

## **AFGØRELSE**

Dato: 11. marts 2025  
Sag: MTF-24/10234  
Sagsbehandler: /CENK, SSN,  
NAL

### **Godkendelse af EMK Capital Partners III LP og EMK Capital Partners III SCSp's erhvervelse af enekontrol over Heracles Holdco B.V.**

**KONKURRENCE- OG  
FORBRUGERSTYRELSEN**

**KONKURRENCERÅDET**

#### **1. Sagsfremstilling**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 4. februar 2025 en anmeldelse af en fusion mellem EMK Capital Partners III LP og EMK Capital Partners III SCSp (der tilsammen udgør kapitalfonden "EMK Capital III") og Heracles Holdco B.V. ("Heras Group"), jf. konkurrencelovens § 12 b. Ifølge § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor styrelsen udover en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 4. februar 2025.

#### **2. Parterne og deres aktiviteter**

Heras Group er aktiv inden for levering af mekaniske perimetersikringsløsninger<sup>1</sup>, herunder permanente og mobile mekaniske perimetersikringsløsninger. Heras Groups danske aktiviteter udøves af datterselskaberne SER-Hegn A/S, Moosdorf Hegn A/S, Stentoft Hegn A/S og Heras Mobilhegn ApS. Selskaberne SER Hegn A/S, Moosdorf Hegn A/S og Stentoft Hegn A/S er aktive inden for permanente mekaniske perimetersikringsløsninger, mens Heras Mobilhegn ApS er aktiv inden for mobile mekaniske perimetersikringsløsninger. Herudover har Heras Group aktiviteter vedrørende produktion og engrossalg af produkter til brug for mekaniske perimetersikringsløsninger.

EMK Capital III er en blandt flere EMK-fonde, hvis porteføljeselskaber bl.a. omfatter Garda Group. Garda Group er leverandør af sikringsløsninger i Norge, Danmark, Sverige, Finland og Tyskland.

Garda Group er i Danmark aktiv via selskabet KIBO Security Group A/S ("Kibo"), der – via datterselskabet KIBO Sikring A/S – er aktiv inden for levering af mekaniske perimetersikringsløsninger. Kibo er aktiv inden for levering af både permanente og mobile mekaniske

---

<sup>1</sup> Mekaniske perimetersikringsløsninger omfatter en række forskellige sikringsløsninger, der forhindrer uønsket adgang til et givent område. Mekaniske perimetersikringsløsninger kan eksempelvis omfatte hegn, porte, bomme, vejsikringer m.v., jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 17 og 22.

perimetersikringsløsninger. Kibo er endvidere aktiv inden for levering af tekniske sikringsløsninger.<sup>2</sup>

Kibo ejer endvidere GPP Perimeter Protection A/S, der er specialiseret inden for forskellige former for perimeter- og objektsikring. Kibo ejer derudover også Elsec A/S og A/H Låsemontage ApS.

### **3. Transaktionen**

Transaktionen indebærer, at EMK Capital III erhverver samtlige aktier i Heras Group gennem en aktieoverdragelsesaftale. EMK Capital III erhverver herved enekontrol over Heras Group.

Transaktionen udgør en fusion omfattet af fusionsbegrebet, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

### **4. Jurisdiktion**

De deltagende virksomheder er EMK Capital III og Heras Group. Ifølge det oplyste havde EMK i 2023 en omsætning på [XX] i Danmark. Heras Group havde i 2023 en omsætning på [XX] i Danmark.

Eftersom de deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætnings-tærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er der tale om en fusion omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol.

### **5. Analysegrundlag**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen taget udgangspunkt i fusionsanmeldelsen, samt supplerende oplysninger indhentet fra en række af fusionsparternes konkurrenter og kunder.

Fusionen blev offentliggjort på styrelsens hjemmeside den 18. september 2024. Styrelsen opfordrede i den forbindelse interesserede til at indsende eventuelle bemærkninger til fusionen. Styrelsen modtog i den forbindelse ingen bemærkninger.

Styrelsen henvendte sig efterfølgende direkte til en bred gruppe af tredjeparter, herunder til 40 af parternes største kunder og 20 af parternes konkurrenter, for at orientere om fusionen og efterspørge eventuelle bemærkninger. Styrelsen modtog i den forbindelse tilbagemeldinger fra to aktører.

Styrelsen afholdt efterfølgende telefonmøder med [XX] som er konkurrenter og/eller kunder til fusionsparterne på de relevante markeder. Derudover

---

<sup>2</sup> De tekniske sikringsløsninger omfatter en række forskellige tekniske/elektroniske sikringsløsninger, der opdager og alarmerer i tilfælde af uønsket aktivitet inden for et givent område, jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 9.

har styrelsen indhentet oplysninger om aktiviteter og omsætning fra [XX]. Endelig har styrelsen afholdt møder med [XX]

## 6. Vurdering

### 6.1 Afgrænsning af det relevante marked

For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante produktmarkeder og geografiske markeder, som fusionen berører.

