

Melding om foretakssammenslutning

ISS Facility Services AS' erverv av enekontroll i Tomagruppen AS

Oslo, 11. mai 2026

Ansvarlig advokat: Håkon Cosma Størdal

Melder:	ISS Facility Services AS org.nr. 914 791 723 Smeltingegaten 1, 0195 Oslo
Melders representant:	Advokat Håkon Cosma Størdal og advokat Edvard Hamer Rojahn Advokatfirmaet Wiersholm AS Postboks 1400 Vika, 0115 Oslo Telefon: +47 21 02 10 00 E-post: hcst@wiersholm.no / edro@wiersholm.no
Målselskap:	Tomagruppen AS org.nr. 984 028 474 Krokattjønnveien 15, 5147 Fyllingsdalen
Målselskapets representant:	Advokat Morten Henriksen Advokatfirmaet Schjødt AS Tordenskiolds gate 12, 0160 Oslo Telefon: +47 404 68 550 E-post: morten.henriksen@schjodt.com

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	INNLEDNING	3
2.	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN	3
	2.1 Foretakssammenslutningens art	3
	2.2 Transaksjonens strategiske og økonomiske rasjonale	3
3.	BESKRIVELSE AV PARTENE	4
	3.1 ISS	4
	3.2 Tomagruppen	6
	3.3 Partenes omsetning og driftsresultat siste regnskapsår	6
4.	MARKEDSAVGRENSNING	7
	4.1 Overlappene	7
	4.2 Overordnet om markedene for facility management	7
	4.3 Soft facility management	9
	4.4 Hard facility management	12
	4.5 Kantinedrift	13
	4.6 Innkvarteringstjenester (Camp)	15
	4.7 Konklusjon på markedsavgrensningen	15
5.	BESKRIVELSE AV MARKEDENE	16
	5.1 Markedsutvikling	16
	5.2 Eterspørselsstruktur	16
	5.3 Konkurrenter, kunder og leverandører	20
	5.4 Bransjeorganisasjoner og samarbeidsavtaler	21
6.	FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN VIL IKKE HA NEGATIVE VIRKNINGER PÅ KONKURRANSEN	21
	6.1 Innledning	21
	6.2 Markedsandeler	21
	6.3 Partene vil møte sterk konkurranse fra en rekke nasjonale, lokale og regionale aktører	27
	6.4 Kundene utøver kjøpermakt	29
	6.5 Konklusjon om konkurransemessige virkninger	29
	6.6 Vertikale forbindelser	30
	6.7 Effektivitetsgevinster	30
7.	ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP	30
8.	KONFIDENSIALITET	30

1. INNLEDNING

- (1) Foretakssammenslutningen gjelder ISS Facility Services AS' ("ISS") erverv av enekontroll i Tomagruppen AS ("Tomagruppen") (i fellesskap omtalt som "Partene") gjennom kjøp av 100 prosent av aksjene i Tomagruppen ("Transaksjonen").
- (2) Både ISS og Tomagruppen tilbyr et bredt spekter av facility management-tjenester til kunder i en rekke sektorer. Partenes virksomhet overlapper innen soft facility management, renholdstjenester, hard facility management, kantinedrift og innkvarteringstjenester, men de samlede markedsandelene vil gjennomgående være moderate. Det sammenslåtte foretaket vil derfor ikke oppnå en posisjon med markedsrett som en følge av Transaksjonen.
- (3) Markedene er uansett fragmenterte og preget av sterk konkurranse fra en rekke internasjonale, nasjonale, regionale og lokale leverandører. Aktører som Compass Group, Coor, Ability, Insider Facility Solutions, Cares og flere mindre og mellomstore leverandører vil fortsatt utøve et betydelig konkurransepress etter Transaksjonen.
- (4) Konkurransedynamikken i markedene tilsier også at Transaksjonen ikke vil ha negative virkninger. Kontraktene tildeles i stor grad gjennom konkurranseutsatte anbudsprosesser, og kundene kan strukturere anskaffelser etter tjenestetype eller geografi for å sikre bredest mulig konkurranse. I tillegg er markedet preget av lave til moderate etableringshindringer gjennom blant annet bruk av underleverandører og at reglene om virksomhetsoverdragelse gjør det mulig for nye eller mindre aktører å overta kontrakter uten eksisterende lokal tilstedeværelse.

2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

2.1 Foretakssammenslutningens art

- (5) I henhold til aksjekjøpsavtale 6. mai 2026, vil ISS erverve 100 prosent av aksjene i Tomagruppen fra Milevid AS.

Vedlegg 1: Aksjekjøpsavtale 6. mai 2026 (konfidensielt)

- (6) Gjennom ervervet vil ISS erverve enekontroll i Tomagruppen, og Transaksjonen utgjør dermed en "foretakssammenslutning", jf. konkurranseloven § 17 første avsnitt bokstav b. Transaksjonen utløser meldeplikt ettersom hver av Partene har en omsetning over NOK 100 millioner og en samlet omsetning over NOK 1 milliard i Norge, jf. konkurranseloven § 18.
- (7) Foretakssammenslutningen er meldepliktig til Konkurransetilsynet og til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i Danmark. Gjennomføringen er betinget av disse tilsynenes godkjenning.

2.2 Transaksjonens strategiske og økonomiske rasjonale

- (8) 

(9)



3. BESKRIVELSE AV PARTENE

3.1 ISS

3.1.1 Organisatorisk og juridisk struktur

(10) ISS er indirekte kontrollert av ISS A/S, som er toppselskapet i ISS gruppen. ISS A/S er notert på børsen i København, og er ikke kontrollert av noen enkeltaksjonær. En overordnet oversikt over eierstrukturen i ISS gruppen er vedlagt nedenfor.

Vedlegg 2: ISS gruppens struktur


(11) ISS gruppens norske virksomhet består av totalt fem selskaper. Det norske toppselskapet er ISS Holding AS, som igjen eier ISS Management AS. Under ISS Management AS ligger ISS Facility Services AS, som har to datterselskaper, ISS Service Management AS og Raufoss Beredskap AS.

(12) ISS har virksomhet i alle norske fylker, samt på Svalbard.

Vedlegg 3: Oversikt over ISS' struktur i Norge¹

3.1.2 Virksomhetsområder

(13) ISS gruppen er en global tilbyder av facility management-tjenester, med kontorer over hele verden. ISS gruppen har sitt hovedkontor i Søborg i Danmark. Selskapet har over 325 000 ansatte globalt og leverer facility management-tjenester til over 40 000 kunder.

(14) I Norge tilbyr ISS et bredt spekter av facility management-tjenester, herunder renhold, kantinetjenester, resepsjon og andre støttefunksjoner i kontorlokaler, eiendoms- og tekniske tjenester, samt rådgivning og prosjektbaserte tjenester. Tjenestene leveres hovedsakelig av ISS' egne ansatte. For enkelte tjenester og leveranser, herunder  benytter ISS underleverandører eller samarbeidspartnere.

(15) Innenfor facility management tilbyr ISS:

- Soft Facility Management: ISS leverer renholds- og andre soft facility management-tjenester til en rekke ulike virksomheter, herunder kontorer, hoteller, transport- og infrastrukturanlegg, helsesektoren og næringsmiddelindustrien. Innenfor dette virksomhetsområdet leverer ISS også ulike supporttjenester, herunder resepsjon, møte- og konferansestøtte, sentralbord, concierge-tjenester samt post- og administrativ støtte. ISS tilbyr også rådgivning knyttet til planlegging, bruk og videreutvikling av kontorlokaler.

¹ ISS bemerker at ISS Serveringspartner AS ble fusjonert inn i ISS Facility Services AS i 2025.

- Mat- og kantinetjenester: ISS leverer mat- og kantinetjenester til alle typer virksomheter, hovedsakelig gjennom drift av kantiner og personalrestauranter. I tillegg driver ISS kiosker på sykehus i Oslo og Agder,² men leverer kun i begrenset grad mattjenester ment for pasienter innlagt på sykehus, pleiehjem og sykehushoteller.³
 - Eiendoms- og tekniske tjenester (hard facility management): ISS' eiendoms- og tekniske tjenester omfatter teknisk eiendomsforvaltning og daglig drift av bygg i kundens portefølje. Dette inkluderer energistyring, oppfølging av data knyttet til byggets livsløp og vedlikeholdsplanlegging. Tjenestene omfatter også prosjektgjennomføring og oppgraderinger, fra mindre installasjoner og utskiftninger til større rehabiliteringer og tilpasninger for leietakere, samt tjenester for kritiske miljøer med høye krav til driftssikkerhet og oppetid. I tillegg leverer ISS avfallshåndteringstjenester gjennom underleverandører.⁴
 - Innkvartering ("camp"): ISS tilbyr midlertidige innkvarteringsanlegg onshore, normalt i tilknytning til større entrepriseprojekter. Tjenestene omfatter hovedsakelig utleie av selve brakkeriggene samt catering, renhold, resepsjons- og administrasjonstjenester og ulike velferdstjenester som kiosk og organisering av sosiale aktiviteter. ISS leverer også lett teknisk vedlikehold og oppfølging av serviceavtaler. I tillegg kan ISS levere transport og sikkerhet gjennom underleverandører, samt integrert facility management som dekker både "hard" og "soft"-tjenester. ISS' leveranser innenfor "hard"-tjenester, som arbeid på selve riggene, er mer begrenset og ivaretas ofte av underleverandører.
- (16) Utover dette leverer ISS' datterselskap, Raufoss Beredskap AS, tjenester innen industrivern for Raufoss industripark, vaktvirksomhet, brannrådgivning og ulike kurs innen blant annet førstehjelp, varme arbeider og bruk av hjertestarter. For mer informasjon om Raufoss Beredskap AS, se [her](#).
- (17) Mer informasjon om ISS kan finnes på selskapets hjemmeside: <https://www.issworld.com/nb-no>

2

3

4

3.2 Tomagruppen

3.2.1 Organisatorisk og juridisk struktur

- (18) Tomagruppen er toppselskapet i Tomakonsernet, og eies av Milevid AS. Milevid AS eies igjen av Monsen-familien (65 prosent)⁵ og AWC AS (35 prosent). Konsernet har hovedkontor i Bergen.
- (19) Tomagruppen har tre datterselskaper, Toma Facility Norge AS, Toma Eiendomsdrift AS og Fold AS. Disse datterselskapene eier selskaper som driver virksomhet innen én eller flere facility management-tjenester.
- (20) Toma Facility Norge AS har datterselskapene NRS Norge AS og Toma Facility Management AS. Toma Eiendomsdrift AS har datterselskapene Toma Security AS, Neas Fasade AS og Toma Eiendomsdrift Management AS. Fold AS er morselskap til Toma Camp AS og Hvass AS.

