Kunder kan og rent faktisk bytter leverandør hvis de er misfornøyde med tjenestene, da de uansett har mulighet til å beholde sine eksisterende ansatte. [REDACTED]

Konklusjon

- 332 Av ovennevnte grunner er det slik Partene ser det tydelig at transaksjonen ikke vil føre til en vesentlig hindring av effektiv konkurranse, selv om Partene i dag har høye samlede markedsandeler i det snevre segmentet for levering av soft facility management-tjenester til offshoresektoren.

8.4 Transaksjonen vil ikke i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for konsesjonsbaserte mattjenester til S&L-kunder

- 333 Begge parter leverer konsesjonsbaserte mattjenester til norske kunder i sports- og fritidssektoren.
- 334 Compass er imidlertid kun aktiv på idrettsarenaer, og leverer mattjenester til VIP- og konferanserommene på kun [REDACTED]. Compass hadde en omsetning på ca. [REDACTED] i dette markedet i 2023.
- 335 Tidligere leverte Målselskapet konsesjonsbaserte mattjenester [REDACTED]
- 336 Dette segmentet er så ubetydelig for begge Partene at de ikke har vært i stand til å beregne markedsandeler med noe form for sikkerhet. Partene forventer likevel ikke å ha store markedsandeler/anses som store aktører, særlig sett hen til at segmentet vil bestå av

⁹⁶ [HOME - Aramark Offshore - Offshore catering og offshore hotelltjenester.](#)

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

en rekke store idrettsstadioner,⁹⁷ små stadioner og flere fritidsarenaer som Oslo Spectrum, Vikingskipet, Unity Arena (tidligere Telenor Arena) og Trondheim Spectrum.

337 Partene er av den oppfatning at deres samlede markedsandel for ethvert tilfelle ikke overstiger 20%, ettersom Compass kun betjener [REDACTED] og Målselskapet kun leverer cateringtjenester til [REDACTED]. I mangel av pålitelige data knyttet til markedsstørrelse og andre aktørers markedsandeler, er segmentet i det følgende for ordens skyld behandlet som et berørt marked.

338 Transaksjonen vil uansett ikke i vesentlig grad hindre effektiv konkurranse av følgende grunner

338.1 **Partene er ikke lenger nære konkurrenter i dette segmentet:** Mens [REDACTED]

[REDACTED] Følgelig er det ikke lenger noen direkte konkurranse;

338.2 **Partene vil fortsatt møte betydelig konkurranse fra et stort antall sterke konkurrenter**, blant annet fra integrerte Facility Management-leverandører som ISS, Sodexo og Aramark, i tillegg til flere små lokale konkurrenter;

338.3 **Etableringshindringene er svært lave:** Dette skyldes at tjenestene leveres på kundens premisser med minimale investeringer, og at de fleste driftskostnadene er variable; og

338.4 **Det er ingen vesentlige kontraktsmessige eller praktiske hindringer for å bytte mellom ulike leverandører av konsesjonsbaserte mattjenester**

339 Partene vil gjennomgå dette nærmere nedenfor.

Partene er ikke hverandres nærmeste konkurrenter

340 Som nevnt ovenfor er Partene ikke lenger nære konkurrenter i dette segmentet. Mens Målselskapet tidligere konkurrerte i segmentet og betjente [REDACTED]

341 Det er dermed ikke lenger noen direkte konkurranse mellom partene, ettersom Målselskapet [REDACTED] og Compass [REDACTED]

Partene vil fortsatt møte konkurranse fra et stort konkurrenter

342 Partene møter betydelig konkurranse fra flere aktører i den norske sektoren for konsesjonsbaserte mattjenester. Spesielt møter de konkurranse i anbudskonkurranser fra integrerte Facility Management-leverandører som ISS (som i dag driver Color Line i Ålesund) og Furseth Gruppen (som driver Ullevål Stadion).

343 I tillegg til disse store aktørene møter Partene konkurranse fra flere små lokale konkurrenter. Siden de fleste idretts- og fritidsklubber i Norge er små, bruker mange av disse klubbene lokale leverandører som ofte sponser klubben og har sterke bånd til

⁹⁷ Dette inkluderer Ullevaal Stadion, SK Brann Stadion, Intility Arena, SR-Bank Arena, Skagerak Arena, Fredrikstad Stadion, SR Bank Arena (Viking Stadion), Aråsen Stadion, Sparebank Sør Arena, Aker Stadion, Varner Arena, Lerkendal Stadion, Kristiansand Stadion, Håkonshall, CC Amfi og Nye Jordal Amfi.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

lokalsamfunnet. For eksempel Lerkendal Stadion (hjemmebanen til Rosenborg Fotballklubb i Trondheim) som drives av Scandic Hotel som ligger i stadionbygningen.