Parterne har identificeret følgende overordnede relevante markeder for fusionen:

- Produktion af produkter til mekaniske perimetersikringsløsninger.
- Levering af mekaniske perimetersikringsløsninger, samt eventuelt snævrere segmenteringer heraf i særskilte markeder for levering af henholdsvis permanente og mobile mekaniske perimetersikringsløsninger.

Fusionen giver anledning til horisontale overlap, for så vidt angår parternes aktiviteter vedrørende levering af mekaniske perimetersikringsløsninger. De relevante markeder vedrørende levering af mekaniske perimetersikringsløsninger behandles derfor nærmere nedenfor.

Fusionen giver endvidere anledning til vertikale forbindelser, for så vidt angår Heras' aktiviteter vedrørende produktion af produkter til mekaniske perimetersikringsløsninger i EEA-området (upstream) og parternes aktiviteter vedrørende levering af mekaniske perimetersikringsløsninger i Danmark (downstream). Parterne har oplyst, at fusionen ikke giver anledning til vertikalt berørte markeder.<sup>3</sup> Parterne har endvidere oplyst, at Heras har en markedsandel på under [0-5] pct. på et upstream-marked for produktion af produkter til permanente mekaniske perimetersikringsløsninger afgrænset til EEA og en markedsandel på under [10-20] pct. på et marked for produktion af produkter til mobile mekaniske perimetersikringsløsninger afgrænset til EEA.<sup>4</sup> Den vertikale forbindelse vedrørende produktion af produkter til mekaniske perimetersikringsløsninger behandles derfor ikke yderligere.

#### 6.1.1 Det relevante produktmarked

Der foreligger ikke dansk praksis eller praksis fra Kommissionen, hvor markedet for mekaniske perimetersikringsløsninger er behandlet.

Kommissionen har i tidligere praksis undersøgt markeder for ”security services”, herunder bl.a. særskilte markeder for *tekniske* (elektroniske)

---

<sup>3</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 385.

<sup>4</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 378-381.

sikringsløsninger i form af ”*installation and maintenance of electronic guarding equipment*”. I den forbindelse har Kommissionen ikke inkluderet aktiviteter vedrørende levering af *mekaniske* perimetersikringsløsninger.<sup>5</sup>

De svenske konkurrencemyndigheder (”Konkurrensverket”) har ved behandlingen af fusionen mellem EMK Capital III og Heras Group i Sverige<sup>6</sup> overvejet afgrænsningen af et marked for levering af mekaniske perimetersikringsløsninger<sup>7</sup>, herunder mulige segmenteringer i henholdsvis permanente mekaniske perimetersikringsløsninger og mobile mekaniske perimetersikringsløsninger. Konkurrensverket fandt, at mobile og permanente mekaniske perimetersikringsløsninger opfylder forskellige behov og således ikke er substituerbare med hinanden. Mobile mekaniske perimetersikringsløsninger er flytbare og anvendes til midlertidige formål, fx ved byggepladser eller festivaler, hvorimod de permanente mekaniske perimetersikringsløsninger er støbt eller på anden måde fastmonteret. Konkurrensverket fandt endvidere, at kunderne er forskellige for henholdsvis mobile og permanente mekaniske perimetersikringsløsninger, samt at producenter har separat produktion vedrørende produkter til henholdsvis mobile og permanente mekaniske perimetersikringsløsninger.<sup>8</sup>

Konkurrensverket overvejede i sagen endvidere, om der er et potentielt særskilt segment for installation af permanente mekaniske perimetersikringsløsninger ved højsikkerhedsejendomme. Konkurrensverket angav, at en sådan områdebeskyttelse anvendes til at perimetersikre kritisk infrastruktur eller andre sikkerhedsklassificerede ejendomme.<sup>9</sup> Konkurrensverket bemærkede, at perimetersikring af højsikkerhedsejendomme kræver mere komplekse permanente mekaniske perimetersikringsløsninger og mere omfattende jordarbejde, som stiller højere krav til leverandørerne,

---

<sup>5</sup> COMP/M.10594 – *Securitas/Stanley Security*, punkt 7 ff.; M.6292 – *Securitas/Niscayah Group*, afgørelse af 2. august 2011, punkt 8; M.9559 – *Telefonica/Prosegur/Prosegur Alarmas Espana*, afgørelse af 19. februar 2020, punkt 14; M.3396 – *Group 4 Falck/Securicor*, afgørelse af 28. Maj 2004, punkt 29 og 31; og M.5993 – *Securitas/Reliance Security Services*, afgørelse af 9 november 2010, punkt 12-15.

<sup>6</sup> Jf. Konkurrensverkets beslutning af 12. november 2024, Dnr. 773/2024, *Secure Netherlands BidCo B.V.’s erhvervelse af enekontrol med Heracles Holdco B.V. og dets direkte og indirekte datterselskab, Heras Group*.

