

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

post@konkurransetilsynet.no

UNNTATT OFFENTLIGHET

Oslo, 2. oktober 2025
Dok.ref.: 523319-601-25383353.1
Saksansvarlig advokat:
Robert Romansky

KONKURRANSELOVEN § 18
MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

Serwent Holding AS sitt erverv av enekontroll i Vitek Miljø AS

Advokatfirmaet Schjødt AS, Reg. No. 996 918 122

Norway: +47 22 01 88 00

Sweden: +46 8 505 501 00

Denmark: +45 70 70 75 72

United Kingdom: +44 208 142 9274

Oslo office: Tordenskiolds gate 12, P.O. Box 2444 Solli, NO-0201 Oslo, Norway

Stockholm office: Hamngatan 27, P.O. Box 715, SE-101 33 Stockholm, Sweden

Copenhagen office: Göteborg Plads 1, 9. sal, 2150 Nordhavn, Denmark

London office: Becket House, 36 Old Jewry, London EC2R 8DD, United Kingdom

Stavanger office: Kongsgårdbakken 3, P.O. Box 440, NO-4002 Stavanger, Norway

Bergen office: C. Sundts gate 17, P.O. Box 2022 Nordnes, NO-5817 Bergen, Norway

Ålesund office: Notenesgata 14, P.O. Box 996 Sentrum, NO-6001 Ålesund, Norway

1. KONTAKTINFORMASJON

1.1 Melder

Navn: Serwent Holding AS
Adresse: Vollsveien 19, 1366 Lysaker
Organisasjonsnummer: 927 964 740

1.2 Meldernes representant

Navn: Advokat Morten U. Henriksen / advokat Line Fagermo
Adresse: Advokatfirmaet Schjødt AS Tordenskiolds gate 12,
0160, Oslo
Telefon: +47 404 68 550 / + 47 954 34 432
E-post: morten.henriksen@schjodt.com / Line.fagermo@schjodt.com

1.3 Målselskapet

Navn: Vitek Miljø AS
Adresse: Skeievegen 76, 5239 Rådal
Organisasjonsnummer: 998 596 424

1.4 Målselskapets representant

Navn: Advokat Hedda Marie Kallar
Adresse: Advokatfirmaet Schjødt AS
C. Sundts gate 17,
5817 Bergen
Telefon: +47 400 19 663
E-post: Hedda.Kallar@schjodt.com

2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN /OPPKJØPET

2.1 Innledning

- (1) Transaksjonen innebærer at Serwent Holding AS (org. nr. 927 964 740) (heretter "**Serwent**" eller "**Melder**") skal erverve 100% av aksjene i Vitek Miljø AS (org.nr. 998 596 424) (heretter "**Vitek**" eller "**Målselskapet**") fra Vestlandsentreprenøren AS (org. nr. 922 905 304) (heretter "**Selger**").
- (2) Melder er majoritetseid og kontrollert av Norvestor IX SCSp, representert ved sin general partner Norvestor IX (GP) s.å r.l. som er registrert i Luxembourg Trade and Companies Register under registreringsnummer B264269 (heretter "**Norvestor IX**"), via følgende mellomliggende selskaper:
 - (a) Surf TopHolding AS, (org.nr. 933 341 747) – 100 % eid av Norvestor IX
 - (b) Surf TopCo AS, (org.nr. 933 341 720) – 94,8 % eid av Surf TopHolding AS
 - (c) Surf BidCo AS, (org. nr. 933 341 283) – 100 % eid av Surf TopCo AS
 - (d) Melder – 100 % eid av Surf TopCo AS
- (3) Ved transaksjonen vil dermed Norvestor IX indirekte oppnå kontroll i Målselskapet.

2.2 Transaksjonsstrukturen

- (4) Norvestor IX erverver indirekte enekontroll over Vitek gjennom de mellomliggende selskapene referert til ovenfor.
- (5) Transaksjonen er strukturert som et aksjesalg, hvorefter Serwent gjennom aksjekjøpsavtale datert 24. september 2025 skal erverve 100 % av aksjene Vitek. Avtalen er betinget av at transaksjonen godkjennes av Konkurransetilsynet, og formell overtakelse vil dermed først finne sted etter at nødvendig godkjenning foreligger.

Vedlegg 1: SPA av 24. september 2025.

- (6) Etter foretakssammenslutningen vil dermed Målselskapet indirekte være kontrollert som en del av investeringsporteføljen til Norvestor IX, jf. nærmere i punkt 3.1 nedenfor.

2.3 Formålet med transaksjonen

- (7) Norvestor IX er et nordisk private equity fond forvaltet av Norvestor Investment Management S.å r.l. (heretter "**Forvalter**" og sammen med de øvrige fond og porteføljeselskaper som utgjør Norvestor-konsernet "**Norvestor**"). Norvestor IX ønsker gjennom transaksjonen å tilføre finansielle og forretningsmessige ressurser for å videreutvikle Viteks konkurranseevne og tilstedeværelse. I løpet av sine mer enn 30 års drift har Norvestor foretatt en rekke lignende oppkjøpsinvesteringer gjennom sine ulike fond. Den varslede transaksjonen er derfor en typisk investering for Norvestor, og inngår dermed i dens normale investeringsaktivitet. Som følge av Målselskapets diversifiserte virksomhet vil ervervet bidra til å styrke Norvestors satsing på det norske vann- og avløpsmarkedet.

2.4 Meldeplikt

- (8) Med grunnlag i de faktiske og juridiske forholdene som beskrevet under punkt 2.2. er det klart at Melder vil oppnå kontroll på varig grunnlag over Målselskapet, jf. krfl. § 18, jf. § 17.

- (9) Videre har Partene en omsetning som samlet overstiger terskelverdiene i § 18 annet ledd, jf. nærmere om dette under punkt 4.