- 344 Av de stadionene som er store nok til å outsource profesjonelle aktører, vil mange av disse innhente tilbud fra alle soft facility management-selskapene. Følgelig vil alle de ovennevnte konkurrentene fortsette å utøve et betydelig konkurransepress på Partene også etter Transaksjonen.

Lave etableringshindringer

- 345 Som en generell regel krever servering av mat for publikum på idretts- og fritidsarenaer kun generelle tilbud som hamburgere, pølser og pizza. Noen stadioner kan ha VIP-seksjoner med mer eksklusiv mat (for eksempel treretters måltider med drikkevarer og andre konferansefasiliteter), men generelt sett er det ikke kostbart å tilby disse varene eller tjenestene for øvrig. Følgelig er etableringshindringene ekstremt lave.
- 346 I likhet med mattjenester, leveres konsesjonsbaserte mattjenester i kundens lokaler, og hvor relevant utstyr er levert av kunden. Tjenestene leveres av eksisterende personale, hvis arbeidskontrakter overføres til nye leverandører i henhold til norsk arbeidslovgivning. Derfor er investeringene som kreves for å tre inn i sektoren minimale. De fleste driftskostnadene er variable, og omfatter rimelige matvarer (som hamburgere, pølser og pizza) og engangsartikler (f.eks. kopper og servietter).
- 347 I motsetning til mattjeneste-segmentet krever ikke dette segmentet et backoffice-team, sofistikert maskin- og programvare eller særlige sertifiseringskrav. Partene anslår de totale kostnadene til å være svært lave.

Lave hindringer for å bytte leverandør

- 348 Det finnes heller ingen kontraktsmessige eller praktiske hindringer for å bytte mellom ulike leverandører av konsesjonsbaserte mattjenester, og derfor er det også vanlig å bytte leverandør. For eksempel [REDACTED].

Konklusjon

- 349 Av ovennevnte grunner vil Transaksjonen ikke føre til noen vesentlig hindring av effektiv konkurranse, selv ikke i den snevre sektoren som består av konsesjonsbaserte mattjenester til S&L-kunder i Norge.

9 Ikke-berørte markeder**9.1 Soft support-tjenester (med unntak av accommodation)****A. Oversikt over segmentet og partenes virksomhet**

- 350 Soft support-tjenester omfatter tjenester som brukes direkte av de ansatte, og som kan gjøre arbeidsplassen tryggere eller triveligere, for eksempel renholdstjenester, resepsjonstjenester, planteservice og landskapsarkitektur. Compass har en liten tilstedeværelse i dette segmentet av soft facility management-tjenester og ønsker å utvide sitt tilbud på dette området. Målselskapet, derimot, har en noe større tilstedeværelse og et godt innen soft support-tjenester i Norge. Segmentet er svært fragmentert og kjennetegnes av svært lave etableringshindringer - for de aller fleste kundesegmentene (med unntak av forsvar og offshore) kreves det ingen særskilte godkjenninger eller spesiell opplæring for å kunne tilby resepsjonstjenester eller renholdstjenester.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 351 Kundene innhenter vanligvis tilbud på samtlige soft facility management-tjenester – både mattjenester og soft support-tjenester – men de kan også dele dem opp og velge ulike leverandører for ulike tjenester. Innenfor soft support-tjenester kan de fleste leverandørene oppfylle kontraktene gjennom en kombinasjon av egne leveranser og om nødvendig, ved bruk av underleverandører for eksempelvis vaktholds- eller plantetjenester. Bare i Norge finnes det hundrevis av registrerte renholdsbedrifter, noe som illustrerer hvor fragmentert denne sektoren er og hvor mange valgmuligheter kundene har.⁹⁸
- 352 Målselskapet er anerkjent for sine soft support-tjenester og hadde i 2023 en omsetning på [REDACTED]. Som en refleksjon av Compass' vesentlig svakere tilstedeværelse i dette segmentet i Norge, hadde Compass til sammenlikning, en omsetning innen segmentet i 2023 på bare [REDACTED].
- 353 Den ledende leverandøren i Norge av soft support-tjenester er ISS. Andre ledende leverandører, i tillegg til 4Service, er Sodexo, COOR, Toma, Insider Facility Solutions (Elite), Ability, Insider, Conluo, Vest og Eiendomsservice.
- 354 Kontraktene har vanligvis en varighet på tre til fem år, og det er få eller ingen hindringer for å bytte leverandør. Som med andre soft facility management-tjenestekontrakter legger kundene vanligvis kontraktene ut på anbud og ber om konkurrerende tilbud. Kundene er prissensitive, og med det store utvalget av alternativer aktører som kan tilby tjenestene, utøver de en kjøpermakt overfor leverandørene.