<sup>7</sup> Konkurrensverket anvender i afgørelsen alene betegnelsen ”säkerhetslösningar” om de relevante markeder, hvor parterne og styrelsen generelt benytter betegnelsen ”perimetersikringsløsninger”. Tilføjelsen ”perimeter” er alene en sproglig præcisering af markedet og parternes aktiviteter, jf. parternes svar af 9. oktober 2024 på styrelsens spørgsmål 4 af 12 september 2024., og forskellen i betegnelsen i Konkurrensverkets afgørelse vurderes ikke at være et udtryk for en materiel forskel på de relevante markeder.

<sup>8</sup> Jf. Konkurrensverkets beslutning af 12. november 2024, Dnr. 773/2024, *Secure Netherlands BidCo B.V.’s erhvervelse af enekontrol med Heracles Holdco B.V. og dets direkte og indirekte datterselskab, Heras Group*, punkt 17.

<sup>9</sup> Jf. Konkurrensverkets beslutning af 12. november 2024, Dnr. 773/2024, *Secure Netherlands BidCo B.V.’s erhvervelse af enekontrol med Heracles Holdco B.V. og dets direkte og indirekte datterselskab, Heras Group*, punkt 20.

herunder eventuelt specifikke sikkerhedsgodkendelser.<sup>10</sup> Konkurrenceverket fandt dog, at det ikke var nødvendigt for vurderingen af fusionen at tage endeligt stilling til afgrænsningen af det relevante marked.

Parterne har angivet, at levering af mekaniske perimetersikringsløsninger efter parternes opfattelse udgør et særskilt marked.<sup>11</sup> Parterne anfører endvidere, at markedet for levering af mekaniske perimetersikringsløsninger kan segmenteres i særskilte markeder for henholdsvis permanente og mobile perimetersikringsløsninger. Parterne anfører konkret, at der kan afgrænses separate markeder, som omfatter i) installation og service af permanente mekaniske perimetersikringsløsninger og ii) udleje og salg af mobile mekaniske perimetersikringsløsninger.

Parterne har oplyst, at parterne ikke anser det som relevant at segmentere markedet for installation og service af permanente mekaniske perimetersikringsydelser yderligere, efter om der er tale om "højsikkerhedsløsninger". Parterne bemærker bl.a., at der for nogle projekter gælder et krav om sikkerhedsgodkendelse af leverandøren, men hvor projektet omfatter helt almindelige hegn og porte. Omvendt er der ligeledes projekter, hvor der ikke er krav om, at leverandørens medarbejdere er sikkerhedsgodkendt, men hvor sikringsprodukterne karakteriseres som højsikringsprodukter. Parterne anser det i den forbindelse som uklart, hvilke løsninger der vil skulle inkluderes i et sådant hypotetisk segment, idet der ikke er nogen klar sondring mellem henholdsvis højsikkerheds- og øvrige mekaniske perimetersikringsprodukter.<sup>12</sup>

Styrelsen finder, at det i denne sag kan holdes åbent, om der skal afgrænses et samlet marked for levering af mekaniske perimetersikringsløsninger eller om markedet skal segmenteres yderligere, herunder i særskilte markeder for henholdsvis installation og service af permanente perimetersikringsløsninger og udleje og salg af mobile perimetersikringsløsninger. Dette skyldes, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses bredere til at omfatte alle mekaniske perimetersikringsløsninger eller snævrere til særskilte markeder for henholdsvis mobile og permanente perimetersikringsløsninger.

Styrelsen finder, at det i denne sag endvidere kan holdes åbent, om der er et muligt særskilt kundesegment inden for højsikkerhedsløsninger. Dette skyldes, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses bredt til at omfatte alle permanente

---

<sup>10</sup> Jf. Konkurrenceverkets beslutning af 12. november 2024, Dnr. 773/2024, *Secure Netherlands BidCo B.V.'s erhvervelse af enekontrol med Heracles Holdco B.V. og dets direkte og indirekte datterselskab, Heras Group*, punkt 21.

<sup>11</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 144.

<sup>12</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelsen, punkt 256-259.

perimetersikringsløsninger eller snævert til at omfatte et muligt kundesegment for højsikkerhedsløsninger.

I vurderingen nedenfor tages udgangspunkt i de snævrere plausible produktmarkeder, dvs. segmenter for henholdsvis udleje og salg af mobile perimetersikringsløsninger samt installation og service af permanente perimetersikringsløsninger, ligesom fusionens potentielle virkninger inden for højsikkerhedsløsninger inddrages.

### **6.1.2 Det relevante geografiske marked**

Der foreligger ikke dansk praksis eller praksis fra Kommissionen, hvor der er taget stilling til afgrænsningen af det relevante geografiske marked vedrørende levering af mekaniske perimetersikringsløsninger, herunder vedrørende eventuelle særskilte markeder for mobile og permanente mekaniske perimetersikringsløsninger.