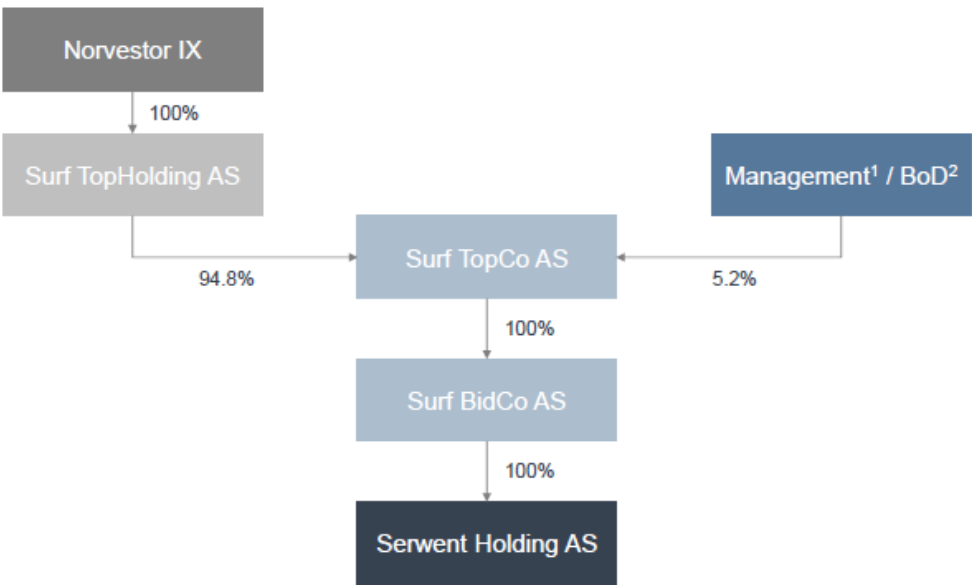
3. BESKRIVELSE AV INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

3.1 Norvestor og Melder

- (10) Norvestor er en nordisk private equity fondsforvalter som rådgir og forvalter flere fond. De har en forretningsfilosofi som primært består i å investere i middels store selskaper innenfor et bredt spekter av industrier. Norvestor fokuserer primært på investeringer i virksomheter i Norden med en omsetning mellom MEUR 20 og MEUR 300. Det er i dag ni forskjellige Norvestor-fond og tre spesialforetak (SPV) som igjen eier porteføljeselskaper.
- (11) Norvestor har hovedkontor i Oslo, og 6 andre kontorer i Europa. Dette inkluderer kontorer i Stockholm, København, Helsinki, Luxembourg, Berlin og London. Totalt har Norvestor rundt 55 ansatte.
- (12) Videre finnes en nærmere oversikt over Norvestors investeringer samt om fondskonsernet på: <https://www.norvestor.com/funds>.

Vedlegg 2: Liste over Norvestors porteføljeselskap i Norge

- (13) Serwent er et av Norvestors indirekte datterselskap, som ble ervervet ved aksjekjøp i 2024 gjennom de mellomliggende selskapene Surf BidCo AS, Surf TopCo AS og Surf TopHolding AS.



- (14) Serwent har en kontrollerende eierandel i følgende selskap som alle er aktive innen leveranse av tjenester til rør og avløpssystemer og opererer under Serwent-paraplyen:

Selskapsnavn	Eierandel	Tjenester	Primært geografisk dekningsfelt

Brdr Grønnerud (org.nr. 912 572 188)	100%	Rørfornyning og tilknyttede rørtjenester, supersuger, slamsuging, høytrykksspyling, ADR-tjenester, kranttjenester, kontroll av VA-anlegg, ventilasjonsrens.	Gjøvik, Nordre Land, Vestre Toten, Øster Toten, Lillehammer, Gausdal, Øyer
Høytrykk og Vedlikeholdservice AS (org.nr. 927 727 013)	100%	Høytrykksspyling, slamsuging og rørinspeksjon.	Nedre Glomma, Moss, Halden, og innover mot Oslo.
JTR Gruppen (org.nr. 913 364 953)	100%	Tømmetjenester, høytrykksspyling (inkl. ultrahøytrykksspyler), rørinspeksjon, rørfornyning, 3D-inspeksjon, tilknyttede tjenester innen rør.	Rogaland og Vestland
TT-Teknikk (org.nr. 940 484 871)	100%	Rørfornyning, slamsuging, rørinspeksjon, graving, høytrykksspyling, ventilasjonsrens, avløpsrens, tankrengjøring, ADR og tømming, supersuger.	Buskerud, Vestfold, Trøndelag, Vestland og Oslo
Urheiå AS (org.nr. 924 283 661)	100%	Utleie av maskiner og utstyr til bruk rør- og avsløpssystemtjenester til søsterselskaper	Rogaland
Gjøvaag AS (org.nr. 929 609 247)	100%	Tømmetjenester, tørrsuging, spyletjenester.	Trøndelag
Gjøvaag Rørfornyning AS (org.nr. 933 488 799)	100%	Rørfornyning, rørinspeksjon, andre rørtjenester.	Trøndelag

(15) Serwent har inkl. sine datterselskaper 225 ansatte i Norge og har hovedkontor på Lysaker i Oslo.

(16) Mer informasjon om Serwent er tilgjengelig på selskapets hjemmesider: <https://www.serwent.no/>.

3.2 Målselskapet - Vitek Miljø AS

- (17) Målselskapet eies i dag 100% av Vestlandsentreprenøren. Vestlandsentreprenøren kontrolleres og er en del av Tertnes Holding AS, org.nr. 994 057 499 (samlet "Tertnes-gruppen").
- (18) Vitek leverer tjenester til rør- og avløpssystemer og deler opp virksomheten i følgende tjenesteområder:
- **Tømmetjenester** for sandfangskummer, fett- og oljeutskillere, samt slamavskillere/septiktanker,
 - **Tette rør og spyletjenester:** rensing av tette rør, tankrengjøring, storspyling og høytrykkrens,
 - **Rørfornyng** for sameie/borettslag, offentlige bygg og private husstander,
 - **Tørrsuging:** blåsing av pukk, suging av grus, stein og tørre maser, samt graving ved hjelp av supersuger eller monstersuger,
 - **Industritjenester:** tømming, transport og leveranse av farlig avfall, transport, behandling og mottak av fiskeslam, høytrykksvask,
 - **Rørtjenester:** rørinspeksjon, tetthetskontroll og trykktesting, desinfisering og rensing, trasésøker, lekkasjesøk og tining av rør.
- (19) Målselskapet har 38 ansatte, og har kontor i Rådal i Bergen. Selskapet er hovedsakelige aktive i Bergen og omegn.
- (20) Målselskapet har ingen datterselskap.
- (21) Mer informasjon om Målselskapet finnes på selskapets hjemmesider: <https://vitek.no/>.