B. Partenes markedsandeler

- 355 Partene anslår størrelsen på det utkontrakterte markedet i sektoren for soft support-tjenester til å være minst NOK [REDACTED] det totale markedet (inkludert både utkontrakterte og in-house) til å være NOK [REDACTED].⁹⁹
- 356 Partene anslår at Målselskapets markedsandel av soft support-tjenester i Norge er begrenset til ca. [REDACTED]. Compass er omtrent en femtedel så stort som Målselskapet, noe som gir selskapet en *de minimis*-andel på bare [REDACTED]. Partene en samlet markedsandel på [REDACTED] det outsourcete markedet etter transaksjonen. ISS vil fortsatt være den største leverandøren, med en andel på ca. 30-35 % som følge av deres kontrakter med store kunder som Telenor og nå sist Equinor. Partene anslår at andre ledende leverandører har andeler på mellom 1 og 10 % hver.

C. Transaksjonen har ingen merkbar innvirkning på konkurransen i markedet

- 357 Gitt Partenes lave anslåtte samlede markedsandel, markedets fragmenterte karakter, lave etablerings- og byttebarrierer og et stort antall troverdige leverandører, er det ikke sannsynlig at Transaksjonen vil føre til en vesentlig hindring av effektiv konkurranse for konkurrenter, kunder og leverandører.

9.2 Soft support-tjenester til B&I-sektoren

A. Oversikt over segmentet og partenes virksomhet

- 358 B&I-kunder utgjør et undersegment av segmentet for soft support-tjenester (som igjen er et undersegment av markedet soft facility management-tjenester). Partene anslår størrelsen på det utkontrakterte markedet for soft support-tjenester i B&I-sektoren til å være [REDACTED].

⁹⁸ Mer informasjon om den norske renholdsbransjen finnes på <https://www.nhosh.no/tall-og-fakta/tall-og-trender/tallogtrender2023/DriftogService/#part9>

⁹⁹ Partenes estimat er basert på summen av partenes estimater for B&I-sektoren, helsesektoren, utdanningssektoren og forsvarssektoren. For helsesektoren har partene utelukkende basert sin beregning på den anslåtte markedsstørrelsen for pasienthoteller på et konservativt grunnlag (i stedet for det bredere anslaget som er angitt i punkt 185). Partene har ekskludert utdanningssektoren fra estimert total størrelse på markedet for soft support-tjenester ettersom Partene mangler konkret og pålitelig data for å kunne estimere omsetningen.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- ██████████, og det totale markedet (inkludert både utkontrakterte og in-house) til å være ██████████¹⁰⁰.
- 359 Begge Partene er aktive innen soft support-tjenester til B&I-kunder. Som nevnt ovenfor er Målselskapet særlig kjent for sine soft support-tjenester og hadde en omsetning på ██████████ i B&I-sektoren det siste året gjennom kontrakter med både gårdeiere (som ██████████) og leietakere ██████████. Compass er en betydelig mindre aktør enn Målselskapet, og hadde kun en omsetning ██████████ det siste året. Dette ble generert fra soft support-tjenester levert under multitjenestekontrakter med kunder som ██████████
- 360 Også innen denne sektoren er ISS den ledende. Andre ledende leverandører inkluderer Sodexo, COOR, Toma Gruppen, Ability, Insider og flere lokale aktører.

B. Partenes markedsandeler

- 361 Partene anslår at Målselskapet i 2023 hadde en markedsandel på ca. ██████████ av soft support-tjenester til B&I-kunder, mens Compass hadde en markedsandel på ca. ██████████. Etter Transaksjonen vil Partene derfor ha en samlet andel på bare ██████████. Partene har ikke fullstendig oversikt over andre leverandørers virksomhet eller markedsandeler, men forventer at dette vil gjenspeile det soft support-tjenesteselementet generelt, som gjennomgått i punk 9.1 ovenfor, med ISS som den klare ledende aktøren med en markedsandel på ca. 30 %, samt en rekke andre store konkurrenter med andeler på mellom 1 og 10 %.

C. Transaksjonen har ingen merkbar innvirkning på konkurransen i markedet

- 362 Gitt Partenes lave anslåtte samlede markedsandel, den lave økningen som følge av Transaksjonen (ca. ██████████) og det store antallet troverdige leverandører, er det ikke sannsynlig at Transaksjonen vil kunne føre til en vesentlig hindring av effektiv konkurranse.