Konkurrensverket har i forbindelse med deres behandling af fusionen endvidere ikke taget endeligt stilling til afgrænsningen af det relevante geografiske marked. Konkurrensverket oplyser blandt andet, at myndigheden har modtaget oplysninger, der kan indikere, at markedet for mekaniske perimetersikringsløsninger skal afgrænses nationalt eller eventuelt lokalt/regionalt. Konkurrensverket bemærker, at transportomkostningerne er relativt høje i branchen, samt at ved mindre projekter konkurrerer lokale aktører, eller alternativt lokale og regionale aktører, men at efterspørgslen ikke ser ud til at være forskellig mellem forskellige dele af landet.<sup>13</sup>

Parterne har anført, at de relevante markeder for mekaniske perimetersikringsløsninger, herunder for henholdsvis i) installation og service af permanente mekaniske perimetersikringsløsninger og ii) udleje og salg af mobile mekaniske perimetersikringsløsninger skal afgrænses nationalt.<sup>14</sup>

Styrelsens undersøgelser indikerer, at markedet er kendetegnet ved enkelte større aktører inden for mekanisk perimetersikring med aktiviteter på tværs af landsdele, herunder bl.a. fusionsparterne, samt herudover mange små og mellemstore aktører, som oftere opererer lokalt eller regionalt.<sup>15</sup>

Styrelsen finder, at det i denne sag kan holdes åbent, om de relevante geografiske markeder skal afgrænses nationalt eller snævrere, da fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markederne afgrænses nationalt eller snævrere.

---

<sup>13</sup> Jf. Konkurrensverkets beslutning af 12. november 2024, Dnr. 773/2024, *Secure Netherlands BidCo B.V.'s erhvervelse af enekontrol med Heracles Holdco B.V. og dets direkte og indirekte datterselskab, Heras Group*, pkt. 23-25.

<sup>14</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 310.

<sup>15</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX], referat af styrelsens møde med [XX], referat af styrelsens møde med [XX] og Parternes fusionsanmeldelse.

I vurderingen nedenfor tages udgangspunkt i et nationalt marked for mekaniske perimetersikringsløsninger, ligesom potentielle regionale virkninger inddrages.

## **6.2 Vurdering af fusionens konkurrencemæssige virkninger**

Det afgørende for, om en fusion kan godkendes eller ej, er, om den hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på et eller flere af de berørte markeder, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

### **6.2.1 Vurdering af det kontrafaktiske scenarie**

Ved styrelsens vurdering af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det vurderes, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusionen (det kontrafaktiske scenarie) sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse (fusionsscenariet). Styrelsen sammenligner de to scenarier for derved at vurdere, om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.

Parterne har anført, at såfremt transaktionen ikke gennemføres, forventer parterne at fortsætte deres forretning på sædvanlig vis. Det er derfor parternes vurdering, at det kontrafaktiske scenarie er status quo.<sup>16</sup>

På baggrund af ovenstående har styrelsen foretaget nedenstående vurdering på baggrund af status quo, dvs. at fusionens virkninger på konkurrencen i denne sag sammenholdes med markedssituationen, som den gør sig gældende før fusionen.

### **6.2.2 Berørte markeder**

Fusionen giver anledning til horisontale overlap, for så vidt angår parternes aktiviteter vedrørende levering af mekaniske perimetersikringsløsninger.

Parterne har oplyst, at parterne opnår samlede markedsandele på 15 pct. eller derover på et eventuelt samlet marked for levering af mekaniske perimetersikringsløsninger i Danmark samt for snævrere segmenteringer heraf, herunder på henholdsvis et særskilt marked for installation og service af permanente mekaniske perimetersikringsløsninger (herefter benævnt ”permanente perimetersikringsløsninger”) og et særskilt marked for udleje og salg af mobile mekaniske perimetersikringsløsninger (herefter benævnt ”mobile perimetersikringsløsninger”).

Styrelsen bemærker, at på et eventuelt samlet marked for levering af mekaniske perimetersikringsløsninger i Danmark udgør den permanente del ifølge parternes skøn ca. [XX] pct., mens den mobile del udgør ca. [XX]

---

<sup>16</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 73.

pct. af markedet målt på omsætning. Langt hovedparten af markedet vedrører således permanente perimetersikringsløsninger, og eventuelle virkninger på et samlet marked for mekaniske perimetersikringsløsninger, vil derfor i høj grad være drevet af markedet for permanente sikringsløsninger.

#### *Markedet for mobile perimetersikringsløsninger i Danmark*

For så vidt angår et eventuelt særskilt marked for mobile perimetersikringsløsninger i Danmark, oplyser parterne, at den fusionerede enhed opnår en samlet markedsandel på [10-25] pct. Heraf udgør Kibos markedsandel under [0-5] pct. og Heras' markedsandel [10-20] pct. Fusionen giver dermed anledning til et begrænset overlap. Efter fusionen vil parternes samlede markedsandele ligge under 25 pct., hvilket ifølge Kommissionens retningslinjer kan være et indicium for, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence betydeligt, medmindre særlige forhold gør sig gældende.<sup>17</sup>

Parterne har endvidere oplyst, at HHI efter fusionen er under 1.000. HHI vil således også ligge inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.<sup>18</sup>

Styrelsen vurderer på baggrund heraf, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidige virkninger på et eventuelt særskilt segment for mobile perimetersikringsløsninger i Danmark. Et eventuelt særskilt marked for udleje og salg af mobile perimetersikringsløsninger behandles derfor ikke yderligere.<sup>19</sup>

### **6.2.3 Markedet for permanente perimetersikringsløsninger i Danmark**

#### *Markedsandele og HHI*

Parterne har estimeret parternes markedsandele på et marked for permanente perimetersikringsløsninger. Ifølge parternes opgørelse har Kibo en markedsandel på [10-20] pct. og Heras en markedsandel på [5-10] pct. på et marked for permanente perimetersikringsløsninger i Danmark. Parterne opnår herved en samlet markedsandel på [15-30] pct. efter fusionen. Efter fusionen vil parternes samlede markedsandele dermed ligge under 25 pct., hvilket ifølge Kommissionens retningslinjer kan være et indicium for, at

---

<sup>17</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), pkt. 18.