Vedlegg 4: Oversikt over Tomagruppens struktur

3.2.2 Virksomhetsområder

- (21) Tomagruppen leverer et bredt spekter av facility management-tjenester til både offentlige og private kunder. Tjenestene leveres hovedsakelig av egne ansatte, men Tomagruppen kan også i enkelte tilfeller bruke underleverandører der selskapet enten ikke har lokal tilstedeværelse eller for tjenester som ligger utenfor kjernevirksomheten.
- (22) Tomagruppen tilbyr i stor grad de samme tjenestene som ISS, med fokus på soft og hard facility management, kantinetjenester og innkvarteringstjenester (camp). For en generell beskrivelse av disse tjenestene vises det til beskrivelsen av ISS' tjenestetilbud. På samme måte som ISS leverer Tomagruppen disse tjenestene til kunder i en rekke sektorer, inkludert hoteller og ferger. Tomagruppens tjenestetilbud er landsdekkende.
- (23) For mer informasjon om Tomagruppen, vises det til nettsiden <https://www.toma.no/>.

3.3 Partenes omsetning og driftsresultat siste regnskapsår

- (24) Tabellen nedenfor viser Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i 2025.

Tabell 1: Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i år 2025

Selskap	Omsetning
ISS	[REDACTED]
Tomagruppen AS	[REDACTED]

⁵ Monsen-familien eier følgende aksjeandeler gjennom sine respektive selskaper: Strandtoft AS (31,67 %, Frode Monsen), Mons Gard Invest AS (6,67 %, Rune Monsen), Silverline Investment AS (21,76 %, Torhild Strand Halland) og Vevle Invest AS (4,99 %, Tore Monsen).

⁶ ISS' omsetning i Norge tilsvarte [REDACTED] 2025, og er konvertert til NOK ved bruk av Norges Banks gjennomsnittlige valutakurs for 2025 (DKK 100 = NOK 157).

4. MARKEDSAVGRENSNING

4.1 Overlappene

- (25) Både ISS og Tomagruppen tilbyr et bredt spekter av facility management-tjenester i Norge som grovt sett kan deles mellom "soft" og "hard" facility management. Innenfor soft facility management tilbyr begge Partene blant annet renholdstjenester, resepsjonstjenester, post- og dokumenthåndtering, administrative støttefunksjoner og øvrige kontorstøttetjenester. Hard facility management omfatter blant annet drift og vedlikehold av bygg, som energistyring, installasjonsarbeid og rehabiliteringsarbeid. Begge Partene tilbyr også mat- og kantinetjenester. Utover dette leverer også begge Partene midlertidige innkvarteringsanlegg til bygge- og infrastrukturprosjekter (camps).
- (26) Partenes virksomhet er illustrert i figuren nedenfor:

Figur 1: Illustrasjon av partenes tjenestetilbud



- (27) Nedenfor vil Partene først skissere hvordan disse markedene har blitt definert i tidligere praksis før de konkrete markedsavgrensningene vurderes.

4.2 Overordnet om markedene for facility management

- (28) EU-Kommisjonen ("**Kommisjonen**") har vurdert markedet for facility management i en rekke avgjørelser.⁷ Kommisjonen har i disse vedtakene definert et overordnet marked for facility management, og skilt mellom (i) general facility management (omfatter bl.a. sikkerhetstjenester, renholdstjenester og vaktmestertjenester), (ii) teknisk facility management (omfatter bl.a. energistyring, inspeksjon og reparasjon av teknisk utstyr i bygninger) og (iii) kommersiell facility management (omfatter bl.a. regnskapstjenester).⁸

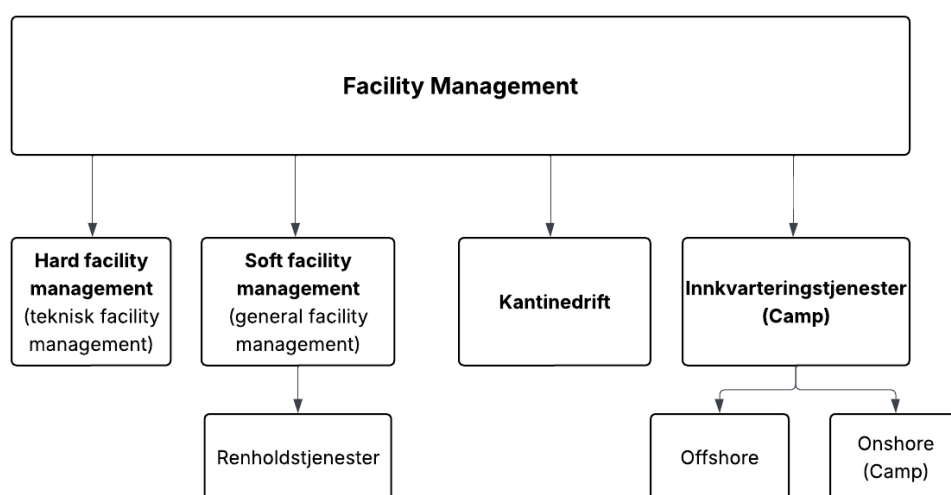
⁷ Se bl.a. M.11559 *Exyte/Kinetic*, COMP/M.7614 *CVC Capital Partners/Royal DSM (Fibre Intermediates and Composite Resins)*; COMP/M.6020 *ACS/Hochtief*, COMP/M.7207 *Clayton Dubilier & Rice/Ashland Water Technologies* og COMP/M.3653 *Siemens/VA Tech*.

⁸ Se for eksempel M.11559 *Exyte/Kinetics*, avsnitt 59 og COMP/M.3653 *Siemens/VA Tech*, avsnitt 461.

Kommisjonen har videre vurdert, men holdt det åpent om markedene bør segmenteres ytterligere etter kunde og type bygninger som betjenes.⁹

- (29) Kommisjonen har også i tidligere praksis segmentert et separat produktmarked for rengjøring og tilknyttede tjenester som ligger under general facility management.¹⁰
- (30) Kommisjonen har videre vurdert at kantinedrift utgjør et eget marked, adskilt fra annen facility management.¹¹ Partene er ikke kjent med noen beslutninger fra Kommisjonen som omhandler markedet for innkvarteringstjenester. Tidligere konkurransemeldinger samt bransjepraksis indikerer imidlertid at dette bør anses som et eget marked.¹²
- (31) Partene anser at Kommisjonens definisjon av "general facility management" og "teknisk facility management" i stor grad overlapper med det som i bransjen og i tidligere meldinger til Konkurransetilsynet omtales som "soft facility management" og "hard facility management", se nærmere om dette i punkt 4.3 og 4.4.
- (32) Grovt sett kan dermed markedene for facility management segmenteres på følgende måte.

Figur 2: Illustrasjon av markedene for facility management-tjenester



- (33) I det følgende vil det først redegjøres for henholdsvis soft og hard facility management i punkt 4.3 og 4.4, deretter kantinedrift i punkt 4.5. Avslutningsvis vil det i punkt 4.6 redegjøres for innkvarteringstjenester (camp).

⁹ Se M.11559 *Exyte/Kinetics*, avsnitt 60 og COMP/M.7614 *CVC Capital Partners/Royal DSM (Fibre Intermediates and Composite Resins)*, avsnitt 58-59.

¹⁰ C-IV/M.1572 *ISS/Abilis*, avsnitt 8.

¹¹ M.9455 *Compass/ Fazer Food Services*, avsnitt 65.

¹² *Cares AS/Sodexo AS* avsnitt 28 og 29.

4.3 Soft facility management

4.3.1 Produktmarked

- (34) Som nevnt ovenfor har Kommisjonen tidligere avgrenset et eget marked for general facility management, som omfatter tjenester som sikkerhet, renhold og vaktmestertjenester.¹³ Kommisjonen har videre avgrenset et eget undermarked for renhold og tilknyttede tjenester.¹⁴ I flere tidligere meldinger til Konkurransetilsynet har det blitt anført at soft facility management utgjør et eget produktmarked, som blant annet omfatter tjenester som renholdstjenester, resepsjonstjenester, sikkerhetstjenester, avfallshåndtering, landskapspleie, plantetjenester og vaktmestertjenester.¹⁵
- (35) Kommisjonens definisjon av "general facility management" synes å ligge nært opp til det som i bransjen og tidligere meldinger til Konkurransetilsynet omtales som "soft facility management". Selv om det kan være visse forskjeller mellom disse to konseptene, mener Partene at soft facility management bør utgjøre det relevante markedet i en norsk kontekst, ettersom leverandører i Norge typisk tilbyr en tilsvarende tjenestepakke som de klassifiserer som soft facility management.¹⁶ Partene mener derfor at det relevante produktmarkedet er soft facility management, som da omfatter blant annet renhold, vaktmestertjenester, sikkerhet, resepsjon og landskapstjenester.
- (36) Partene mener at soft facility management, med et potensielt unntak for rengjøring, ikke bør segmenteres ytterligere etter tjenestetype. Det vises til at det er en betydelig substitusjon på tilbudssiden mellom de ulike soft facility management-tjenestene, hvor flere aktører på markedet som Compass, Coor, Cares, Ability, og Insider tilbyr hele spekteret av soft facility management som en pakke. Det vises videre til at inngangsbarrierene for soft facility management generelt er lave, og at selv for tjenester som krever noe mer spesialisering, som sikkerhetstjenester, kan aktørene tilby disse ved å sette arbeidet ut til underleverandører. [REDACTED]
- (37) Videre mener Partene at det ikke er grunnlag for å segmentere soft facility management etter kundesektor, noe Kommisjonen heller ikke har gjort i sine avgjørelser.¹⁷ ¹⁸ Selv om visse kunder som for eksempel Forsvaret og politiet stiller enkelte særkrav til for eksempel

¹³ COMP/M.3653 *Siemens/VA Tech*, avsnitt 461.

¹⁴ C-IV/M.1572 *ISS/Abilis*, avsnitt 8-9.

¹⁵ *Compass Holding Norge AS/4Service Holding AS*, avsnitt 151, sammenholdt med *Cares AS/Sodexo AS* punkt 6.1.1 og punkt 7.1.1.