9.3 Soft Support-tjenester til helsesektoren**A. Oversikt over segmentet og partenes virksomhet**

- 363 Kunder i helsesektoren utgjør også et undersegment av segmentet for soft support-tjenester (som igjen er et undersegment av markedet soft facility management-tjenester).
- 364 Som beskrevet ovenfor i punkt 8.2 A, anslår Partene konservativt at det finnes 2260 helseinstitusjoner i Norge, og at bare ██████████ av disse institusjonene utkontrakterer sine tjenester, noe som tilsvarer ██████████ kontrakter. Partene anslår videre at den årlige verdien av hver kontrakt for soft support-tjenester i helsesektoren til å være ca. NOK ██████████. På dette konservative grunnlaget vil det utkontrakterte segmentet være verdsatt til ca. NOK ██████████ mens det totale markedet vil være ca. ██████████.¹⁰¹

¹⁰⁰ Partene har estimert den totale segmentstørrelsen basert på sin forståelse av den totale markedsstørrelsen slik den er presentert i NHO-rapporten. NHO-rapporten er tilgjengelig her: <https://www.nho.no/analyse/nokkeltall-for-norsk-naringsliv/#part0>. Innenfor hvert estimerte segment for facility management har Compass antatt (basert på sin typiske erfaring med hvordan inntektene er fordelt for facility management-kontrakter) at 60 % av den totale verdien er for matjenester og 40 % er for soft support-tjenester. Compass' "best informerte" estimater for størrelsen på konkurrentene er basert på ledelsens erfaring.

¹⁰¹ Da Partene ikke har pålitelige tall på størrelsen av helsesektoren har Partene for å være på den sikre siden kun inkludert et estimat for helsesektoren basert utelukkende på pasienthotell for størrelsen på det totale markedet. Følgelig er mest sannsynlig disse segmentene større, og partenes andeler tilsvarende lavere.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 365 Compass anslår også at den totale sektorstørrelsen (når den kun er basert på pasienthoteller) vil ha en verdi på [REDACTED] i 2023, hvorav det utkontraherte segmentet utgjør ca [REDACTED] av den totale sektoren, med en verdi på [REDACTED].¹⁰²
- 366 Compass er kun aktiv i dette delsegmentet ved leveranser til pasienthoteller gjennom multitjenestekontrakter. Inntektene fra soft support-tjenestene i disse kontraktene var omtrent NOK [REDACTED] 2023. Målselskapet leverer derimot ingen tjenester til pasienthoteller. I 2023 hadde Målselskapet en omsetning på NOK [REDACTED] fra helsesektoren, men dette er utelukkende knyttet til levering av soft support-tjenester til andre helseinstitusjoner, som somatiske sykehus, sykehjem og legekontorer. Partene er derfor ikke nære konkurrenter i denne sektoren, men fokuserer på ulike kundetyper/institusjoner.
- 367 Uansett består undersegmentet av en rekke store konkurrenter som ISS, COOR, Sodexo, TOMA og Norlandia Care AS. Disse konkurrentene, sammen med mindre leverandører av enkelttjenester og tekniske aktører, vil fortsette å legge et betydelig konkurransepress på Partene.
- 368 På grunn av anbudsformen i helsesegmentet, der alle kontrakter for offentlige sykehus er gjenstand for anbudsprosedyrer i samsvar med regelverket for offentlige anskaffelser, vil de nævrende markedsandelene ikke være egnet til å si noe om den sannsynlige konkurransestyrken Partene vil ha i fremtidige anbudskonkurranser. I tillegg anslår Partene at ca. [REDACTED]¹⁰³ av soft support-tjenestene innen helsevesenet i Norge leveres in-house. Det er derfor en trussel om å flytte leveransen in-house. Partene opplever for eksempel jevnlig at kunder sammenligner utkontrakterte tjenester med kostnadene ved å levere dem internt.

B. Partenes markedsandeler

- 369 Basert på et estimert utkontraktert segment til en verdi av [REDACTED] totalt segment til en verdi av [REDACTED], har Partene en samlet markedsandel på under [REDACTED] av det utkontrakterte markedet, som synker til ca. [REDACTED] når man tar hensyn til tjenestene som leveres in-house.
- 370 Hvis helsesektoren vurderes så snevert at det kun tas hensyn til soft support-tjenester som leveres til pasienthoteller, anslår Compass at selskapet hadde en andel [REDACTED] det utkontrakterte segmentet i 2023, noe som synker [REDACTED] når man tar hensyn til tjenestene som leveres in-house. Som nevnt ovenfor har imidlertid ikke Målselskapet virksomhet innen pasienthoteller, slik at en slik snever avgrensning av segmentet ville innebære at Partene ikke har noe horisontal overlapp.
- 371 Partene har ikke konkret oversikt over andre leverandørers virksomhet og markedsandeler, men i tillegg til internasjonale og nasjonale konkurrerende leverandører, betjenes bransjen også av mindre lokale renholdsleverandører, blant annet Ren Service AS, Østlandske Rengjøring AS og Anker Renhold AS.