<sup>18</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), pkt. 19.

<sup>19</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, Tabel 8.1.1.i.



fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence betydeligt, medmindre særlige forhold gør sig gældende.<sup>20</sup>

Parterne har oplyst, at HHI efter fusionen er mindre end 1.000. HHI vil således også ligge inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrence-mæssige problemer.<sup>21</sup>

Parterne har ved opgørelsen af parternes markedsandele lagt til grund, at bl.a. en række virksomheder inden for facility management, også har aktiviteter af en vis størrelse på markedet. Styrelsen har i forbindelse med undersøgelser af fusionen indhentet oplysninger om aktiviteter fra bl.a. denne type af virksomheder. Styrelsens undersøgelser indikerer, at de angivne facility management-virksomheder ikke er aktive inden for levering af permanente perimetersikringsløsninger i samme omfang, som parterne har lagt til grund i ovenstående skøn.<sup>22</sup>

Parterne har oplyst, at de angivne skøn er parternes bedste bud på totalmarkedets størrelse og dermed parternes markedsandele.<sup>23</sup> Parterne vurderer samtidig, at der er en række mindre aktører på markedet, som ikke er medregnet i parternes opgørelse af totalmarkedet.<sup>24</sup> Parterne har dog udarbejdet supplerende opgørelser af totalmarkedet, hvor det lægges til grund at aktører inden for facility management har ingen eller en mere begrænset aktivitet med levering af permanente perimetersikringsløsninger. Parterne har oplyst, at parterne fortsat mener, at denne tilgang er for konservativ og tillægger parterne en for stor markedsandel. Dette gælder særligt fsva. en opgørelse, hvor det forudsættes, at facility management-virksomheder slet ikke er aktive, da parterne over for konkrete kunder oplever at være i konkurrence med facility management-virksomheder om at levere permanente perimetersikringsløsninger.<sup>25</sup>

---

<sup>20</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), pkt. 18.

<sup>21</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), pkt. 19.

<sup>22</sup> For så vidt angår et eventuelt marked for mobile perimetersikringsløsninger, jf. afsnit 6.1.1, har parterne ikke lagt til grund, at de pågældende facility management-virksomheder er aktive i væsentligt omfang. Det er derfor styrelsens vurdering, at det ikke er relevant at lave en tilsvarende korrektion af markedsopgørelsen inden for *mobile* perimetersikringsløsninger, som den korrektion parterne har præsenteret af markedsopgørelsen inden for *permanente* mekaniske perimetersikringsløsninger. Dette skal også ses i lyset af Kibos [XX] aktivitet, og det deraf følgende begrænsede overlap mellem parterne inden for mobile perimetersikringsløsninger.

<sup>23</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 338.

<sup>24</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 345.

<sup>25</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 344, samt parternes præsentation af 10. januar (*Møde med Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen*, RBB Economics), slide 4-6.

Ved de mere konservative opgørelser af totalmarkedet, jf. ovenfor, oplyser parterne, at parternes samlede markedsandele udgør mellem [20-30] pct. og [30-40] pct., hvoraf Heras har en markedsandel mellem [5-10] pct. og [10-20] pct., og Kibo har en markedsandel mellem [10-20] pct. og [20-30] pct. Parterne har oplyst, at HHI vil være [1.000-2.000] og delta HHI vil være [ $\geq 250$ ]. Ved en mere konservativ opgørelse af totalmarkedet vil parternes markedsandele således overstige 25 pct., og HHI vil være højere end de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.<sup>26</sup> Ud fra disse opgørelser kan det dermed ikke på baggrund af markedsandele og HHI alene afvises, at fusionen kan føre til konkurrencemæssige betænkeligheder.