4. OMSETNING I NORGE

- (22) De involverte foretakenes omsetning i Norge i 2024 er som følger:

Involverte foretak:	Omsetning i Norge:
Norvestor	██████████ ¹
Vitek	135 233 000
Totalt	██████████

*Omsetning for 2024 er hentet fra partenes årsregnskap.

¹ Norvestor inkl. alle kontrollerte porteføljeselskap omsatte i 2024 for MEUR ████████. Dette er konvertert til NOK basert på Norges Banks gjennomsnittlige valutakurs for 2024 hvor EUR 1 = 11,63 NOK.

5. DE RELEVANTE MARKED

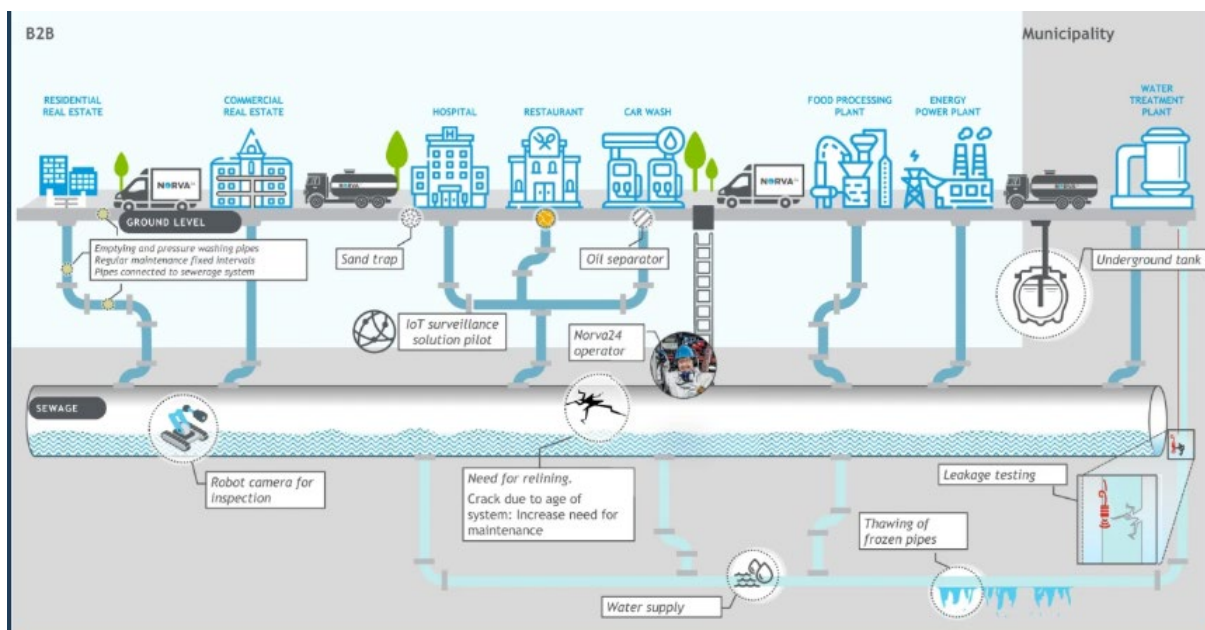
5.1 Oversikt over partenes overlappende virksomhet

- (23) Som beskrevet ovenfor i punkt 3.1 er Melder aktive innen leveranse av tjenester til rør- og avløpssystem på Østlandet, Sørlandet, Rogaland, Trøndelag og Vestland.
- (24) Målselskapet er som nevnt under punkt 3.2 også en leverandør av tjenester til rør- og avløpssystem, med mesteparten av sin virksomhet i Vestland, og med enkelte ad-hoc oppdrag i Rogaland og andre tilgrensende regioner.
- (25) Det foreligger dermed en begrenset overlap mellom Partene innen leveranse av tjenester til rør- og avløpssystem i Vestland og Rogaland.

5.2 Markedet for tømme -og spyletjenester

5.2.1 Markedskarakteristikker og verdikjede

- (26) Tømme- og spyletjenester omfatter, ved siden av rørtjenester, de hovedkategoriene tjenester som tilbys og etterspørres i forbindelse med vedlikehold og reparasjon av det offentlige avløpssystemet og avløpsanlegg, det private stikkledningsnett fra husholdninger og bedrifter, samt private avløpsanlegg. Både det offentlige og private eiere vil etter forurensningsloven være ansvarlig for vedlikehold og drift av avløpsanlegg.²



- (27) Figuren over illustrerer de ulike tjenestene som tilbys til rør- og avløpssystemer som fremstilt markedslederen Norva24 og som inntatt i Konkurransetilsynets vedtak i V2024-5.
- (28) Tømmetjenester inkluderer blant annet tømning av septiktanker, sandfang, oljeutskillere og annen oljeholding væske, fettutskillere og andre våte eller tørre masser.
- (29) Septiktanker og slamavskillere er beholdere for oppsamling av slam fra sanitært avløpsvann. En slamavskiller er normalt laget av glassfiber eller plast som graves ned i bakken. Her sedimenterer fast stoff fra avløpsvannet og synker ned i beholderen, mens det øvrige vannet

² Lov nr. 6 av 13 mars 1981 om vern mot forurensninger og om avfall § 24.

flyter videre ut i sjøen. Det faste stoffet kalles slam som må tømmes årlig. En septiktank fungerer på samme måte som en slamavskiller, men er ofte av betong.³ I Norge er det vanligste heltømming, dvs. at hele beholderen tømmes (både slam og avløpsvann). Tømmetjenester utføres normalt ved hjelp av slamsugere, supersugere, monstersuger eller kombibiler.