¹⁶ Dette samsvarer også med tidligere konkurransemeldinger til Konkurransetilsynet, hvor melderne har lagt til grunn at soft facility management-tjenester er det relevante markedet, se bl.a. *Cares AS/Sodexo AS*, punkt 6.1 og *Compass Holding Norge AS/4Service Holding AS*,

¹⁷ COMP/M.3653, *Siemens/VA Tech*, avsnitt 461

¹⁸ Riktignok oppgav Compass Holding i sin melding til Konkurransetilsynet i forbindelse med oppkjøpet av 4Service Holding markedsandeler for hypotetiske markeder etter kundegruppene (i) Business & Industry ("B&I-sektoren"), (ii) helsesektoren, (iii) utdanningssektoren og (iv) forsvarssektoren. Partene anførte imidlertid at segmenteringen etter kundesektor var kunstig og kun reflekterte de ulike kundegruppene som Compass betjente *Compass Holding Norge AS/4Service Holding AS*, avsnitt 175 og avsnitt 358-383.

sikkerhetsklarering, foreligger det imidlertid flere holdepunkter for å ikke foreta en ytterligere segmentering etter kundegruppe:

- Soft facility management omfatter generelle støttetjenester som bidrar til å opprettholde den daglige driften på kontorer, uavhengig av hvilken bransje kunden opererer i.
- Tomagruppen og ISS, samt flertallet av konkurrentene, leverer sammenlignbare soft facility management-tjenester til kunder uavhengig av sektor. Partene opplever generelt at aktørene i markedene har en variert kundebase og kan levere til alle typer virksomheter.
- Særkrav som stilles av enkeltaktører, som sikkerhetsklarering, endrer heller ikke tjenestens karakter og er heller ikke en inngangsbarriere av betydning. Selv om det kreves sikkerhetsklarering av personell som må jobbe i eksempelvis Forsvaret, er dette i realiteten personell som utfører samme oppgaver som personell som jobber i virksomheter uten slike sikkerhetskrav. Uansett vil reglene om virksomhetsoverdragelse redusere betydningen av dette, ettersom sikkerhetsklarert personell ofte vil overføres ved et eventuelt leverandørbytte.¹⁹

(38) Partene mener derfor at det relevante produktmarkedet for soft facility management ikke bør segmenteres ytterligere etter kundetype. Det er imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til den presise markedsavgrænsningen ettersom Transaksjonen ikke vil reise utfordringer uavhengig av hvordan markedet defineres. Partene vil dermed for fullstendighetens skyld oppgi markedsandeler innen soft facility management også etter kundegruppene (i) B&I-sektoren, (ii) helsesektoren, (iii) utdanningssektoren og (iv) forsvar og øvrige.

4.3.2 Renholdstjenester

(39) Kommisjonen har tidligere avgrenset et eget marked for renhold og tilknyttede tjenester i *ISS/Abilis*.²⁰ Kommisjonen vurderte også om det burde skilles mellom daglig kontorrenhold (Daily Office Cleaning, "**DOC**") og spesialiserte renholdstjenester som for eksempel sykehusrenhold. Kommisjonen lot imidlertid produktmarkedsavgrænsningen stå åpen.²¹ Partene er ikke kjent med at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til rengjøringsmarkedet.²²

¹⁹ Se nærmere avsnitt (44) nedenfor.

²⁰ IV/M.1572 *ISS/Abilis*,

²¹ *Ibid*, avsnitt 8-9.

²² Partene viser også til at i Cares AS i sin melding til Konkurransetilsynet i forbindelse med oppkjøpet av Sodexo AS ikke segmenterte rengjøringsstjenester ytterligere etter tjenestetype, jf. *Cares AS/Sodexo AS*, avsnitt 57-59. Se også *4Service Gruppen AS/Royal Pluss AS* hvor partene argumenterte for at det ikke burde skilles mellom ulike typer tjenester, da det ikke er en klar distinksjon mellom tjenestene, og da de fleste aktørene i markedet tilbyr ulike tilleggstjenester og spesialisert renhold i tillegg til daglig vask, jf. avsnitt 25. Dette ble videre lagt til grunn i *4Service Gruppen AS/Mint Renhold AS* fra 2017, hvor partene oppga markedsandeler for rengjøringsstjenester til "business and public sector", som følge av at Mint Renhold kun tilbød rengjøringsstjenester for disse sektorene.

- (40) Partene er enige i at rengjøringstjenester potensielt kan utgjøre et eget undermarked av soft facility management ettersom dette segmentet har spesielt lave inngangsbarrierer og det finnes en rekke aktører på markedet som kun tilbyr renhold. For denne meldingens formål avgrenses dermed et eget marked for rengjøringstjenester.
- (41) På den andre siden mener Partene at markedet for rengjøringstjenester ikke skal segmenteres etter kundegruppe. Det stilles generelt tilsvarende krav til renhold av alle kunde grupper, med mulige unntak for kunder med helt særegne behov som sykehus, næringsmiddel- og legemiddelindustrien. Helseforetak er imidlertid ikke et stort kundesegment i Norge ettersom de statlige helseforetakene normalt foretar rengjøring selv. Det er imidlertid ikke nødvendig å ta stilling til den endelige avgrensingen av rengjøringsmarkedet ettersom Transaksjonen uansett ikke vil reise utfordringer. Partene vil dermed for fullstendighetens skyld oppgi markedsandeler for (i) generell rengjøring og (ii) spesialisert rengjøring.

4.3.3 Geografisk marked

- (42) Partene kjenner ikke til praksis hvor Kommisjonen eller Konkurransetilsynet har konkludert på den geografiske utstrekningen av markedet for soft facility management eller rengjøring. Kommisjonen har imidlertid indikert at markedet for renhold og tilknyttede tjenester er nasjonalt.²³ I tidligere konkurransemeldinger til Konkurransetilsynet har det også blitt argumentert for at det relevante geografiske markedet for general facility management og soft facility management, samt for renhold, er nasjonalt.²⁴
- (43) Partene er enige i at markedet for soft facility management og renhold må anses som nasjonalt. Det vises til at flere aktører er til stede flere steder i landet, som blant annet Coor, Compass Group, Insider Facility Solutions og Ability. Utover de nasjonale aktørene finnes også et stort antall regionale og lokale selskaper som skaper sterk konkurranse om kundene uavhengig av plassering, noe som fører til homogene pris- og konkurranseforhold over hele landet.
- (44) Tilbudssubstitusjon taler også for en nasjonal markedsavgrensning, i lys av reglene om virksomhetsoverdragelse i arbeidsmiljøloven kapittel 16. Disse reglene innebærer at dersom en kunde bytter leverandør, og det anses som en virksomhetsoverdragelse, blir de ansatte som har arbeidet hos kunden overført til den nye leverandøren.²⁵ Dette innebærer at både små og store aktører kan overta kundekontrakter over hele landet, også i områder der de ikke allerede har egen arbeidsstyrke, fordi de samtidig vil overta den tidligere leverandørens ansatte knyttet til den aktuelle kunden. Manglende eksisterende bemanning i et bestemt geografisk område utgjør derfor i realiteten ikke noe vesentlig hinder for å overta en kontrakt.

²³ IV/M.1572 ISS/Abilis, avsnitt 10-11.

²⁴ Cares AS/Sodexo AS, punkt 6.1.2; Coor Service Management AS/West Facility Management AS punkt 7.2; TomaGruppen AS/Allianceplus AS, avsnitt 38; Compass Holding Norge AS/4Service Holding AS, avsnitt 160.

²⁵ Ansatte kan dog motsi seg en slik overføring, jf. arbeidsmiljøloven § 16-3.

- (45) Det legges derfor til grunn at markedet for soft facility management og renholdstjenester er nasjonalt.

4.4 Hard facility management

4.4.1 Produktmarked

- (46) Kommisjonen har i flere avgjørelser avgrenset et eget marked for teknisk facility management ("TFM"). I *Siemens/VA Tech* segmenterte Kommisjonen et eget marked for TFM, som omfatter energistyring, inspeksjon, vedlikehold og reparasjon av teknisk utstyr og installasjoner i bygninger.²⁶ Denne konklusjonen ble gjentatt i *Exyte/Kinetics*, men Kommisjonen indikerte her at det fantes egne undermarkeder for kunder som er aktive innen produksjon av halvledere og annen høyteknologi ettersom de stiller særegne krav.²⁷
- (47) Kommisjonen har også i enkelte avgjørelser avgrenset et eget marked for energistyring ved siden av alminnelig TFM. Disse avgjørelsene synes imidlertid å omfatte aktører som tilbyr dette som en spesialisert stand-alone-tjeneste og ikke som en del av en større TFM-pakke.²⁸
- (48) Praksisen ovenfor indikerer at kjernen i TFM er vedlikehold og drift av de tekniske installasjonene i bygninger. Partene oppfatter dermed at TFM overlapper med det som i en norsk bransjekontekst omtales som hard facility management. Dette vil også være en mer treffende avgrensning i en norsk kontekst, på tilsvarende måte som for soft facility management. Partene viser også til at Compass Holdings melding i forbindelse med oppkjøpet av 4Service Holding avgrenset et eget marked for hard facility management.²⁹
- (49) Partene mener på dette grunnlag at det bør avgrenses et eget produktmarked for hard facility management som omfatter elektroteknisk arbeid, vedlikehold og reparasjoner av bygninger, oppvarming, ventilasjon og klimaanlegg, rørleggerarbeid samt testing av brann- og tekniske installasjoner. Dette er tjenestetyper som normalt tilbys samlet av konkurrerende aktører på det norske markedet.
- (50) Utover dette mener Partene at det ikke er hensiktsmessig å segmentere markedet for hard facility management etter kundegruppe. Det er i all hovedsak tilsvarende tjenester som leveres til brorparten av kundene og alle typer bygg, og tilsvarende prisstrukturer. Partene ser imidlertid ikke bort fra at det kan eksistere egne hard facility management-markeder for kunder med helt særegne og tekniske behov, men dette vil i så fall utgjøre egne

²⁶ COMP/M.3653 *Siemens/VA Tech*, avsnitt 461; se også COMP/M.7614 *CVC Capital Partners/Royal DSM (Fibre Intermediates and Composite Resins)*, avsnitt 58-59 og M.11559 *Exyte/Kinetics*, avsnitt 59.

²⁷ M.11559 *Exyte/Kinetics*, avsnitt 66-69.