#### *Ensidige virkninger*

Styrelsen modtog i forbindelse med fusionens offentliggørelse ingen bemærkninger til fusionen. Ved en efterfølgende direkte orientering til en bred gruppe af tredjeparter modtog styrelsen tilbagemeldinger fra to aktører. Den ene virksomhed [XX] er aktiv inden for levering af tekniske perimetersikringsløsninger, men har samtidig anvendt underleverandører, herunder bl.a. [XX], til at kunne byde på opgaver, som omfattede både tekniske og mekaniske perimetersikringsløsninger. Den anden virksomhed [XX], er primært aktiv med levering af mekaniske perimetersikringsløsninger til privatkunder. De to aktører gav udtryk for, at den fusionerede enhed efter deres opfattelse ville opnå en stor markedsandel inden for permanente perimetersikringsløsninger i Danmark. [XX] oplyste endvidere, at deres virksomhed vil være stillet dårligere som følge af fusionen, da der vurderes at være meget få leverandører, som kan agere underleverandør inden for permanente perimetersikringsløsninger [XX].<sup>27</sup>

I lyset af ovenstående henvendelser samt opgørelserne af markedsandele, HHI og delta HHI har styrelsen foretaget en nærmere vurdering af fusionens virkninger. Det er bl.a. sket på baggrund af yderligere undersøgelser blandt aktører på markedet, herunder møder med kunder og konkurrenter inden for levering af permanente perimetersikringsløsninger. Styrelsens vurdering gennemgås nærmere nedenfor.

#### *Parternes stilling på markedet*

---

<sup>26</sup> Af retningslinjernes punkt 19 fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår yderligere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000, og delta er under 250, eller hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150 – medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

<sup>27</sup> Jf. Telefonnotat af 14. november 2024 med [XX] samt telefonnotat af 24. oktober 2024 med [XX].

På et marked for levering af permanente perimetersikringsløsninger har parterne oplyst, at Kibo havde en omsætning på [XX] kr., og Heras havde en omsætning på [XX] kr. i 2023.

Parterne har oplyst, at der er en lang række af øvrige aktører, som tilbyder permanente perimetersikringsløsninger.<sup>28</sup> Parterne har oplyst, at markedet omfatter henholdsvis andre klassiske installatører af permanente perimetersikringsløsninger, som har dette som deres primære aktivitet, facility management-virksomheder, entreprenører og håndværksvirksomheder (smede og elektrikere).<sup>29</sup>

I forbindelse med styrelsens møder med kunder og konkurrenter på markedet er henholdsvis fusionsparterne samt virksomhederne P.I.T. Hegn og Ishøj Hegn blevet fremhævet som værende de største aktører på markedet for levering af permanente perimetersikringsløsninger i Danmark.<sup>30</sup> P.I.T. Hegn har ultimo 2024 opkøbt Ishøj Hegn.<sup>31</sup> Herudover er det blevet oplyst, at der er mange mellemstore og mindre virksomheder, som er aktive inden for levering af permanente perimetersikringsløsninger. I den forbindelse er eksempelvis Poda Hegn, Dansk Portservice og Midtjysk Hegn blevet fremhævet.<sup>32</sup> Alle tre aktører angiver at være landsdækkende.<sup>33</sup>

Styrelsen har afholdt møder med [XX] og [XX]. [XX] har oplyst, at [XX] havde en samlet omsætning på ca. [XX] kr. i 2023 vedrørende levering af permanente perimetersikringsløsninger. Styrelsens undersøgelser indikerer dermed, at [XX] vil være den [XX] aktør på markedet [XX].

For så vidt angår parternes stilling på markedet før fusionen, har både konkurrenter og kunder fremhævet, at Kibo adskiller sig fra Heras og øvrige udbydere af mekaniske perimetersikringsløsninger ved at kunne levere både tekniske og mekaniske perimetersikringsløsninger in house. Det er blevet fremhævet, at dette dels kan være en fordel for Kibo i forbindelse med opgaver, som omfatter både tekniske og mekaniske perimetersikringsløsninger.<sup>34</sup> Samtidig kan det være en ulempe for Kibo, fordi aktører, som selv er aktive inden for de tekniske sikringsløsninger, ikke ønsker at anvende Kibo som underleverandør af de mekaniske

---

<sup>28</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 177.

<sup>29</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 165.

<sup>30</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX] referat af styrelsens møde med [XX] referat af styrelsens møde Forsvaret, herunder [XX] og [XX] i [XX].

<sup>31</sup> Jf. pressemeddelelse af 2. december 2024, <https://ishoj-hegn.dk/ishoej-hegn-a-s-paa-nye-haender/>

<sup>32</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX], referat af styrelsens møde med [XX], referat af styrelsens møde med [XX] og Parternes fusionsanmeldelse.

<sup>33</sup> Jf. [http://midtjyskhegn.dk/?page\\_id=274](http://midtjyskhegn.dk/?page_id=274), <https://www.poda.dk/om-poda/> og <https://www.danskportservice.dk/dansk-portservice.aspx> (besøgt den 21. februar 2025).

<sup>34</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX], referat af styrelsens møde med [XX].

perimetersikringsløsninger, jf. nedenfor. Disse forhold vedrørende Kibos position på markedet gør sig gældende både før og efter fusionen.