- (30) En slamsuger er en bil med slamtank på 10-15 m³ og spylepumpe med kapasitet på 50-60 liter pr. min. I tillegg til tømming benyttes slamsugeren også til tankvask, industrirengjøring og spyling av rør med små dimensjoner. I motsetning til en slamsuger vil en kombibil ha utstyr til både vakuumsugning og høytrykksspyling. Dette gjør at disse også kan benyttes til spyling og rens av rør i store dimensjoner (30-2000 mm).
- (31) En supersuger referer til spesialbiler med betydelig høyere sugekapasitet enn en slamsuger. Disse benyttes til å suge og transportere alle typer våte og tørre masser, og da særlig til å suge og blåse ut tørre masser som pukk og grus. En supersuger kan også benyttes for mindre gravejobber for å redusere risikoen for skade på nedgravde kabler og rør, samt tømming av septiktanker og sandfang. En monstersuger er kraftigere og mer skånsom enn en supersuger og kan brukes til å suge opp alt fra mindre grus til store steiner.
- (32) Mobil avvanning er en alternativ metode for tømming av slamavskillere og septiktanker. Her pumpes avløpsvannet over på en slamsugebil for avvanning hvilket innebærer at slammet holdes tilbake i avvanningsbilen, mens avløpsvannet siles ut og returneres til septiktanken.
- (33) Spyletjenester omfatter vask og rens av rør av ulike dimensjoner. Det kan også inkludere høytrykksspyling av kummer, brønner, tanker, kanaler og overflater, samt vannmeising (rehabilitering av betong). I tillegg til slamsugere og kombibiler benyttes også store spylebiler, samt mindre varebiler med montert spyleutstyr for mindre jobber.
- (34) Tømme- og spyletjenester inkluderer normalt også bortkjøring og leveranse av det tømte innholdet til et avfallsanlegg. Dette kan være et mottaksanlegg for videre sortering, eller direkte leveranse til deponi for sluttbehandling eller miljøanlegg for gjenvinning.
- (35) Utover de krav som følger av forurensningsloven og avfallsforskriften⁴, samt forskrift om landtransport av farlig gods ("**ADR-forskriften**")⁵ foreligger det ikke særskilt regulering som berører leverandører av tømme- og spyletjenester. Eksempler på krav som fremgår av ADR-forskriften er krav til design, utstyr, typegodkjenning, prøving og merking av slamsugere, og kompetansebevis hos de sjåførene som frakter det farlige avfallet. Det kreves imidlertid begrenset tid og investeringer hos aktører som har utstyret til å omstille seg til å håndtere og transportere avfall som anses som farlig etter avfallsforskriften. Det er heller ingen formelle krav til utdanning for å tilby tømme- og spyletjenester.
- (36) Markedet er karakterisert av begrensede etableringshindringer. Det eksisterer som nevnt ingen sertifiseringsordninger eller lisens for leverandører. Det foreligger heller ingen formelle krav til utdanning eller kompetanse hos personell. Foruten personell består innsatsfaktorene primært av en bilpark bestående av kjøretøy /slamsugere, kombibiler eller supersugere) og tilhørende utstyr. Investeringene krever begrenset kapital, og reduseres ytterligere av at nye aktører vil kunne lease hele eller deler av bilparken sin eller kjøpe brukte kjøretøy. Melder estimerer en

³ [Skal du etablere, reparere eller tømme et privat avløpsanlegg? | Tromsø kommune](#)

⁴ Forskrift nr. 930 av 1. juni 2004 om gjenvinning og behandling av avfall ("avfallsforskriften") § 11-2.

⁵ Forskrift nr. 384 av 1. april 2009 av transport av farlig gods.

totalkostnad på MNOK [REDACTED] og totaltid på ca. [REDACTED] for at en helt ny aktør skal kunne etableres seg

- (37) Leverandører som er aktive i andre områder vil imidlertid kunne etablere seg til en betydelig lavere kostnad og tidsbruk. Det at utstyret er flyttbart innebærer at disse vil kunne konkurrere om kunder, og dermed sikre seg et kundegrunnlag, gjennom enkelt og uten særlige tilleggskostnader flytte kjøretøy til Vestland for å betjene disse før det etableres en fysisk tilstedeværelse i form av en egen avdeling.
- (38) De begrensede etableringshindringene illustreres av at det har vært en rekke nyetableringer de siste fem årene inkl. Melder selv, AltiVa og Nilsen Service & Consulting.⁶
- (39) Det er en rekke leverandører av tømme- og spyletjenester. Dette inkluderer store totalleverandører med avdelinger rundt om i Norge og mindre tilbydere med lokal forankring. Det kan i den forbindelse vises til at det finnes 12 aktører som tilbyr både tømme- og spyletjenester i Hordaland.⁷ I tillegg finnes det også flere som tilbyr enten tømme- eller spyletjenester.
- (40) Kjøperlandskapet består av både private og offentlige kunder av varierende størrelse. Disse etterspør tømme- og spyletjenester både på ad-hoc basis og gjennom inngåelse av kontrakter av ulik varighet. Videre vil både kommunene og større private bedrifter med eget avfallsanlegg ha betydelig forhandlingsmakt, og benytte denne aktivt til å spille de mange leverandørene opp mot hverandre gjennom aktiv bruk av anbudsprosesser, samt etterfølgende inngåelse av rammeavtale med flere leverandører hvor det gjøres konkrete avrop.
- (41) Pris utgjør det viktigste konkurranseparameteret for kundenes valg av leverandør til tømme- og spyletjenester. I tillegg vil tilgjengelighet, responstid, leveringssikkerhet og kompetanse kunne være viktige faktorer ved valg av leverandør.⁸