C. Transaksjonen har ingen merkbar innvirkning på konkurransen i markedet

- 372 På det snevreste mulige segmenteringen av en helsesektor utelukkende basert på pasienthoteller, vil det ikke foreligge horisontal overlappende virksomhet mellom Partene. Dersom flere helseinstitusjoner tas i betraktning, vil Partene uansett ha en lav samlet markedsandel. Transaksjonen vil derfor ikke hindre effektiv konkurranse i segmentet.

¹⁰² Compass har for ordens skyld tatt med sitt beste estimat for den forventede totale omsetningen for soft support-tjenester som leveres til pasienthoteller. Dette er fordi Compass, som tjenesteleverandør til disse institusjonene, er i stand til å gi et mer nøyaktig estimat av den totale størrelsen på segmentet for pasienthoteller.

¹⁰³ Basert på partenes anslag om at [REDACTED] er utkontraktere (som referanse anslår Compass at [REDACTED] av pasienthotellene er utkontraktert, noe som gjør anslaget på [REDACTED] konservativt og kan overestimere partenes andel).

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**9.4 Soft support-tjenester til utdanningssektoren****A. Oversikt over segmentet og partenes virksomhet**

- 373 Kunder i utdanningssektoren utgjør også et undersegment av segmentet for soft support-tjenester (som igjen er et undersegment av markedet soft facility management-tjenester). Som beskrevet i avsnitt 8.2 A ovenfor, utkontrakterer de fleste utdanningsinstitusjonene i Norge soft support-tjenester, særlig renholdstjenester. Partene har likevel konservativt anslått at bare 50 % av de 8493 utdanningsinstitusjonene i Norge utkontrakterer tjenestene sine, noe som tilsvarer ca. 4247 institusjoner/kontrakter.
- 374 Denne sektoren er ikke en nøkkelsektor for Compass, og selskapet har når denne meldingen sendes ingen omsetning innen dette segmentet. Hvis Compass skulle levere soft support-tjenester til utdanningssektoren, ville dette kun skje gjennom en multitjenestekontrakt, ettersom selskapet ikke tilbyr soft support-tjenester som enkelttjenestekontrakter.
- 375 I motsetning til Compass er Målselskapet aktiv i den norske utdanningssektoren. I fjor hadde selskapet en omsetning på NOK [REDACTED] fra soft support-tjenester fra levering av renholdstjenester til [REDACTED]
- 376 Målselskapet anser ikke at det er noen spesielle hindringer for å tilby soft support-tjenester til utdanningskunder. Målselskapet møter derfor konkurranse fra de samme konkurrentene som det møter i B&I-sektoren, som Sodexo og ISS, i tillegg til flere nasjonale og regionale leverandører, inkludert Insider, Toma Gruppen, Evat, Nor Facility og Ability.

B. Partenes markedsandeler

- 377 Som nevnt ovenfor er Compass ikke aktiv i denne sektoren og har for tiden en markedsandel på 0 %. Målselskapet anslår at selskapet har en markedsandel på [REDACTED] i det utkontrakterte segmentet, som synker til [REDACTED] når det tas hensyn til in-house leveranser. Partene har ikke konkret oversikt over andre leverandørers virksomhet og markedsandeler, men i tillegg til internasjonale og nasjonale konkurrerende leverandører, betjenes sektoren også av lokale konkurrenter, som Insider og Toma Gruppen.

C. Transaksjonen har ingen merkbar innvirkning på konkurransen i markedet

- 378 Gitt at Transaksjonen ikke medfører noen økning i markedsandeler, sammen med Compass' manglende tilstedeværelse i dette segmentet (uten inntekter), er det ikke sannsynlig at Transaksjonen vil medføre vesentlig hindring av effektiv konkurranse.

9.5 Soft support-tjenester til forsvarssektoren**A. Oversikt over segmentet og partenes virksomhet**

- 379 Forsvarskunder, herunder det norske forsvaret, politiet og fengselssektoren, utgjør et undersegment av soft support (som igjen er et undersegment av markedet soft facility management-tjenester). Det norske forsvaret insourcer for tiden alle sine behov for soft support-tjenester. Partene mener imidlertid at den totale sektoren hadde en verdi på ca. NOK [REDACTED] i 2023, hvorav det utkontrakterte segmentet utgjorde ca. [REDACTED] av den totale sektoren, med en verdi på NOK [REDACTED].¹⁰⁴