²⁸ Se eksempelvis M.9456 *SPP/Cez Esco/JV*, avsnitt 23 til 25

²⁹ *Compass Holding Norge AS/4Service Holding*, avsnitt 109.2. Det bemerkes imidlertid at Coor Service Management AS i forbindelse med oppkjøpet av West Facility Management AS i 2018, anførte at det finnes et eget marked for eiendomsservice som blant annet omfatter vedlikehold, vindusvask, fasaderengjøring og brannvern, jf. punkt 7.4 Partene er av den oppfatning at dette i denne sammenheng er en mindre presis beskrivelse, da disse tjenestene i stor grad er overlappende med "soft facility management", samtidig som tjenestene også kan ha noe overlapp med typiske tekniske facility management-tjenester og "hard facility management".

spesialistmarkeder som er kvalitativt annerledes enn generelt hard facility management, som er det eneste ISS og Tomagruppen tilbyr.

4.4.2 Geografisk marked

- (51) Kommisjonen har ikke konkludert på den geografiske avgrensingen av markedet for hard facility management.³⁰ Tidligere meldinger til Konkurransetilsynet har lagt til grunn en nasjonal avgrensing for eiendomsservice.³¹
- (52) Partene mener at markedet for hard facility management skal avgrenses nasjonalt. En rekke leverandører opererer på landsbasis, herunder blant annet Coor, PHM, Caverion og Bravida. Til tross for at etterspørselen ofte er rettet mot aktører som kan tilby tjenestene lokalt, benytter de fleste selskaper underleverandører for å utføre arbeid på lokasjoner hvor de ikke er til stede selv. Dette fører til homogene konkurranseforhold og prisnivå over hele Norge.

4.5 Kantinedrift

4.5.1 Produktmarked

- (53) Kommisjonen har tidligere avgrenset et eget produktmarked for kantinedrift 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 premises".³²

- (54) Kommisjonen har videre antydnet at (i) kantinedrift og (ii) konsesjonsbaserte mat- og serveringstjenester bør avgrenses som separate produktmarkeder.³³
- (55) I den samme avgjørelsen vurderte Kommisjonen om markedet for kantinedrift burde segmenteres ytterligere etter kundesektor, nærmere bestemt (i) B&I-sektoren (personalkantiner i både offentlig og privat sektor), (ii) helse (sykehus, sykehjem), (iii) utdanning (skoler og universiteter) og (iv) forsvar og øvrige.³⁴ Kommisjonen konkluderte imidlertid ikke om markedet skulle avgrenses langs disse linjene.³⁵

³⁰ M.11559 *Exyte/Kinetics*, avsnitt 9, COMP/M.7207 *Clayton Dubilier & Rice/Ashland Water Technologies*, avsnitt 30, COMP/M.7614 *CVC Capital Partners/Royal DSM*, avsnitt 60, COMP/M.6020 *ACS/Hochtief*, avsnitt 16 og COMP/M.3653 *Siemens/VA Tech*, avsnitt 461.

³¹ *Coor Service Management AS/West Facility Management AS* punkt 7.4

³² COMP/M. 9455 *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 27 og 30, M.2977 *Compass/Onama SpA*, avsnitt 11 og 13-15 og M.2373 *Compass/Selecta*, avsnitt 10 og 23.

³³ COMP/M. 9455 *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 30. Konsesjonsbaserte matjenester omfatter "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", jf. Avsnitt 27.

³⁴ M.9455 *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 36 og 43; M.1972 *Granada/Compass*, avsnitt 9-10 og M.7232 *Charterhouse/Nuova Castelli*, avsnitt 17.

³⁵ M.9455 *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 42.

- (56) Partene mener at det relevante produktmarkedet er et samlet marked for kantinedrift, uten ytterligere segmentering etter kundesektor:³⁶
- **Fra et etterspørselsperspektiv** etterspør kundene i hovedsak den samme tjenesten, som er drift av kantine og levering av mat og drikke på kundens lokasjon. Selv om enkelte kunder kan ha særskilte krav til blant annet sikkerhet, bemanning, åpningstider eller ernæringsstilbud, endrer ikke dette tjenestens karakter eller kompetansebehov. Det er fortsatt et godt mattilbud som er det helt sentrale for kundene, uavhengig av sektor.
 - **På tilbudssiden** er det de samme leverandørene som tilbyr kantinetjenester, uavhengig av kundegruppe. Tjenestene bygger i stor grad på de samme ressursene og den samme kompetansen innen innkjøp, matproduksjon, logistikk og kontraktsoppfølging. Selv om enkelte offentlige kunder kan stille krav om sikkerhetsklarering, utgjør ikke dette et forhold som gir grunnlag for en egen markedsavgrensning. Reglene om virksomhetsoverdragelse vil dessuten ofte også redusere betydningen av dette, da en ny leverandør kan ta over eksisterende ansatte med sikkerhetsklarering.
- (57) Partene mener derfor at det relevante produktmarkedet er et samlet marked for kantinedrift, uten ytterligere segmentering etter kundesektor. I tråd med *Compass/Fazer Food Services* vil Partene likevel oppgi markedsandeler innen kundesektorene (i) B&I, (ii) helse,³⁷ (iii) utdanning og (iv) forsvar og øvrige.
- (58) Ingen av Partene har virksomhet innenfor markedet for konsesjonsbaserte mat tjenester.³⁸ Dette markedet vil dermed ikke behandles nærmere i meldingen.

4.5.2 Geografisk marked

- (59) Kommisjonen har tidligere vurdert det geografiske markedet for kantinedrift som nasjonalt for Norge.³⁹ Kommisjonen påpekte i denne forbindelse at kontrakter både på kunde- og leverandørsiden ofte inngås på nasjonalt nivå.⁴⁰
- (60) Partene er enige i at markedet for kantinedrift må anses som nasjonalt. I likhet med markedet for soft facility management-tjenester har mange av aktørene nasjonal tilstedeværelse, med lokasjoner flere steder i landet. Andre aktører som tilbyr mat tjenester

³⁶ Dette støttes også av at Kommisjonens markedsundersøkelse i *Compass/Fazer Food Services* ga blandede resultater når det gjaldt behovet for en slik oppdeling, se M.9455 *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 39-41.

³⁷ ISS oppfatter at et hypotetisk undermarked for helsesektoren omfatter kantinedrift og matproduksjon for pasienter, herunder innlagte på sykehus samt beboere på sykehjem og sykehushoteller. Det er bare for disse gruppene at det stilles særskilte krav til matproduksjonen som tilpasset ernæring for ulike pasientgrupper, se M.9455 *Compass/Fazer Food Services* avsnitt 39-40. Omsetning knyttet til drift av ansattkantiner og kiosker på sykehus hører derimot til B&I-segmentet, ettersom denne virksomheten ikke er underlagt særlige ernæringskrav, men drives på samme måte som enhver annen bedriftskantine.

³⁸ [REDACTED] For denne meldingens formål er omsetningen knyttet til disse kontraktene inntatt under kantinedrift for B&I-sektoren.

³⁹ M.9455 *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 66 og 69; COMP/M.2373 *Compass/Selecta*, avsnitt 24 og 25 og M.1972 *Granada/Compass*, avsnitt 18 og 20.

⁴⁰ M.9455 *Compass/Fazer Food Services*, avsnitt 68.

i hele eller store deler av landet er blant annet Coor, Compass Group og EVAT. Måltidene tilberedes på kundens fasiliteter på industrikjøkken som stilles til rådighet av kunden. Behovet for sentral infrastruktur er dermed begrenset.

- (61) På samme måte som for soft facility management-tjenester utgjør reglene om virksomhetsoverdragelse et viktig element i konkurransedynamikken. En ny leverandør vil ofte ha både rett og plikt til å overta de ansatte som allerede leverer tjenestene hos kunden, og kan dermed raskt etablere lokal tilstedeværelse. Dette underbygger at leverandører kan konkurrere om kontrakter også uten etablert bemanning i det aktuelle området, og taler også for at markedene bør avgrenses nasjonalt.

4.6 Innkvarteringstjenester (Camp)

4.6.1 Produktmarked

- (62) Partene er ikke kjent med praksis fra hverken Kommisjonen eller Konkurransetilsynet som har vurdert markedet for innkvarteringstjenester. Tidligere konkurransemeldinger til Konkurransetilsynet har imidlertid indikert at dette bør anses som et eget produktmarked.⁴¹ I tidligere meldinger ble det oppgitt markedsandeler for innkvarteringstjenester innen henholdsvis onshore og offshore.

- (63) Partene ser ingen grunn til å fravike vurderingene i de tidligere meldingene som ble inngitt til Konkurransetilsynet. Innkvarteringstjenester utgjør en produktkategori som krever en totalleveranse bestående blant annet av brakkerigger eller lokaler, samt forpleiningstjenester tilsvarende enkel hotellstandard. Det er videre vesentlige forskjeller mellom å tilby innkvarteringstjenester onshore og offshore, blant annet fordi offshorevirksomhet krever en rekke sertifiseringer og bransjekunnskap som ikke er overførbare til onshore-forpleining.

- (64) Partene legger dermed til grunn at det eksisterer egne produktmarkeder for innkvarteringstjenester, segmentert etter henholdsvis onshore og offshore.

4.6.2 Geografisk marked

- (65) Partene mener at markedet for innkvarteringstjenester er nasjonalt i utstrekning. Dette understøttes av at det finnes betydelige leverandører som opererer på landsbasis, og av etterspørsel fra kunder med en nasjonal tilstedeværelse, herunder store entreprenørselskaper. Innkvarteringstjenester er dessuten en mobil driftsform, ettersom brakkene er ment å transporteres og settes opp midlertidig på et anlegg eller prosjektsted for en begrenset periode, uansett hvor det befinner seg i landet.

4.7 Konklusjon på markedsavgrensningen

- (66) Oppsummert mener Partene at markedet for facility management-tjenester kan segmenteres på følgende måte:

⁴¹ Se *Compass Holding Norge AS/Service Holding AS*, avsnitt 116 og avsnitt 284–289. I denne meldingen ble imidlertid accommodation behandlet som en kundesektor innenfor soft facility management-tjenester. Se også *Cares AS/Sodexo AS*, punkt 6.1.1.