5.2.2 Det relevante marked

- (42) Konkurransetilsynet la senest i sitt forbudsvedtak mot Norva24 Vest AS' erverv av Vitek Miljø AS i 2024 til grunn et relevant produktmarked for tømme- og spyletjenester som inkluderer tømning, transport og levering av farlig og ikke farlig avfall til avfallsanlegg.⁹ Konkurransetilsynet kunne heller ikke utelukke at spesialtjenester og/eller Equinor-kontrakten utgjorde separate produktmarkeder.
- (43) Melder er av den oppfatning at det relevante produktmarkedet kan avgrenses i samsvar med Konkurransetilsynets tidligere praksis med den konsekvens at det i det følgende kan legges til grunn et samlet marked for tømme- og spyletjenester. Det er heller ikke i vårt tilfelle nødvendig å ta stilling til om markedet må avgrenses ytterligere, all den tid det kun er Vitek som tilbyr spesialtjenester og har kapasiteten og kompetansen til å levere på Equinor-kontrakten, som i dag innehas av Norva24 Vest.
- (44) Når det gjelder den geografiske utstrekningen til markedet for tømme- og spyletjenester la Konkurransetilsynet til grunn at markedet var lokalt i utstrekning. Konkurransetilsynet

⁶ Det kan også vises til at en rekke konkurrenter inkl. Sørheim Miljømaskiner AS og Bergen Bydrift gav uttrykk for at de ikke anså etableringshindringene som særlig store i sine svar på Konkurransetilsynets markedsundersøkelser i V2024-5, *Norva24 Vest AS/Vitek Miljø AS* pkt. 7.3.5.2.

⁷ V2024-5, pkt.4.3.

⁸ V2024-5, pkt.7.2.1.

⁹ V2024-5, avsnitt 255.

begrunnet dette med at leveransen av tjenestene krever fysisk tilstedeværelse og at responstid, leveringssikkerhet og pris utgjorde de viktigste konkurranseparametrene. Med grunnlag i partenes overlappende geografiske beliggenhet og i lys av transportavstander og kjøpemønster konkluderte Konkurransetilsynet med at markedet måtte avgrenses til tidligere Hordaland (Bergen og omegn).¹⁰

- (45) Melder er av den oppfatning at Konkurransetilsynets tidligere geografiske avgrensning er for snever, og at markedet vertfall omfatter Vestland. Selv om det ikke bestrides at pris og responstid er viktige konkurranseparametere vil også leverandører uten fysisk tilstedeværelse i Hordaland utgjøre konkurransedyktige alternativ for kunden. Dette skyldes at utstyret som benyttes er en del av og/eller lokalisert i bilene, som per definisjon er flyttbart. Leverandører med avdeling andre steder i Vestland (også utenfor) vil derfor enkelt og uten særlige tilleggskostnader vil kunne flytte deler av bilparken sin for å betjene kunder lokalisert i Hordaland, også med de krav til leveringssikkerhet og responstid som stilles. Videre vil leverandører uten fysisk tilstedeværelse i Hordaland kunne inngå samarbeid med lokale aktører for å by på kontrakter.
- (46) Foretakssammenslutningen er imidlertid ikke egnet til å påvirke konkurransen negativt uavhengig av markedsavgrensning, og Melder vil for formålet med meldingen legge til grunn et snevrest mulig marked bestående av markedet for tømme – og spyletjenester i Hordaland.

5.3 Markedet for rørfornyng og tilknyttede tjenester

5.3.1 Markedskarakteristikker og verdikjede

- (47) Rørfornyng benyttes til fornyelse av eldre vann- og avløpsledninger eller ved etablering av nye ledninger. Fordelen ved denne metoden er at det kreves ingen eller minimalt med graving som reduserer risikoen for skade på eksisterende ledningsnett. Rørfornyng kan benyttes for både offentlige- og private vann- og avløpsrør (diameter 30-2 200 mm). Det meste av utstyret som benyttes ved rørfornyng er flyttbart slik at tjenesten kan utføres ved hjelp av både store lastebiler og mindre varebiler avhengig av størrelsen på jobben.
- (48) Rørfornyng og tilknyttede tjenester ofte av de samme leverandørene som tilbyr tømme- og spyletjenester. I tillegg finnes det en rekke aktører som har spesialisert seg på rørfornyng. I tillegg til rørfornyng vil disse tilby et bredt spekter av tilknyttede tjenester som rørinspeksjon, spyling av rør, trasésøk og tining av rør. Rørinspeksjon utføres vanligvis med varebiler utstyrt med inspeksjonskamera, i tillegg kan bilene være utstyrt med utstyr for andre tjenester som spyling av rør og trasésøk.
- (49) Markedet er karakterisert av relativt begrensede etableringsbarrierer. Det finnes ingen regulatoriske krav til lisenser eller autorisasjon for å etablere seg på markedet, og den største barrieren mot etablering er investeringskostnadene forbundet med erverv av bilpark og tilhørende utstyr, samt det å knytte til seg ansatte med tilstrekkelig erfaring. Investeringskostnadene kan imidlertid reduseres betydelig gjennom å lease eller kjøpe brukt utstyr. Videre vil betydningen av tilgang på kompetente ansatte, som en barriere mot etablering, reduseres ved at det ikke finnes krav til formell utdanning, eksistensen av tredjepartskurs, samt muligheten for å hente ansatte som arbeider innen tømme- og spyletjenester og omskolere disse til rørfornyng- og tjenester som følge av

¹⁰ V2024-5, pkt. 5.3.3.

tilbudssubstitusjonen som foreligger. Melder estimerer at det vil ta [redacted] måneder for en helt ny aktør å etablere seg med en total kostnad på ca. MNOK [redacted].