Styrelsens undersøgelser indikerer, at de fleste opgaver vedrørende levering af permanente perimetersikringsløsninger udbydes særskilt, og ikke omfatter tekniske sikringsløsninger, herunder at også større udbud, som fx involverer både tekniske og mekaniske sikringsløsninger typisk tilrettelægges, så henholdsvis det tekniske og de mekaniske sikringsløsninger udgør separate dele.<sup>35 36</sup>

Styrelsens undersøgelser indikerer, at kundesiden af markedet for levering af permanente perimetersikringsløsninger er relativt fragmenteret og består af relativt få større opgaver/kunder og herudover mange mindre opgaver/kunder. Blandt parternes største kunder er både offentlige og private aktører.<sup>37</sup> Heras' tre største kunder havde ordrestørrelser på [XX] kr. i 2023, mens Kibo's tre største kunder havde ordrestørrelser på [XX] kr. i 2023. De resterende kunder omfatter en lang række både private virksomheder og offentlige kunder.<sup>38</sup>

Parterne har oplyst, at en begrænset andel af parternes omsætning vedrører deltagelse i egentlige udbud og licitationer, hvor parterne er hovedleverandør [XX] pct. for Kibo og [XX] pct. for Heras i 2023), mens størstedelen af parternes opgaver vedrører mere uformelle tilbudsprocesser, hvor der afgives bud på konkrete opgaver, men hvor der ifølge parterne ikke er tale om formelle udbudsprocesser.<sup>39</sup>

Heras har oplyst at have deltaget i [XX] offentlige og private udbud i 2023 og 2024, hvoraf Heras har vundet [XX]. Kibo har oplyst, at have deltaget i [XX] af denne type udbud i samme periode, hvoraf Kibo har vundet [XX]. [XX] udbud har begge parter deltaget. [XX]<sup>40</sup>. De fremsendte udbudsdata indikerer alt andet lige, at parterne, for så vidt angår denne type af udbud/licitationer, møder hinanden i [XX] omfang, og at der er øvrige alternativer til fusionsparterne, som deltager i og vinder udbud i konkurrence med fusionsparterne.<sup>41</sup>

---

<sup>35</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX] og referat af styrelsens møde med [XX]

<sup>36</sup> Jf. afsnit vedrørende eventuelle virkninger af fusionen for de største kunder nedenfor, side 16, har nogle konkurrenter har fremhævet, at en undtagelse til dette er Forsvaret, herunder at Forsvarets udbud i større omfang tilrettelægges så både den tekniske og mekaniske del indgår i samme udbud.

<sup>37</sup> [XX]

<sup>38</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, bilag RFI.6.Q2 Top 150 customers - KIBO Group og bilag RFI.6.Q2 Top 150 customers – Heras.

<sup>39</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 182 og 187.

<sup>40</sup> Jf. [XX].

<sup>41</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 179-184.

### *Brug af underleverandører og relation til tekniske perimetersikringsløsninger*

En række aktører, som bl.a. tilbyder tekniske perimetersikringsløsninger, har oplyst, at de anvender [XX], som leverandør af permanente perimetersikringsløsninger, når deres kunder også efterspørger disse løsninger.<sup>42</sup> Flere af disse aktører har oplyst, at de foretrækker at anvende Heras som leverandør, da Heras i modsætning til Kibo ikke også er en konkurrent inden for de tekniske perimetersikringsløsninger. I den forbindelse har enkelte aktører, herunder bl.a. [XX], jf. ovenfor, fremhævet, at det som følge af fusionen vil blive sværere at finde en leverandør, som ikke også samtidig er en konkurrent inden for de tekniske perimetersikringsløsninger.<sup>43</sup> Det er muligt, at det herved vil blive vanskeligere for denne type aktører, at byde ind på opgaver, der indeholder både tekniske og mekaniske perimetersikringsløsninger.

Styrelsens undersøgelser blandt et udsnit af aktører på markedet indikerer, at det [XX] er Kibo og Heras, som har været anvendt som leverandør for udbydere af tekniske perimetersikringsløsninger, herunder bl.a. facility management virksomheder, før fusionen. Styrelsens undersøgelser indikerer samtidig, at der også er alternative leverandører på markedet, som vil kunne agere underleverandør/leverandør.

I forbindelse med styrelsens undersøgelser er det bl.a. blevet oplyst, at [XX]<sup>44</sup>. [XX] har endvidere oplyst, at fusionen efter [XX] vurdering, [XX]<sup>45</sup>. Styrelsen vurderer i den forbindelse, at [XX], og at der således også vil være alternative aktører, som ikke samtidig er konkurrenter inden for de tekniske perimetersikringsløsninger.

For så vidt angår opgaver, der både vedrører tekniske perimetersikringsløsninger og permanente perimetersikringsløsninger, viser styrelsens undersøgelser endvidere, at langt hovedparten af opgaverne [XX]. De aktører styrelsen har talt med, har således oplyst, at omsætningen i relation til underleverandørers levering af permanent perimetersikring [XX].<sup>46</sup> Blandt hver af parternes 150 største kunder i 2023 indgår en række virksomheder med aktiviteter inden for tekniske sikringsydelse, herunder bl.a. [XX]. Parternes samlede omsætning fra hver af disse kunder, herunder som underleverandør, udgjorde [XX] i 2023.<sup>47</sup>

---

<sup>42</sup> Det gælder bl.a. [XX], [XX], [XX], [XX].

<sup>43</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX].

<sup>44</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX].

<sup>45</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX].