¹⁰⁴ Partene har estimert den totale segmentstørrelsen basert på den totale markedsstørrelsen slik den er presentert i NHO-rapporten. NHO-rapporten er tilgjengelig her: <https://www.nho.no/analyse/nokkeltall-for-norsk-naringsliv/#part0>. Innenfor hvert estimerte segment for facility management har Compass antatt (basert på sin typiske erfaring med hvordan inntektene fordeler seg for facility management-kontrakter) at 60 %

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

- 380 Compass er ikke lenger aktiv i dette segmentet, noe som betyr at selskapet ikke har noen omsetning innen denne sektoren. Målselskapet er aktiv i sektoren, og hadde i 2023 en omsetning på NOK [REDACTED] basert på en kontrakt med politiet.
- 381 I tillegg til Målselskapet er Sodexo og ISS aktive i segmentet sammen med flere nasjonale og regionale leverandører som Fursetgruppen, Toma Gruppen og Evat AS.

B. Partenes markedsandeler

- 382 Som tidligere nevnt er Compass ikke lenger aktiv i dette segmentet. Målselskapets markedsandel av det utkontrakterte segmentet i 2023 anslås til [REDACTED]. Partene har ikke informasjon om andre leverandørers markedsandeler, men de forventer at de i tillegg til internasjonale og nasjonale leverandører også vil omfatte lokale konkurrenter som Toma Gruppen og Evat AS.

C. Transaksjonen har ingen merkbar innvirkning på konkurransen i markedet

- 383 Gitt Partenes lave samlede markedsandel ([REDACTED]) og det faktum at Transaksjonen ikke innebærer noen økning, er det ikke sannsynlig at transaksjonen vil medføre noen vesentlig hindring av effektiv konkurranse.

9.6 Mattjenester til helsesektoren**A. Oversikt over segmentet og partenes virksomhet**

- 384 Kunder innen helsesektoren utgjør et undersegment av segmentet for mattjenester (som igjen utgjør et undersegment av soft facility management-tjenester).
- 385 Som beskrevet ovenfor i punkt 8.2 A, konservativt anslår Partene at det finnes 2260 helseinstitusjoner i Norge, og at bare [REDACTED] av disse institusjonene utkontrakterer sine tjenester, noe som tilsvarer [REDACTED] kontrakter. Partene anslår videre at den årlige verdien av hver kontrakt for mattjenester vil å være ca. [REDACTED]. På dette konservative grunnlaget vil det utkontrakterte segmentet bli verdsatt til [REDACTED], mens det totale markedet vil være på [REDACTED].¹⁰⁵
- 386 Compass anslår at den totale størrelsen på sektoren hvis kun basert på pasienthoteller vil [REDACTED] i 2023, hvorav det utkontrakterte segmentet utgjør [REDACTED] av den totale sektoren, med en verdi på [REDACTED].¹⁰⁶
- 387 Compass leverer i dag mattjenester til offentlige pasienthoteller og en rekke hospitser og rehabiliteringssentre, noe som ga en omsetning på [REDACTED] i 2023. Målselskapet er derimot ikke aktiv innen mattjenester til helseinstitusjoner, og hadde følgelig ingen omsetning i denne sektoren i 2023.
- 388 Etter Transaksjonen vil Compass fortsatt møte konkurranse fra troverdige konkurrenter som Norlandia Care AS, ISS, COOR og Sodexo.

av den totale verdien er for mattjenester og 40 % er for soft support-tjenester. Compass' "best informerte" estimater vedrørende størrelsen på konkurrentene er basert på ledelsens erfaring.

¹⁰⁵Da Partene ikke har pålitelige tall på størrelsen av helsesektoren, har Partene for å være på den sikre siden kun inkludert et estimat for helsesektoren basert utelukkende på pasienthotell for størrelsen på det totale markedet. Følgelig er mest sannsynlig disse segmentene større, og partenes andeler tilsvarende lavere.

¹⁰⁶Compass har for ordens skyld tatt med sitt "beste informerte" estimat for den forventede totale omsetningen for soft support-tjenester som leveres til pasienthoteller. Dette er fordi Compass, som tjenesteleverandør til disse institusjonene, er i stand til å gi et mer nøyaktig estimat av den totale størrelsen på segmentet for pasienthoteller.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**B. Partenes markedsandeler**

- 389 Basert på et estimert utkontrakterte segment verdsatt til [REDACTED] og et totalt segment verdsatt [REDACTED] har Compass en markedsandel på [REDACTED] av det utkontrakterte markedet, som synker til [REDACTED] når det tas hensyn til in-house. Ikke bare er disse samlede andelene langt under et nivå som kan tenkes å gi grunn til bekymring, men transaksjonen vil heller ikke medføre noe økte markedsandeler da Målselskapet ikke har omsetning innen segmentet.
- 390 Hvis man ser på helsesegmentet så snevert som kun soft support-tjenester som leveres til pasienthoteller, anslår Compass at de har en markedsandel på [REDACTED] i det utkontrakterte segmentet, og at denne markedsandelen synker til [REDACTED] når in-house leveranser tas med i betraktningen.
- 391 Compass' høye markedsandel skyldes imidlertid at selskapet nylig har vunnet anbudskonkurranser for noen få pasienthoteller, og er ikke en indikasjon på noen generell markedsrett. Av de samme grunnene som nevnt ovenfor, kan Transaksjonen heller ikke gi grunn til bekymring ettersom Målselskapet ikke er aktivt i segmentet i det hele tatt og har en markedsandel på 0 %.