- (50) For aktører som allerede er aktive i tilgrensede regioner vil tid og kostnader være betydeligere lavere på grunn av muligheten til å flytte utstyr og personell. For disse vil primærbarrieren bestå av tilgangen til egnet lokale for verksted og hovedkontor. Disse vil imidlertid også kunne by på og betjene kontrakter uten fysisk tilstedeværelse lokalt.
- (51) Selv om markedet i utgangspunktet må anses som etablert og relativt modent har likevel den teknologiske utviklingen medført langt mer effektivt utstyr med større bruksområde enn tidligere. Dette har igjen bidratt til etableringen av rekke nye aktører både regionalt og nasjonalt.
- (52) Markedet er relativt fragmentert med 4-5 jevnstore aktører, og en rekke andre mindre aktører som også har evnene og kapasiteten til å utføre de fleste oppdrag. Det finnes derfor 15-20 aktører som i dag tilbyr rørtjenester i Hordaland. Markedet er i liten grad karakterisert av merkevarelojalitet, og de viktigste konkurranseparameterne er pris, responstid og kapasitet. I tillegg vil det for enkelte større jobber kreves kraftigere utstyr, noe som bidrar til en viss grad produkt differensiering.
- (53) Rørfornyng og tilknyttede rørtjenester etterspørres både av private og offentlige kunder. Private vil normalt kjøpe inn dette på ad-hoc basis, mens offentlige og større bedrifter vil normalt gjennom mer eller mindre strukturerte anbudsprosesser inngå enten servicekontrakter på med en leverandør eller rammeavtaler med flere hvor det gjøres konkrete avrop under. Dette brukes aktivt av både offentlige kunder og større bedrifter med betydelig kjøpermakt for å "spille" de relativt sett betydelig mindre leverandørene opp hverandre og gjennom dette oppnå lavere pris og bedre vilkår. Varigheten på kontraktene ligger normalt på 3-5 år.

5.3.2 Det relevante marked

- (54) I Norva24 Vest AS/Vitek Miljø AS la Konkurransetilsynet til grunn et eget marked for rørfornyng og tilknyttede tjenester.¹¹ Konkurransetilsynet konkluderte ikke på om markedet var lokalt, regionalt eller videre.
- (55) Melder vil for formålet med denne meldingen i tråd med Konkurransetilsynets tidligere vedtak legge til grunn et snevrest mulig produktmarked bestående av rørfornyng og tilknyttede tjenester inkludert spyling og inspeksjon av rør. Når det gjelder den geografiske utstrekningen er Melder av den oppfatning at markedet, av de samme grunnene som for tømme- og spyletjenester, vertfall er regionalt. Melder vil likevel for fullstendighetens skyld legge til grunn snevrest mulige geografiske markeder bestående av (tidligere) Hordaland.¹²

6. KONKURRANSEVURDERING

6.1 Markedet for rørfornyng og tilknyttede tjenester: et fragmentert marked med en rekke aktører med god kapasitet

- (56) Partenes samlede markedsandel på markedet for rørfornyng og tilknyttede tjenester i Hordaland:

Serwent	Vitek	Totalt
---------	-------	--------

¹¹ V2024-5, avsnitt 254.

¹² Det nevnes for ordens skyld at Vitek ikke leverer rørfornyng og tilknyttede tjenester i Rogaland.

■ % ¹³	■ % ¹⁴	■ % ¹⁵
-------------------	-------------------	-------------------

- (57) Med en samlet markedsandel på ■, og langt under det Kommisjonen tidligere har funnet å kunne etablere en dominerende aktør, er det klart at foretakssammenslutningen ikke er egnet til å påvirke konkurransen negativt, og vertfall ikke "*i betydelig grad*". Dette støttes dessuten av at foretakssammenslutningen gir en delta på 1,96% og HHI 80, noe som er nesten halvparten av Kommisjonens "*unlikely to identify horizontal concerns*" – terskel.
- (58) Foretakssammenslutningen vil dessuten ikke redusere antall jevnstore og konkurransedyktige leverandører eller endre styrkeforholdet mellom disse. ■
 ■
 ■ Konkurransesbildet vil derfor også etter foretakssammenslutningen bestå av rekke aktører som har kapasitet og evne til å yte betydelig konkurransepress på Partene.
- (59) Disse vil sammen med Partene konkurrere på et relativt fragmentert marked, hvor HHI, selv etter foretakssammenslutningen, vil være på 1975.
- (60) Partene vil også disiplineres av potensiell konkurranse, både i form av eksisterende aktører innen rørfornyng som utvider virksomheten til Hordaland og aktører som starter fra null. Dette er godt hjulpet av lave etableringsbarrierer både i form av tid og kostnader som har bidratt til en rekke nyetableringer de siste 3-4 årene. Dette inkluderer blant annet Bergen Rørfornyng (2022), Serwent (2023), ALTiVA (2023), Vestland Rørfornyng (2023), Nye Rør AS (2025).
- (61) Videre vil Partene fortsette å møte sofistikerte innkjøpere med en betydelig grad av kjøpermakt. Disse benytter denne aktivt, til å spille de mange leverandørene opp mot hverandre gjennom bruk av særlig ustrukturerte tilbudsprosesser hvor de henter inn tilbud fra en håndfull leverandører når de skal ha en jobb utført eller inngår rammeavtaler med flere leverandører og gjør avrop under disse. Et eksempel på sistnevnte er Bergen kommune som står for en betydelig del av det totale innkjøpet i Hordaland. Bergen kommune har i dag inngått syv rammeavtaler gjennom Bergen Vann.¹⁶ Dette viser hvordan Bergen kommune bevisst valgt å fordele innkjøpet på ulike leverandører på en måte som bidrar til vekst for de mindre aktører og disiplinere de større. Et godt eksempel er rammeavtalen med Pollex som er antatt årlig verdi på MNOK 60, og dermed gjør dem til markedets største aktør. Dette viser at Partene også etter foretakssammenslutningen vil disiplineres av et sterkt kjøperlandskap.
- (62) Samlet viser dette klart at foretakssammenslutningen ikke er egnet til "*i betydelig grad begrense effektiv konkurranse*" på lokalmarkedet for rørfornyng og tilknyttede tjenester i Hordaland, jf. krrl. § 16.

¹³ Serwent hadde gjennom TT-Teknikk AS en omsetning på MNOK ■ innen salg av rørfornyng og tilknyttede tjenester i Hordaland i 2024.