- **Soft facility management:** Omfatter et bredt spekter av soft support-tjenester, med unntak av kantinedrift, herunder blant annet renholdstjenester, resepsjonstjenester, sikkerhetstjenester, avfallshåndtering, landskapspleie, plantetjenester og vaktmestertjenester. For denne meldingens formål vil det oppgis markedsandeler på kundesegmenter, selv om Partene mener dette ikke representerer en hensiktsmessig avgrensning.
 - **Renholdstjenester:** Undermarked av soft facility management, som inkluderer et bredt spekter av renholdstjenester, med en potensiell segmentering mellom daglig kontorrenhold og spesialiserte renholdstjenester.
- **Kantinedrift:** Omfatter levering av mat- og serveringstjenester utenfor hjemmet utført av tredjeparter, herunder kiosk- og kafétjenester samt levering av mat- og drikkeautomater, med en avgrensning mot konsesjonsbaserte mat- og serveringstjenester. Partene vil for denne meldingens formål også oppgi markedsandeler etter kundesektor.
- **Hard facility management:** Inkluderer mekanisk og elektrisk ingeniørarbeid, vedlikehold av bygningene, oppvarming, rørleggerarbeid og brann- og apparattesting.
- **Innkvarteringstjenester (Camp):** Midlertidig innkvartering, med egne markeder for henholdsvis onshore og offshore.

5. BESKRIVELSE AV MARKEDENE

5.1 Markedsutvikling

(67) Markedet for facility management i Norge og Skandinavia er i vekst. Markedsveksten drives blant annet av en økning i antall kontoransatte, større bygningsarealer og økt bruk av outsourcing, i tillegg til underliggende forhold som befolkningsvekst.

(68) Tjenestene er i stor grad nødvendige for kundene og kan ikke enkelt nedskaleres. Dette bidrar til at etterspørselen forblir relativt stabil, også i perioder med økonomisk nedgang. Samlet sett er markedet preget av stabil og moderat vekst, hvor særlig økt bruk av outsourcing er en av de viktigste bidragsyterne.

5.2 Etterspørselsstruktur

5.2.1 Salgskanaler og kontraktslengde

(69) Kontraktene for facility management tildeles i stor grad gjennom konkurranseutsatte salgsprosesser. Hovedandelen av kontraktsvolumet tildeles gjennom offentlige og private anbud. For mindre kontrakter er imidlertid innkjøpsprosessen normalt mer uformell og skjer ofte uten en formalisert anbudsprosess, selv om kundene som regel sammenligner tilbud fra flere aktører før en avtale inngås. En del kontrakter er også relasjonsbaserte, og fornyes eller utvides over tid. Kundeforhold kan derfor være langvarige selv om kontrakten er tidsbegrenset, fordi kunder ofte fornyer, forlenger eller utvider avtalen under

kontraktperioden om de er fornøyde. Kontraktene er normalt indeksregulerte flerårige kontrakter.

- (70) For offentlige kunder følger det av anskaffelsesregelverket at kontrakter må konkurranseutsettes med jevne mellomrom. Slike kontrakter har typisk en løpetid på tre år med opsjoner på forlengelse, eksempelvis 3+2. Det er dermed til enhver tid nye kontrakter for offentlige kunder som blir satt ut på anbud, noe som skaper konkurranse i markedet og åpner for at nye aktører kan kapre markedsandeler.
- (71) Også i privat sektor inngås kontrakter ofte med en varighet på om lag tre til fem år, gjerne med forlengelsesopsjoner som kan gi total varighet fra fem til åtte år. Aktørene utsettes dermed med jevne mellomrom for ny konkurranse, da kundene kan skifte leverandør ved kontraktens utløp. Bare det siste året har det vært en rekke leverandørbytter i større kontrakter som underbygger dette, blant annet:
- DNV GL byttet leverandør fra ISS til Compass
 - Jotun byttet leverandør fra Sodexo til Coor
 - Avinor byttet leverandør fra ISS til Coor
 - Departementenes sikkerhetsservice byttet leverandør fra Compass til ISS
 - NHO byttet leverandør fra Compass til ISS
 - Gomans byttet leverandør fra ISS til Renex
- (72) Kostnadene ved å bytte leverandør er samlet sett lave, men kan variere avhengig av kontraktstypen. For mindre kontrakter, som gjerne er mer standardiserte og mindre integrerte, er byttekostnadene minimale. For større og mer integrerte kontrakter kan byttekostnadene være høyere ettersom det er flere systemer som må overføres og det er mer komplekst for leverandøren å sette seg inn i kontrakten. På den andre siden vil reglene om virksomhetsoverdragelse redusere risikoen ved overføring av også de største kontraktene.

5.2.2 Kundepreferanser

- (73) Både offentlige og private kunder velger hovedsakelig leverandør basert på pris. Betydningen av ulike konkurranseparametere varierer imidlertid mellom markedene og ulike kundegruppers betalingsvilje, hvor enkeltkunder kan legge mer vekt på kvalitet.
- (74) Innen kantinedrift kan kvalitet i noen tilfeller være viktigere enn pris, spesielt for kunder som etterspør et "premiumtilbud" med større variasjon, ferskere råvarer og en mer helhetlig brukeropplevelse. Et eksempel på dette er Tomagruppens premiumtilbud "Hvass", som blant annet drifter kantiner med særlig høyt servicenivå til kunder som [REDACTED]. I tillegg til dette er bærekraft, digitale løsninger og innovasjon blitt kriterier som har blitt viktigere de siste årene, og som forventes å bli enda viktigere fremover.

5.2.3 Forskning og utvikling

- (75) Forskning og utvikling har begrenset betydning i markedene for facility management. Tjenestene som tilbys under disse kontraktene er driftsorienterte ytelser hvor det tradisjonelt sett brukes lite ressurser på FoU-aktiviteter. Samtidig forventes betydningen av teknologi å øke fremover, herunder bruk av KI for å øke effektiviteten.
- (76) ISS utvikler riktignok enkelte programvareløsninger som støtter leveransen av sine tjenester, men det finnes tilsvarende tredjepartsløsninger som er fritt tilgjengelige i markedet. Nye produkter, som eksempelvis rengjøringsroboter, sensorer og miljøvennlige produkter utvikles av tredjeparter og er tilgjengelige for alle.

5.2.4 Kjøpermakt

- (77) Som beskrevet i punkt 5.2.1 utøver kundene kjøpermakt blant annet gjennom konkurranseutsatte salgsprosesser, og kan utforme disse slik at konkurransen mellom leverandørene blir størst mulig.
- (78) Større kunder med nasjonal tilstedeværelse spalter ofte opp anskaffelser av facility management etter tjenestetype og geografi for å tilrettelegge for bred deltakelse i konkurransene. Eksempelvis har offentlige virksomheter som politiet og NAV gjennomført separate anbudskonkurranser for ulike regioner. Private aktører som Equinor gjør også dette. Denne anbudsstrategien gjør det mulig også for mindre og regionale aktører å delta i konkurransen om de største kundene.
- (79) Kunden utøver videre kjøpermakt ved at de kan true eller faktisk flytte kontrakter in-house. En overgang til in-house forutsetter i hovedsak kun at kunden inngår avtaler med leverandører om råvarer, som mat, og selv står for organiseringen av tjenesteleveransen. Reglene for virksomhetsoverdragelse vil også ofte gjelde for en slik insourcing, slik at kundene kan ta over eksisterende personell som allerede jobber hos dem. Det er dermed begrensede barrierer for at kundene skal insource facility management-tjenester.
- (80) Renholdskontrakten med Forsvaret er et illustrerende eksempel på at insourcing er en reell trussel for aktørene i markedet. Regjeringen besluttet i 2021 at Forsvarsbygg skulle overta renholdet for hele Forsvaret fra blant annet ISS og Toma. Overføringen ble gjennomført i løpet av 2024, etter at alle eksisterende kontrakter hadde løpt ut.⁴² Forsvaret var en av de største kundene av renholdstjenester i Norge, og dette viser at insourcing også er en reell trussel fra kunder med store og sammensatte renholdsbehov. ISS viser også til at Norwegian Property nylig besluttet å avslutte kontrakten om vaktmestertjenester og i stedet utføre disse tjenestene selv.

5.2.5 Inngangsbarrierer

- (81) Partene mener at barrierene for å etablere seg i facility management-markedene er lave i enkelte segmenter, og moderate samlet sett.

⁴² Omtalt av blant annet i artikler fra NRK og Fri Fagbevegelse av 3. januar 2025: <https://www.nrk.no/tromsogfinnmark/har-tatt-renholdet-tilbake-til-forsvaret-etter-flere-ar-i-privat-sektor-1.17189736> og <https://frifagbevegelse.no/ntlmagasinet/na-er-alle-renholderne-tilbake-i-forsvaret--har-vart-kjempelange-ar-6.158.1103944.e05445fa88>. Begge lastet ned 11. mai 2026.

- (82) For soft facility management er inngangsbarrierene generelt lave. Slike tjenester krever normalt ikke store investeringer i utstyr, lokaler eller teknologi, og virksomhet kan derfor etableres med relativt begrensede oppstartskostnader. Leveransen er i stor grad arbeidskraftbasert, og det er som regel ikke behov for spesialkompetanse for å komme i gang. Det faktum at markedet består av både store, mellomstore og små leverandører underbygger at markedet har lave inngangsbarrierer.
- (83) Det forekommer likevel enkelte særskilte operative eller regulatoriske krav innenfor enkelte tjenesteområder som isolert sett kan gjøre etablering mer krevende. For vakt- og sikkerhetstjenester krever enkelte oppdrag godkjenninger og sikkerhetsklareringer. Tilbydere av facility management-tjenester kan imidlertid løse dette ved å sette ut arbeidet til underleverandører. Det vises blant annet til [REDACTED] [REDACTED] Reglene om virksomhetsoverdragelse medfører imidlertid at sikkerhetsklarerte ansatte ofte kan overføres fra gammel til ny leverandør. Disse kravene er dermed ikke en betydelig etableringshindring i seg selv.⁴³
- (84) Enkelte segmenter, som blant annet banerelatert renhold, er også underlagt spesifikke sikkerhetskrav, herunder ofte krav til sikkerhetsleder. Dette kan imidlertid løses ved å kjøpe slike tjenester i markedet. Partene ser også et økt fokus på kvalitetsrapportering på tvers av segmentene, samt økt bruk av bøter, særlig i deler av offentlig sektor. Dette utgjør imidlertid ikke en vesentlig inngangsbarriere.
- (85) Inngangsbarrierene for rengjøringstjenester isolert sett er svært lave. De fleste renholdstjenester krever kun grunnleggende utstyr og alminnelig opplæring, og det stilles normalt ikke krav til fagutdanning eller autorisasjon. Markedet består dessuten av en rekke aktører, fra små lokale leverandører til større nasjonale virksomheter. Enkelte kundesegmenter, som sykehus, næringsmiddel- og drikkevareindustrien og legemiddelindustrien, kan likevel stille spesifikke kvalitetskrav.⁴⁴ Kravene er imidlertid ikke av en slik art at de utgjør en vesentlig inngangsbarriere for nye aktører. Uansett vil rengjøringskunder som har behov for spesialisert rengjøring, og som stiller krav om bruk av spesialisert utstyr, normalt eie slikt utstyr selv. Ved bytte av renholdsleverandør vil den nye leverandøren derfor kunne tre inn i kontrakten uten å måtte ha tilgang til, eller erverve, spesialisert utstyr for å betjene kunden.
- (86) Etter Partenes syn er markedet for kantinedrift også preget av relativt lave inngangsbarrierer. I likhet med markedet for rengjøringstjenester er markedet fragmentert og består av en rekke større og mindre aktører, hvor kontraktene som regel inngås lokalt eller regionalt.⁴⁵ Tjenestene leveres i kundens lokaler, hvor nødvendig utstyr normalt

⁴³ For ordens skyld bemerkes det imidlertid at krav om sikkerhetsklarering kan være en større utfordring for arbeidsstyrke med bakgrunn utenfor NATO/Europa.