C. Transaksjonen har ingen merkbar innvirkning på konkurransen i markedet

- 392 Gitt at Transaksjonen ikke medfører noen økning i markedsandeler, sammen med Målselskapets manglende tilstedeværelse i dette segmentet er det ikke sannsynlig at Transaksjonen kan føre til en vesentlig hindring av effektiv konkurranse.

9.7 Mattjenester til utdanningssektoren**A. Oversikt over segmentet og partenes virksomhet**

- 393 Kunder i utdanningssektoren utgjør et undersegment av segmentet for mattjenester (som igjen er et undersegment av markedet for soft facility-tjenester). Som beskrevet i punkt 8.2 A ovenfor, anslår Partene at det finnes 8493 utdanningsinstitusjoner i Norge, hvorav kun [REDACTED] av de private barnehagene, [REDACTED] av de private grunnskolene og [REDACTED] av universitetene og de vitenskapelige høyskolene setter ut sine matvarekontrakter, noe som tilsvarer ca. [REDACTED] kontrakter.
- 394 Målselskapet leverer mattjenester til utdanningskunder og hadde i 2023 en omsetning på [REDACTED] fra [REDACTED].
- 395 Utdanningssektoren er ikke en nøkkelsektor for Compass, og selskapet [REDACTED] som genererte en omsetning på [REDACTED] i 2023. Compass innga sist ett tilbud på en kontrakt i utdanningssektoren i 2023 (Skagerak International School i Sandefjord), men tapte kontrakten. Dette er den eneste kontrakten i utdanningssektoren som Compass har inngitt tilbud på siden 2021, da selskapet deltok i fem ulike anbudskonkurranser (fire for Handelshøyskolen BI i Bergen og Oslo og én for Høyskolen Kristiania i Oslo), men vant ingen av dem.
- 396 Partene anser ikke at det er særlige etableringshindringer for å levere mattjenester til utdanningskunder. Det er ingen særskilte regulatoriske krav, krav til ansattes kvalifikasjoner eller andre særtrekk ved utdanningssektoren. Videre blir kontraktene vanligvis utlyst på nytt hvert tredje til femte år, og det er ingen kostnader eller hindringer knyttet til å bytte leverandør.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**B. Partenes og markedsandeler**

- 397 Partene leverer mattjenester til [REDACTED] av de 197 utdanningsinstitusjonene som anslås å utkontraktere mattjenester. Følgelig anslår Partene at de har en samlet markedsandel på [REDACTED] i segmentet for utkontrakterte tjenester, noe som synker til kun [REDACTED] dersom in-house tas med i beregningen. Partene har ikke oversikt over andre leverandørers markedsandeler. De møter imidlertid konkurranse fra de samme konkurrentene som de møter i B&I-segmentet, herunder Sodexo, ISS, Insider og Toma, samt konkurranse fra mindre aktører som Evat, Ability og Løvetann.

C. Transaksjonen har ingen merkbar innvirkning på konkurransen i markedet

- 398 Gitt Partenes lave samlede markedsandel [REDACTED] og det faktum Transaksjonen kun vil innebære en minimal økning [REDACTED] i det outsourcete segmentet), er det ikke sannsynlig at Transaksjonen vil kunne føre til en vesentlig hindring av effektiv konkurranse

9.8 Konesjonsbaserte mattjenester**D. Oversikt over segmentet og partenes virksomhet**

- 399 Begge parter leverer som nevnt konsesjonsbaserte mattjenester i Norge, se nærmere om segmentet i punkt 7.5 ovenfor.
- 400 Compass' eneste kontrakter er innen S&L-segmentet, og selskapet er en liten aktør i sektoren, som er preget av mange små lokale leverandører som vinner konsesjoner i sitt nærområde, særlig idrettsarenaer, konserterarenaer, arrangementer, lokale hoteller og lokale konferansefasiliteter. Compass leverer tjenester [REDACTED] [REDACTED] Compass' totale omsetning i Norge i fjor var [REDACTED]
- 401 Målselskapet er i liten grad til stede segmentet og [REDACTED] [REDACTED]. Målselskapets totale omsetning var i fjor ca. [REDACTED]
- 402 I tillegg til Partene er Sodexo og ISS aktive i segmentet sammen med en rekke nasjonale og regionale leverandører som Deli De Luca, 7-11 og Narvesen.