¹⁴ Vitec hadde en omsetning på MNOK ■ innen salg av rørfornyng og tilknyttede tjenester i Hordaland i 2024.

¹⁵ Melder at totalmarkedet for rørfornyng og tilknyttede tjenester var ca. MNOK ■ millioner. Dette er et konservativt estimat basert på en gjennomgang av de største leverandørenes årsregnskap, størrelsen på utlyste anbud og egen omsetning.

¹⁶ <https://www.mercell.com/nb-no/anbud/18293532/bergen-kommune-anbud.aspx#tabProcurements>

6.2 Lokalk markedet for tømme – og spyletjenester i Hordaland: foretakssammenslutningen styrker konkurransen lokalt ved å øke presset på den klare markedslederen

(63) Partenes samlede markedsandel på et hypotetisk lokalt marked for tømme – og spyletjenester i Hordaland:

Serwent	Vitek	Totalt
██████████ % ¹⁷	██████████ % ¹⁸	██████████ % ¹⁹

- (64) Som det fremgår av tabellen over vil partenes samlede markedsandel vil forbli godt under 15%, og foretakssammenslutningen vil dessuten medføre en *de minimis* økning i konsentrasjon med en delta på ██████████ % og en HHI økning på ██████████ som ligger langt under Kommisjonens "*unlikely to identify horizontal concerns*" – terskelen.²⁰ Dette viser i seg selv at foretakssammenslutningen ikke er egnet til å påvirke konkurransen negativt.
- (65) Foretakssammenslutningen vil tvert imot forsterke konkurransen gjennom å øke Partenes evne til å utøve konkurransepress på den klare markedslederen Norva24, som med sin estimerte markedsandel på over ██████████, også etter foretakssammenslutningen vil være nesten fem ganger større enn Partene. Dette fordi sammenslåingen av Partenes virksomhetene vil gi bredere kompetanse, tjenestetilbud, kapasitet og responstid. Dette vil særlig styrke konkurransen om de største jobbene hvor Norva24 nærmest er enedominerende i dag.
- (66) Det kan dessuten vises til at Konkurransetilsynet senest i forbudsvedtaket i fjor fremhevet at JTR Gruppen og Vitek ikke er nære konkurrenter.²¹ Det foreligger dermed ikke noe særlig konkurransepress mellom Partene som vil falle bort som følge av foretakssammenslutningen. Dette finner støtte i at Partene ikke har møtt hverandre i noen anbudskonkurranser i 2024. Foretakssammenslutningen vil i stedet styrke konkurransen mellom Vitek og Norva24 som Konkurransetilsynet konkluderte med var hverandres nærmeste konkurrenter.
- (67) Markedet vil også være karakterisert av en rekke lokale, regionale og nasjonale aktører som alle har størrelsen og kapasiteten til å konkurrere om både private og offentlige kunder. Dette inkluderer både Altiva som har virksomhet i Bergen og Sør-Norge og store nasjonale aktører som Franzefoss og Norsk Gjenvinning som har avdelinger og virksomhet på tvers av Norge. Disse aktørene har en markedsandel i Hordaland mellom 5-10%, og vil ikke bare kunne trekke på kapasitet inkludert materiell og personell fra andre regioner, men de har også den fordel at de eier og drifter mottaksanlegg for avfall og dermed vil kunne tilby tømme- og/eller spyletjenester og avfallshåndtering som en sømløs pakke til kunden. Gjennom eie hele verdikjeden vil de ha større evne til å konkurrere på pris. Samtidig vil det at de har et landsdekkende nettverk være en betydelig fordel i konkurransen om nasjonale kunder som ofte ønsker å ha en leverandør.

¹⁷ Serwent hadde gjennom JTR Gruppen AS en omsetning på MNOK ██████████ innen salg av tømme- og spyletjenester i Hordaland i 2024.

¹⁸ Vitek hadde en omsetning på MNOK ██████████ innen salg av tømme- og spyletjenester i Hordaland i 2024.

¹⁹ Melder anslår at totalmarkedet for tømme- og spyletjenester i Hordaland var ca. MNOK ██████████ i 2024. Dette estimatet bygger på en gjennomgang av de største leverandørenes årsregnskap, størrelsen på utlyste anbud og egen omsetning.

²⁰ The EC's Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings, (2004/C 31/03), avsnitt 20.

²¹ V2024-5, pkt. 7.3.3.3.

- (68) Partene vil også disiplineres av potensiell konkurranse fra aktører til stede i andre tilgrensende regioner og et kjøperlandskap karakterisert av både større offentlige og private virksomheter som vil benytte anbudskonkurranser aktivt for å presse leverandørene på kvalitet og pris. JTR Gruppens utvidelse av virksomheten fra Rogaland til Vestland i 2023 er et godt eksempel på hvordan leverandører i andre regioner vil benytte seg av ethvert mulighetsrom til å etablere seg hvis de opplever at priskonkurransen blant eksisterende aktører i et område avtar. Slike nyetableringer forenkles dessuten av at etableringsbarrierene er begrenset, særlig for eksisterende aktører siden maskinpark og personell per definisjon er flyttbart. Kundernes aktive bruk av ustrukturerte og strukturerte anbudsprosesser reduserer samtidig risikoen forbundet med etablering. Dette fordi leverandøren først kan inngi tilbud og først etter å ha vunnet, med tilhørende garantert inntekt, vil kunne etablere en fysisk tilstedeværelse i regionen.
- (69) Med grunnlag i ovennevnte er det klart at foretakssammenslutningen på ingen måte er egnet til å "*i betydelig grad begrense effektiv konkurranse*", jf. krrl. § 16.