⁴⁴ Sykehus, næringsmiddel- og drikkevareindustrien og legemiddelindustrien kan blant annet stille krav til måling av bakterier og støv og bruk av spesifikke kjemikalier.

⁴⁵ Det bemerkes at det også finnes et begrenset antall nasjonale kontrakter. De fleste større organisasjoner gjennomfører videre anskaffelser sentralt, men har en tendens til å dele større anbud opp i regioner eller enkeltlokasjoner.

allerede disponeres av kunden (kjøkken og tilhørende utstyr), slik at nye leverandører raskt kan overta et kontraktsforhold fra en eksisterende leverandør.

- (87) Avslutningsvis fremhever Partene at reglene om virksomhetsoverdragelse reduserer inngangsbarrierene på tvers av alle markedssegmentene. Reglene innebærer at når en kunde bytter leverandør, og dette anses som en virksomhetsoverdragelse etter arbeidsmiljøloven kapittel 16, vil den nye leverandøren overta de ansatte som har arbeidet hos kunden. Dette innebærer at en aktør, forutsatt tilstrekkelig sentral kapasitet på virksomhetsnivå, vil kunne overta kontrakter også der den ikke allerede har egne ansatte til å drifte kontrakten.
- (88) Etableringshindringene i de berørte markedene er etter Partenes syn dermed gjennomgående lave til moderate. Selv der enkelte tjenester krever særskilt ekspertise, sikkerhetsklarering eller lokal tilstedeværelse, begrenses barrierene ved bruk av underleverandører og reglene om virksomhetsoverdragelse.

5.3 Konkurrenter, kunder og leverandører

5.3.1 Partenes viktigste konkurrenter

- (89) Partene viser til punkt 6.2 og 6.3 nedenfor for en beskrivelse av de største konkurrentene innen markedet, deres markedsandeler og konkurranseposisjon etter Transaksjonen.
- (90) En oversikt over Partenes fem viktigste konkurrenter er vedlagt nedenfor.

Vedlegg 5: ISS' fem viktigste konkurrenter (konfidensielt)

Vedlegg 6: Tomagruppens fem viktigste konkurrenter (konfidensielt)

5.3.2 Partenes viktigste leverandører

- (91) En oversikt over Partenes fem viktigste leverandører, inkludert hvor stor andel av innkjøpene hver av disse står for og deres kontaktinformasjon, er vedlagt nedenfor.

Vedlegg 7: ISS' fem viktigste leverandører (konfidensielt)

Vedlegg 8: Tomagruppens fem viktigste leverandører (konfidensielt)

- (92) Facility management er en virksomhetstype hvor verdiskapningen primært skjer gjennom levering av tjenester og ikke som et mellomledd i en distribusjonskjede. Ingen av leverandørene er avhengige av Partene eller andre aktører i facility management-markedet. Det vises til at Partenes leverandører er store selskaper, som leverer sine tjenester til en rekke virksomheter og vil dermed ikke bli påvirket av Transaksjonen.

5.3.3 Partenes viktigste kunder

- (93) En oversikt over Partenes fem viktigste kunder, herunder hvor stor andel av salget hver av disse står for og deres kontaktinformasjon er vedlagt nedenfor.

Vedlegg 9: ISS' fem viktigste kunder (konfidensielt)

Vedlegg 10: Tomagruppens fem viktigste kunder (konfidensielt)

- (94) Som nevnt i punkt 5.2.4 består Partenes kunder av en rekke selskaper som normalt erverver facility management-tjenester gjennom konkurranseutsatte salgsprosesser. Partene er av den oppfatning at Transaksjonen ikke vil påvirke kundene negativt, som fortsatt vil kunne utøve kjøpermakt.

5.4 Bransjeorganisasjoner og samarbeidsavtaler

- (95) Verken Tomagruppen eller ISS har noen samarbeidsavtaler av betydning i de relevante markedene.
- (96) Partene påpeker imidlertid at markedsaktørene innen facility management i helt isolerte tilfeller kjøper tjenester av hverandre. Dette vil typisk være tilfelle om leverandøren på en landsdekkende kontrakt ikke har tilstedeværelse i enkelte områder, og dermed bruker en lokal konkurrent som underleverandør. Det samlede omfanget av slikt samarbeid er svært begrenset, og behandles nærmere i punkt 6.6 nedenfor.
- (97) Tomagruppen er medlem av bransjeorganisasjonene NHO Reiseliv og Innkjøpsgruppen og NHO Service og Handel, og har videre direkte leverandøravtaler på ulike tjenesteområder. I Danmark er Toma medlem av Dansk Industri og Servicebranchens Arbejdsgiverorganisation. ISS er medlem av NHO og NHO Service i Norge, samt bransjeorganisasjonen Dansk Industri i Danmark. ISS har også sitt eget innkjøpssamarbeid sammen med Strawberry og Deli.

6. FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN VIL IKKE HA NEGATIVE VIRKNINGER PÅ KONKURRANSEN

6.1 Innledning

- (98) Transaksjonen vil ikke gi grunnlag for konkurransemessige bekymringer, uavhengig av markedsavgrensning.
- (99) For det første vil Partenes samlede markedsandeler være moderate og tilsier at det sammenslåtte foretaket ikke vil oppnå markedsakt av betydning eller evnen til å opptre uavhengig av kunder og konkurrenter på noe relevant marked. Dette illustreres ved at Partenes kombinerte markedsandeler ligger under eller kun marginalt over terskelen for at et marked anses som horisontalt berørt.
- (100) For det andre er markedene for facility management-tjenester fragmenterte, og preget av sterk konkurranse fra en lang rekke internasjonale, nasjonale, regionale og lokale aktører. Markedene er også generelt preget av lave etableringshindringer, hvor de arbeidsrettslige reglene om virksomhetsoverdragelse og bruk av underleverandører senker inngangsbarrierene ytterligere. Kjøpersiden bidrar videre til sterk konkurranse gjennom blant annet anbudsprosesser.

6.2 Markedsandeler

- (101) Partenes markedsandeler i de ulike segmentene presenteres i tabellene under.

6.2.1 Soft facility management og renholdstjenester

(102) Partenes markedsandeler innen soft facility management i Norge presenteres nedenfor. Omsetningstallene som er oppgitt for andre aktører enn Partene, er basert på ISS' estimater av disse aktørenes omsetning i det relevante markedet, ettersom dette ikke er offentlig tilgjengelig informasjon.

Tabell 2: Markedsandeler soft facility management

Soft facility management ⁴⁶		
Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS		
Tomagruppen		
Kombinert		
Compass		
Ability		
Insider		
Coor		
Andre		
Totalmarkedet	38717	100 %

Tabell 3: Markedsandeler kundekategorier innen soft facility management⁴⁷

Soft facility management - B&I		
Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS		
Tomagruppen		
Kombinert		
Andre		
Totalmarkedet		

Soft facility management - Helse		
Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS		
Tomagruppen		
Kombinert		
Andre		
Totalmarkedet		

Soft facility management - Utdanning		
Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS		
Tomagruppen		
Kombinert		
Andre		
Totalmarkedet		

Soft facility management – forsvar og øvrige		
Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS		
Tomagruppen		
Kombinert		
Andre		
Totalmarkedet		

⁴⁶ Totalmarkedet for soft facility management er beregnet på bakgrunn av SSB sine tall for næringsgruppe 81 "Tjenester tilknyttet eiendomsdrift". Dette inkluderer næringsgruppe 81.1 "Kombinerte tjenester tilknyttet eiendomsdrift", 81.2 "Rengjøringsvirksomhet", og 81.3 "Beplantning av hager og parkanlegg". Se <https://www.ssb.no/statbank/table/12937>.

⁴⁷ Totalmarkedet for de ulike kundekategoriene innen soft facility management er beregnet på bakgrunn av ISS sin bransjekunnskap og erfaring.

- (103) Som det fremgår av tabellene ovenfor vil Partenes samlede markedsandeler være moderate uavhengig av markedssegment. På totalmarkedet for soft facility management vil Partenes samlede markedsandel være [redacted] prosent, med et inkrement på [redacted] prosentpoeng. Dette avdekker at Transaksjonen ikke vil bidra til en vesentlig konsentrasjonsøkning på markedet, hvor en rekke andre aktører vil opprettholde en sunn konkurranse.
- (104) Det samme gjelder i potensielle kundesegmenter, hvor Partenes markedsandeler også er moderate. Partenes høyeste samlede markedsandel er i B&I-segmentet, med [redacted] prosent, men med et inkrement på kun [redacted] prosentpoeng og en uproblematisk HHI-delta på [redacted]⁴⁸ I de øvrige kundesegmentene er Partenes samlede markedsandeler ubetydelige, hvor den høyeste er [redacted] prosent innen kundekategorien "defence and other".