E. Partenes markedsandeler

- 403 Partene har ikke konkret datagrunnlag for sine markedsandeler innen konsesjonsbaserte mattjenester i Norge. Sektoren er ikke viktig for noen av Partene, og de samler følgelig heller ikke inn informasjon om den. Med tanke på det lave antallet arenaer de betjener, anslår de imidlertid at deres samlede markedsandel ligger godt under [REDACTED] Partene har heller ikke oversikt over konkurrentenes markedsandeler, men de er av den oppfatning at dette er en svært fragmentert sektor, med en rekke mindre leverandører ved siden av internasjonale leverandører som Sodexo og ISS.

F. Transaksjonen har ingen merkbar innvirkning på konkurransen i markedet

- 404 Gitt Partenes lave anslåtte samlede markedsandel, er det ikke sannsynlig at Transaksjonen vil føre til en vesentlig hindring av effektiv konkurranse for konsesjonsbaserte mattjenester.

10 Partenes konkurrenter, kunder og leverandører

- 405 Partenes største konkurrenter, kunder og leverandører innenfor de berørte markedene og segmentene er vedlagt denne meldingen som vedlegg G.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2**11 Effektivitetsgevinster**

- 406 Partene forventer at Transaksjonen vil resultere i flere effektivitetsgevinster, som for eksempel betydelige innkjøpssynergier og muligheter for kryssalg. Partene har ennå ikke fastsatt det fullstendige omfanget av disse effektivitetsgevinstene og forbeholder seg retten til å komme med mer detaljerte redegjørelser på et senere tidspunkt.

12 Informasjon om fusjonen er underlagt tilsyn av andre konkurransemyndigheter

- 407 Transaksjonen er også meldepliktig ("teknisk" meldeplikt) i Namibia, men er ikke underlagt tilsyn av andre lands konkurransemyndigheter. Transaksjonen krever ikke konsesjoner eller tillatelser i henhold til annen norsk lovgivning.

13 Siste versjon av aksjekjøpsavtalen med vedlegg

- 408 Den siste versjonen av SPA, inkludert vedlegg, er vedlagt denne meldingen som **Vedlegg B.**

14 Den siste årsrapporten og årsregnskapet til de involverte selskapene

- 409 De involverte selskapenes årsrapporter og årsregnskaper for 2023 er vedlagt som **vedlegg C, vedlegg D, vedlegg E og vedlegg F.**
- 410 Årsregnskaper og årsrapporter for andre selskaper i samme konsern som Partene er tilgjengelig i Brønnøysundregisteret.

15 Etablering av fellesforetak

- 411 Fusjonen innebærer ikke opprettelsen av et fellesforetak.

16 Annen informasjon

- 412 Konkurransemeldingen inneholder opplysninger som er underlagt lovbestemt taushetsplikt etter forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2. Opplysninger som må unntas fra offentlighet er markert i ■■■. Særskilt begrunnelse for informasjon som må unntas fra offentliggjøring er vedlagt som **Vedlegg A.**
- 413 Ettersom vilkårene etter krrl. 18 bokstav a, jf. meldeforskriften § 3 annet ledd, anses oppfylt, og forslag til offentlig versjon av meldingen er fremlagt, anses denne meldingen som fullstendig, jf. krrl. Konkurranseloven § 18 sjettede ledd.
- 414 Dersom Konkurransetilsynet har spørsmål og/eller ønsker ytterligere informasjon, står vi selvsagt til disposisjon for å besvare ytterligere spørsmål på kort varsel.

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2



Line Voldstad
Advokat / Partner

line.voldstad@dlapiper.com

Advokatfirmaet DLA Piper Norway DA

Konfidensielt - u.off. - taushetsbelagte opplysninger, jf. offl. § 13, jf. fvl. § 13 (1) nr. 2

OVERSIKT OVER VEDLEGG

| | |
|-----------|---|
| Vedlegg A | Særskilt begrunnelse for opplysninger som må unntas fra offentlighet |
| Vedlegg B | Aksjekjøpsavtale signert 13. november 2024 (konfidensiell – u.off. i sin helhet) |
| Vedlegg C | Årsregnskap Compass Holding Norge AS |
| Vedlegg D | Årsrapport Compass Holding Norge AS |
| Vedlegg E | Årsregnskap 4Service Holding AS |
| Vedlegg F | Partenes største konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensiell – u.off. i sin helhet) |