6.3 Konkurranselvurdering – begrenset, og noen, overlapp i Rogaland

- (70) Partenes samlede markedsandel på et hypotetisk lokalt marked for tømme – og spyletjenester i Rogaland:

Serwent	Vitek	Totalt
22%	23%	24%

- (71) Som på lokalmarkedet i Hordaland vil Partene samlede markedsandel () ligge langt under nivået som Kommisjonen har lagt til grunn som indikasjon på markedsrett (45-50%). Dette viser i seg selv at inngrepsterskelen ikke er oppfylt.
- (72) Foretakssammenslutningens manglende evne til å påvirke konkurransen negativt underbygges dessuten av den begrensede konsentrasjonsøkning, illustrert av en delta på % og HHI på . Dette forsterkes dessuten av at .
- (73) Samlet sett finnes det derfor ingen holdepunkter for at foretakssammenslutningen vil kunne påvirke konkurransen negativt på et hypotetisk lokalmarked for tømme- og spyletjenester i Rogaland, jf. krrl. § 18.

6.4 Det foreligger kun en hypotetisk vertikal overlapp mellom Partene

- (74) Det er i dag ingen vertikal overlapp mellom Partene.

²² Serwent hadde gjennom JTR Gruppen AS en omsetning på MNOK [REDACTED] innen salg av tømme- og spyletjenester i Rogaland i 2024.

²³ Vitek hadde en omsetning på MNOK [redacted] millioner innen salg av tømme- og spyletjenester i Rogaland i 2024.

²⁴ Melder anslår at totalmarkedet for tømme- og spyletjenester i Rogaland var ca. MNOK [redacted]. Dette er et konservativt estimat basert på en gjennomgang av de største leverandørenes årsregnskap, størrelsen på utlyste anbud og egen omsetning, og inkluderer blant annet ikke tømning og transport av farlig avfall.

(75) For fullstendigheten skyld foreligger en potensiell vertikal overlapp mellom Vitek og Norvestors øvrige porteføljeselskap som er aktive innen en rekke industriområder. Dette inkluderer blant annet IT-tjenester og software. Ingen av Norvestors porteføljeselskap leverer imidlertid noe som er driftskritisk eller som inngår som del av Viteks leveranse til kunden. Videre vil ingen av Norvestors porteføljeselskap innen disse områdene har en markedsandel over 30% noe marked, og Vitek vil dessuten kunne velge mellom en rekke andre nasjonale og globale leverandører.

(76) Basert på det overnevnte er det klart at foretakssammenslutningen ikke vil skape eller styrke en vertikal overlapp som "*i betydelig grad vil kunne hindre effektiv konkurranse*", jf. krrl. § 18.

6.5 Konklusjon

(77) Som det fremgår av gjennomgangen er det klart at foretakssammenslutningen på ingen måte er egnet til "*i betydelig grad begrense effektiv konkurranse*", jf. krrl. § 16.

7. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

(78) Foretakssammenslutningen vil uansett lede til betydelige effektivitetsgevinster som vil oppveie for enhver hypotetisk negativ virkning på konkurransen.

(79)

(80)

(81)

Foretakssammenslutningen vil dermed komme konkurransen og forbrukerne til gode i både Vestland og andre steder i Norge.

(82) Samlet vil effektivitetsgevinstene som realiseres som følge av foretakssammenslutningen gi Serwent bedre kapasitet og effektive leveranser som kommer kundene til gode i form av økt kvalitet, lavere priser, og dermed avbøte enhver hypotetisk virkning på konkurransen.

8. KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

8.1 Konkurrenter, kunder og leverandører på markedet for salg tømme- og spyletjenester

8.1.1 Fem viktigste konkurrenter

(83) Melders fem viktigste konkurrenter på markedet for salg av tømme- og spyletjenester:

Navn	Estimert markedsandel

(84) Målselskapets fem viktigste konkurrenter på markedet for salg av tømme- og spyletjenester:

Navn	Estimert markedsandel

8.1.2 Fem viktigste leverandører

(85) Melders fem viktigste leverandører for markedet for salg av tømme- og spyletjenester:

Navn	% av totalt innkjøp 2024

(86) Målselskapets fem viktigste leverandører for markedet for salg av tømme- og spyletjenester:

Navn	% av totalt innkjøp 2024

8.1.3 Fem viktigste kunder

(87) Melders fem viktigste kunder på markedet for salg av tømme- og spyletjenester:

Navn	% av totalt salg 2024

(88) Målselskapets fem viktigste kunder på markedet for salg av tømme- og spyletjenester:

Navn	% av totalt salg 2024

8.2 Konkurrenter, leverandører og kunder på markedet for salg av rørfornyelse og tilknyttede tjenester

8.2.1 Fem viktigste konkurrenter

(89) Melders fem viktigste konkurrenter på markedet for salg av rørfornyelse og tilknyttede tjenester:

Navn	Estimert markedsandel

(90) Målselskapets fem viktigste konkurrenter på markedet for salg av rørfornyelse og tilknyttede tjenester:

Navn	Estimert markedsandel

8.2.2 Fem viktigste leverdører

- (91) Melders fem viktigste leverandører på markedet for salg av salg av rørfornyelse og tilknyttede tjenester:

Navn	% av totalt innkjøp

- (92) Målselskapets fem viktigste leverandører på markedet for salg av rørfornyelse og tilknyttede tjenester:

Navn	% av totalt innkjøp

8.2.3 Fem viktigste kunder

- (93) Melders fem viktigste kunder på markedet for salg av rørfornyelse og tilknyttede tjenester:

Navn	% av totalt salg

- (94) Målselskapets fem viktigste kunder på markedet for salg av rørfornyelse og tilknyttede tjenester:

Navn	% av totalt salg



9. MELDING TIL ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

(95) Transaksjonen er ikke meldepliktig i andre jurisdiksjoner.

10. ÅRSBERETNING, ÅRSREGNSKAP OG KONSERNREGNSKAP

(96) Som et private equity fond vil ikke Norvestor ha et konsolidert konsernregnskap.

(97) Melders og Målselskapets årsregnskap er inntatt som hhv. **vedlegg 3 og 4.**

11. OFFENTLIG VERSJON

(98) Informasjon som skal unntas offentlighet er markert i gult.

Med vennlig hilsen
ADVOKATFIRMAET SCHJØDT AS

Morten U. Henriksen
Advokat

Morten.henriksen@schjodt.com