Tabell 4: Markedsandeler renholdstjenester

Renholdstjenester ⁴⁹		
Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS	[redacted]	[redacted]
Tomagruppen	[redacted]	[redacted]
Kombinert	[redacted]	[redacted]
Compass	[redacted]	[redacted]
Ability	[redacted]	[redacted]
Insider	[redacted]	[redacted]
Coor	[redacted]	[redacted]
Andre	[redacted]	[redacted]
Totalmarkedet	20175	100 %

Tabell 5: Markedsandeler undersegmenter for renholdstjenester

Renholdstjenester - DOC			Spesialiserte renholdstjenester ⁵⁰		
Selskap	Omsetning	Markedsandel	Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS	[redacted]	[redacted]	ISS	[redacted]	[redacted]
Tomagruppen	[redacted]	[redacted]	Tomagruppen	[redacted]	[redacted]
Kombinert	[redacted]	[redacted]	Kombinert	[redacted]	[redacted]
Andre	[redacted]	[redacted]	Andre	[redacted]	[redacted]
Totalmarkedet			Totalmarkedet		

- (105) Innenfor rengjøring er også Partenes markedsandeler moderate. På totalmarkedet er Partenes markedsandel [redacted] prosent, hvor inkrementet er [redacted] prosentpoeng. Sett i lys av et lavt HHI-delta på [redacted] og tilstedeværelsen av en rekke andre aktører på markedet, tilsier disse

⁴⁸ HHI-deltaen er regnet ved formelen $2 * s_{ISS} * s_{Tomagruppen}$

⁴⁹ Totalmarkedet for renholdstjenester er beregnet på bakgrunn av NHO-statistikk for 2024, tilgjengelig her: <https://www.nhosh.no/tall-og-fakta/tall-og-trender/tall-og-trender-2026/tall-og-trender-2026/DriftogService26/#part9> .

⁵⁰ For totalmarkedet innen spesialiserte renholdstjenester har ISS lagt til grunn at dette omfatter rengjøring innen helsesektoren, farmasøytisk industri, næringsmiddelindustrien, samt byggrenhold som utføres under egen nasjonal standard.

tallene at Transaksjonen ikke vil ha merkbare virkninger på konkurransen. Partenes samlede markedsandeler på undersegmentet for DOC er tilsvarende som for det overordnede markedet, men med et lavere inkrement.

- (106) På det hypotetiske undermarkedet for spesialiserte renholdstjenester er imidlertid partenes markedsandeler noe høyere, med en samlet markedsandel på [redacted] prosent. Inkrementet er imidlertid moderat, med en økning på [redacted] prosentpoeng. Totalt sett vil Transaksjonen dermed ikke ha betydelige virkninger i dette markedet. Partene gjentar også her at selv om det skulle være relevant å avgrense et eget marked for spesialiserte renholdstjenester, har også dette markedet lave inngangsbarrierer, ettersom kundene normalt selv eier eventuelt spesialisert rengjøringsutstyr. Ettersom kontraktene innen spesialiserte renholdstjenester også er anbudsutsatt, vil nye leverandører raskt kunne tre inn i disse kontraktene, selv om de ikke selv eier utstyret som kunden krever. På samme måte som for andre kontrakter vil også reglene om virksomhetsoverdragelse ofte bidra til å opprettholde konkurransen, ved at en ny leverandør normalt også overtar de ansatte som betjente kunden hos den tidligere leverandøren. Sett i lys av denne markedsdynamikken mener Partene derfor at den samlede markedsandelen ikke tilsier at konkurransen i et hypotetisk marked for spesialiserte renholdstjenester vil påvirkes negativt.
- (107) Oppsummert indikerer både Partenes markedsandeler og konsentrasjonsnivået i markedet at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse. Partenes samlede markedsandel ligger langt under terskelen for dominanspresumsjon.

6.2.2 Hard facility management

- (108) Partenes markedsandeler innen hard facility management er presentert i tabellen nedenfor:

Tabell 6: Markedsandeler hard facility management

Hard facility management ⁵¹		
Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS	[redacted]	[redacted]
Tomagruppen	[redacted]	[redacted]
Kombinert	[redacted]	[redacted]
AF-Gruppen	[redacted]	[redacted]
GK	[redacted]	[redacted]
Caverion	[redacted]	[redacted]
Bravida	[redacted]	[redacted]
Andre	[redacted]	[redacted]
Totalmarkedet	[redacted]	[redacted]

⁵¹ Totalmarkedet for hard facility management er beregnet på bakgrunn av anslått årlig kostnad for hard facility management på [redacted]. Estimert for næringsbygg totalt er ca. [redacted]. Estimert marked med laveste verdi er dermed [redacted].

- (109) Partenes markedsandeler innen hard facility management er ubetydelige, noe tabellen ovenfor viser. ISS' markedsandel er om lag ■■■ prosent, mens Tomagruppens markedsandel er under ■■■ prosent, med en samlet markedsandel på rett over ■■■ prosent. Dette viser i seg selv at Transaksjonen ikke vil påvirke konkurransen i markedet for hard facility management.

6.2.3 Kantinedrift

- (110) Partenes markedsandeler innen kantinedrift i Norge er presentert i tabellen nedenfor:

Tabell 7: Markedsandeler kantinedrift

Kantinedrift ⁵²		
Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS	■■■	■■■
Tomagruppen	■■■	■■■
Kombinert	■■■	■■■
Compass	■■■	■■■
Fursetgruppen	■■■	■■■
Sodexo	■■■	■■■
Coor	■■■	■■■
Andre	■■■	■■■
Totalmarkedet	8684	100 %

Tabell 8: Markedsandeler kundekategorier innen kantinedrift⁵³

Kantinedrift - B&I			Kantinedrift - Helsesektoren ⁵⁴		
Selskap	Omsetning	Markedsandel	Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS	■■■	■■■	ISS	■■■	■■■
Tomagruppen	■■■	■■■	Toma	■■■	■■■
Kombinert	■■■	■■■	Kombinert	■■■	■■■
Andre	■■■	■■■	Andre	■■■	■■■
Totalmarkedet			Totalmarkedet		

⁵² Totalmarkedet for kantinedrift er beregnet på bakgrunn av NHO-statistikk for 2024, tilgjengelig her: <https://www.nhosh.no/tall-og-fakta/tall-og-trender/tall-og-trender-2026/tall-og-trender-2026/DriftogService26/#part9> ..

⁵³ Totalmarkedet for de ulike kundekategoriene innen kantinedrift er basert på ISS' bransjekunnskap og erfaring.

⁵⁴ Totalmarkedet representerer ISS' estimat av outsourcet matproduksjon for pasienter ved sykehus, sykehushoteller og pleiehjem. ISS påpeker at brorparten av denne matproduksjonen utføres av kommunene og helseforetakene selv, slik at markedet er av begrenset omfang i Norge.

Kantinedrift – Utdanning			Kantinedrift – Forsvar og øvrige		
Selskap	Omsetning	Markedsandel	Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS			ISS	0	0 %
Tomagruppen			Tomagruppen	0	0 %
Kombinert			Kombinert	0	0 %
Andre			Andre		
Totalmarkedet			Totalmarkedet		

- (111) Partenes samlede markedsandel innen totalmarkedet for kantinedrift er på [redacted] prosent, noe som i seg selv er moderat. Det påpekes imidlertid at Partenes reelle markedsandel antakelig er lavere ettersom totalmarkedet er beregnet gjennom SSB sine statistikker, hvor totalomsetningen i markedet er basert på selskaper registrert under den relevante næringskoden. Denne fremgangsmåten underestimerer antakelig totalmarkedet ettersom den ikke hensyntar omsetning fra bedrifter som tilbyr kantinetjenester, men som ikke er registrert på denne næringskoden, for eksempel attføringsbedrifter. Likevel, selv med dette forbeholdet, er Partenes samlede markedsandeler i dette segmentet på et nivå som ikke bør reise konkurransemessige bekymringer. Det samme gjelder for kundesegmentet business and industry.
- (112) Innen undersegmentet defence and others har ikke Partene omsetning, og i undersegmentet education har ikke Partene overlapp. Transaksjonen vil dermed ikke påvirke konkurransen i disse hypotetiske markedene. Innen healthcare er Partenes samlede markedsandel på [redacted] prosent, med et minimalt inkrement på [redacted] prosentpoeng. Disse tallene tilsier i seg selv at Transaksjonen ikke vil ha negative virkninger på konkurransen i et hypotetisk marked for kantinedrift innen helsesektoren.

6.2.4 Innkvarteringstjenester

- (113) Partenes markedsandeler innen innkvarteringstjenester onshore i Norge er presentert i tabellen nedenfor. Ettersom Partene ikke tilbyr innkvartering offshore, behandles ikke det markedet nærmere.

Tabell 9: Markedsandeler innkvarteringstjenester onshore

Innkvarteringstjenester - Onshore ⁵⁵		
Selskap	Omsetning	Markedsandel
ISS		
Tomagruppen		
Kombinert		
Compass		
Coor		

⁵⁵ Totalmarkedet for innkvarteringstjenester er estimert med utgangspunkt i omsetningen til de største leverandørene i markedet.

Innkvarteringstjenester - Onshore ⁵⁵		
Selskap	Omsetning	Markedsandel
Norsk Offshore Catering (Insider)		
Sodexo		
Andre		
Totalmarkedet		

- (114) Partenes markedsandeler innen innkvartering onshore er moderate. ISS' markedsandel er på █ prosent, og Tomagruppen på █ prosent, noe som gir en samlet markedsandel på █ prosent og et HHI-delta på ubetydelige █. Disse tallene betyr i seg selv at Transaksjonen ikke vil begrense konkurransen innen innkvartering.

6.3 Partene vil møte sterk konkurranse fra en rekke nasjonale, lokale og regionale aktører

- (115) Partene møter sterk konkurranse fra en rekke ulike aktører på de norske facility management-markedene. Flere andre aktører som blant annet Compass Group, Coor, Cares, Ability og Insider Facility Solutions tilbyr også soft facility management-tjenester i hele landet. Dette er sterke aktører som vil opprettholde konkurransen i markedet, uavhengig av Partenes markedsandeler. Dette underbygges av konkurrentenes markedsandeler. Compass Group har eksempelvis en markedsandel på █ prosent i markedet for soft facility management, og █ prosent i markedet for kantinedrift. Sodexo har også en høyere markedsandel enn Tomagruppen på █ prosent i markedet for soft facility management. Konkurrentenes størrelse, etablerte markedsposisjon og landsdekkende tilstedeværelse tilsier at disse vil kunne disiplinere Partene også etter Transaksjonen.
- (116) **Compass Group** er et globalt serviceselskap med sterk tilstedeværelse i Norge. Selskapet beskriver seg selv som "*verdens ledende aktør innen mat- og servicetjenester*", og fremhever på sine nettsider at de er "*verdens ledende totalleverandør av driftstjenester til både offentlige og private organisasjoner*".⁵⁶ Compass Group leverer i likhet med Tomagruppen og ISS blant annet facility management-tjenester, mat og kantinetjenester, offshore-tjenester, midlertidige innkvarteringstjenester (Camp) og renholdstjenester. Selskapet har 10 000 ansatte med hovedkontor i Oslo.
- (117) Konkurransepresset fra Compass Group er videre forventet å øke. Høsten 2024 kjøpte Compass 4Service, som ifølge selskapet "*er en ledende norsk aktør med sterk tilstedeværelse i både offentlig og privat sektor*".⁵⁷
- (118) **Coor** leverer helhetsløsninger og enkeltstående facility management-tjenester, og beskriver seg som en av "*Nordens ledende leverandører av Facility Management*" og som "*et av de største renholdsfirmaene i Norden*".⁵⁸ Selskapet tilbyr en rekke facility management-tjenester herunder blant annet eiendomsdrift, kontortjenester, kantine og

⁵⁶ Se mer informasjon om Compass Group her: <https://www.compass-group.no/no/om-oss>

⁵⁷ Se <https://www.compass-group.no/no/om-oss>

⁵⁸ Se <https://www.coor.no/facility-services/renhold/> og <https://www.coor.no/>

personalrestaurant, forpleining, sikkerhet og vaktmestertjenester, renhold og facility management-tjenester til offshore-sektoren. Coor har i Norge i dag omkring 2 000 ansatte. Partene forventer at Coor fortsatt vil utøve et sterkt konkurransepress etter Transaksjonen.

- (119) **Ability** er en annen aktør som også leverer facility management-tjenester i hele landet, og definerer seg selv som en av "*Norges ledende leverandører innen Facility Management, eiendomstjenester, renhold, kantinedrift [...]*".⁵⁹ Ability tilbyr et bredt spekter av tjenester innen renhold, kantinedrift, eiendomstjenester, kontorstøtte, samt vedlikehold av uteareal. Ability vil med sine over 2 000 ansatte og landsdekkende tilstedeværelse fortsatt være en betydelig konkurransefaktor etter Transaksjonen. Ability har hovedkontor i Bergen og regionkontorer i Oslo, Stavanger og Trondheim.⁶⁰
- (120) **Insider Facility Solutions** tilbyr også facility management over hele Norge.⁶¹ Insider Facility Solutions tilbyr sine tjenester innen renhold, kantinedrift og eiendomsservice til både offentlig og privat sektor. Selskapet har 2 600 ansatte med hovedkontor på Høvik.
- (121) I 2026 kjøpte **Cares** opp Sodexos norske virksomhet, og selskapet beskriver seg som "[...] en av Norges raskest voksende bedrifter i vår bransje".⁶² Cares leverer renholdstjenester og kantinedrift til profesjonelle kunder. Selskapet er til stede med avdelinger i blant annet Oslo, Sarpsborg, Lier, Hønefoss, Kristiansand, Bergen og Sem.
- (122) I tillegg opplever Partene konkurranse fra en rekke mindre og mellomstore aktører innenfor soft facility management-tjenester og kantinedrift, herunder blant annet [REDACTED] [REDACTED] samt fra spesialiserte aktører innen enkelttjenester som rengjøring.
- (123) Som følge av at kontraktene videre som regel inngås lokalt eller regionalt, medfører dette også at mindre aktører har mulighet til å delta i konkurransen. Etableringsbarrierene innen soft facility management er videre lave, noe som medfører at nye aktører har mulighet til å raskt etablere seg på markedet. Konkurransedynamikken forsterkes av reglene om virksomhetsoverdragelse, som innebærer at selv mindre og nyetablerte aktører kan etablere en kundebase uten å ha en stor eksisterende ansattbase, ettersom de kan overta ansatte som den tidligere leverandøren benyttet til å levere tjenestene til kundene dersom inngåelse av kontrakten er en virksomhetsoverdragelse etter arbeidsmiljøloven kapittel 16.
- (124) Tilstedeværelsen av et bredt spekter av ulike konkurrenter vil fortsette å utøve et sterkt konkurransepress mot Partene også etter Transaksjonen.

⁵⁹ Se <https://ability.no/om-oss/>

⁶⁰ Se <https://ability.no/om-oss/>

⁶¹ Se <https://insider.no/om-insider-facility-solutions/>

⁶² Se <https://cares.no/>

6.4 Kundene utøver kjøpermakt

- (125) For både soft facility management-tjenester og kantinedrift utøver kundene betydelig kjøpermakt blant annet gjennom konkurranseutsatte salgsprosesser og muligheten til å flytte kontrakter in-house.
- (126) Innen kantinedrift konkurrerer leverandørene både på pris og kvalitet, og må sikre at prisene reflekterer kostnadene og kvaliteten på tjenestene som leveres. Dersom prisene settes for høyt, vil dette kunne svekke leverandørens konkurranseevne og føre til at kunder velger alternative tilbydere. Tilsvarende har kundene betydelig kjøpermakt innenfor rengjørings-tjenester. Kundene har en rekke rengjøringsleverandører å velge mellom, og det er sterk konkurranse på pris for å sikre oppdrag. Dette gir kundene gode valgmuligheter og bidrar til et konkurransepress i markedet. Gjennom konkurranseutsatte salgsprosesser vil dessuten kundene kunne strukturere prosessene på en måte som skjerper konkurransen mellom leverandørene. Dersom kundene opplever at prisenivået i markedet er for høyt, kan de for eksempel splitte opp eller samle anbud.
- (127) Kundenes kjøpermakt blir ytterligere forsterket ved kundenes mulighet til å flytte kontrakter in-house, noe som heller ikke er spesielt krevende gjennom reglene om virksomhetsoverdragelse. Denne muligheten styrker konkurransepresset mot tredjepartsleverandører som alltid må tilby en tjeneste som fra kundenes ståsted er tilstrekkelig verdiskapende og prisgunstig for å ikke gjøre det selv. Større kunder vil videre kunne sponse nye aktører inn på markedet. I lys av de begrensede etableringshindringene kan en større kunde, gjennom å tildele kontrakter, gi en ny leverandør et forutsigbart inntektsgrunnlag. Dette bidrar til å styrke kundenes forhandlingsposisjon.

6.5 Konklusjon om konkurransemessige virkninger

- (128) Transaksjonen gir ikke grunnlag for konkurransemessige bekymringer uavhengig av markedsavgrensning. Partenes kombinerte markedsandeler er moderate, både på et totalmarked for soft facility management-tjenester hvor Partenes samlede markedsandel vil være [redacted] prosent, og for renholdstjenester isolert hvor Partenes kombinerte markedsandel vil være [redacted] prosent. Tilsvarende vil Partenes samlede markedsandel innenfor kantinedrift være [redacted] prosent. På et hypotetisk undermarked for spesialiserte renholdstjenester er imidlertid Partenes markedsandel noe høyere, og utgjør [redacted] prosent. Selv innenfor dette hypotetiske undermarkedet vil imidlertid Partenes markedsandel ikke tilsi noen markedsstyrke av betydning. Partene opererer videre i et fragmentert marked der konkurransen er sterk fra både internasjonale, nasjonale, regionale og lokale aktører. Som påpekt i punkt 6.2.1 ovenfor tilsier dermed markedsdynamikken at denne markedsandelen ikke vil reise konkurransemessige bekymringer.
- (129) Transaksjonen vil uavhengig av dette ikke reise konkurransemessige bekymringer, da inngangsbarrierene for både soft facility management og kantinedrift er lave, hvor særlig reglene om virksomhetsoverdragelse bidrar videre til å redusere inngangsbarrierene på tvers av alle markedssegmentene. Kundene utøver i tillegg betydelig kjøpermakt, gjennom anbudskonkurranser, hvor leverandører konkurrerer på blant annet pris og kvalitet. Kundene har i tillegg alltid mulighet til å insource tjenestene, noe som blant annet Forsvaret har gjort.

- (130) Samlet sett tilsier fragmenterte markeder, moderate markedsandeler, tilstedeværelsen av en rekke ulike konkurrenter, konkurransedynamikken og kjøpermakt at Transaksjonen ikke vil ha negative virkninger på konkurransen.

6.6 Vertikale forbindelser

- (131) Det foreligger ikke vesentlige vertikale forbindelser mellom ISS og Tomagruppen i Norge. Partene leverer i all hovedsak sine tjenester i egenregi, og ingen av partene er en regelmessig leverandør til hverandre.
- (132) I enkelte, helt begrensede tilfeller har Tomagruppen benyttet ISS som underleverandør eller vikar der Tomagruppen mangler lokal tilstedeværelse eller tilstrekkelig kapasitet, og *vice versa*. Det kan også forekomme enkelte kjøp av utstyr mellom Partene i forbindelse med kontraktvertakelser.
- (133) Disse forholdene er imidlertid helt marginale i omfang. For ISS utgjør omsetningen fra Tomagruppen mindre enn [redacted] prosent av ISS' samlede omsetning, og utgjorde om lag NOK [redacted] i 2025. Dette underbygger at det ikke foreligger vertikale forhold av betydning for konkurransevurderingen. Partene bemerker videre at det forhold at leverandører kjøper ulike tjenester fra andre facility management-leverandører, er uttrykk for ordinær markedspraksis. Dette skjer uavhengig av Partene og uten noen form for koordinering mellom dem, og er hovedsakelig ment å dekke midlertidige kapasitetsutfordringer

6.7 Effektivitetsgevinster

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

7. ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

- (135) Partenes årsrapport/årsregnskap for regnskapsåret 2024/2025 er inntatt som vedlegg i denne meldingen.

Vedlegg 11: ISS' årsrapport for 2025

Vedlegg 12: Tomagruppens årsrapport for 2024

8. KONFIDENSIALITET

- (136) Denne meldingen samt vedlegg merket "konfidensielt" inneholder opplysninger som det er av konkurransemessig betydning å hemmeligholde. I meldingen er de aktuelle opplysningene merket med gul utheving. Disse opplysningene må behandles med streng konfidensialitet og unntas offentlighet i sin helhet, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2.
- (137) En nærmere begrunnelse for hvorfor de aktuelle opplysningene må unntas offentligheten er vedlagt nedenfor.

Vedlegg 13: Begrunnelse for hemmelighold