<sup>46</sup> Jf. oplysninger om aktiviteter indhentet fra [XX], [XX], [XX] og [XX].

<sup>47</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, Bilag RFI6 Q2 – Top 150 kunder – Heras, Bilag RFI6 Q2 – Top 150 kunder – KIBO.

Styrelsen vurderer i den forbindelse, at selvom styrelsens undersøgelser indikerer, at det i [XX] omfang har været fusionsparterne, der er blevet anvendt som underleverandører før fusionen, vil der også være øvrige aktører på markedet, som vil kunne løfte opgaven, herunder i lyset af, at der er tale om opgaver, som for den enkelte kunde [XX]. Det er derfor styrelsens vurdering, at den effektive konkurrence ikke hæmmes ift. kunder, der efterspørger både tekniske og permanente perimetersikringsløsninger.

#### *Muligheder for ekspansion og adgang*

Parterne har oplyst, at markedet for levering af permanente perimetersikringsløsninger generelt er kendetegnet ved lave adgangs- og ekspansionsbarrierer. Ifølge parterne skyldes dette først og fremmest, at opsætning af de fleste permanente perimetersikringsløsninger ikke kræver væsentlig ”knowhow”. Parterne har endvidere oplyst, at det ikke kræver store investeringer at indtræde eller operere på markedet, samt at der er nem adgang til opskalering af mandskab grundet de lave krav til ”knowhow”.<sup>48</sup>

Styrelsens undersøgelser har ikke indikeret, at der er væsentlige barrierer for at træde ind på eller udvide aktiviteter på markedet for permanente perimetersikringsløsninger. Parterne har oplyst, at der ikke kræves nogen særlig uddannelse eller autorisation for at installere permanente perimetersikringsløsninger.<sup>49</sup> For så vidt angår ekspansion af mandskab, har [XX] bl.a. oplyst, at virksomheden har engageret ekstra mandskab i bestemte perioder til bestemte projekter.<sup>50</sup>

For så vidt angår de konkrete produkter, der benyttes, har de konkurrenter, styrelsen har talt med, herunder [XX] og [XX], generelt oplyst at de materialer, som de skal bruge ifm. den permanente perimetersikring, kan indkøbes fra en række forskellige leverandører i udlandet.<sup>51</sup>

Som beskrevet ovenfor, indikerer styrelsens undersøgelser endvidere, at markedet omfatter mange mindre kunder/opgaver, hvilket alt andet lige bidrager til at også mindre/nystartede aktører med en mere begrænset kapacitet kan byde ind på opgaver.

Styrelsen bemærker i forlængelse af ovenstående, [XX]

For så vidt angår ekspansion blandt eksisterende aktører, har flere aktører oplyst, at der er sket en væsentlig organisk vækst af virksomhederne inden for en relativt kort årrække. Eksempelvis har [XX] oplyst, at [XX] [XX] har i forbindelse med særskilte møder med styrelsen oplyst, at [XX] siden

---

<sup>48</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt. 157-158 og 175.

<sup>49</sup> Jf. Parternes svar af 11. februar 2025 på styrelsens spørgsmål af 7. februar 2025.

<sup>50</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX].

<sup>51</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX] og referat af styrelsens møde med [XX].

2012 er vokset fra at have en omsætning på omkring [XX] kr. til omkring [XX] kr. i 2024.

Styrelsens undersøgelser i forbindelse med fusionen indikerer dermed, at der ikke er væsentlige barrierer for at træde ind på markedet for levering af permanente perimetersikringsløsninger. Samtidig indikerer styrelsens undersøgelser, at der er aktører, som har ekspanderet væsentligt inden for en kortere årrække.

#### *Eventuelle virkninger af fusionen for de største kunder*

Styrelsen har ikke fundet klare indikationer på, at der eksisterer et særskilt ”højsikkerhedssegment” inden for levering af permanente perimetersikringsløsninger, jf. afsnit 6.1.1 ovenfor. Styrelsens undersøgelser indikerer dog, at der kan være visse typer af store kunder, herunder særligt Forsvaret og fængslerne, som stiller særlige krav til leverandører af permanente perimetersikringsydelser, fx fsva. opgavens omfang og kompleksitet, og som tilrettelægger udbuddene på en anden måde, hvor der alt andet lige vil være færre aktører på markedet, som har mulighed for at deltage.

De konkurrenter, som styrelsen har talt med, har fx fremhævet, at det kan kræve noget ekstra volumen og kapital at håndtere de største sikringsprojekter for fx forsvaret eller fængslerne.<sup>52</sup> Her vil der, afhængigt af opgaven, kunne være visse krav ift. virksomhedens likviditet, lagerbeholdning og mandskabskapacitet, som skal have en vis størrelse for at kunne håndtere projektet. Samtidig har konkurrenter på markedet oplyst, at fx Forsvaret og fængslerne generelt forudsætter, at leverandørerne er sikkerhedsgodkendte.<sup>53</sup> Herudover har bl.a. [XX] fremhævet, at en række af Forsvarets udbud tilrettelægges på en måde, hvor tekniske og mekaniske perimetersikringsløsninger efterspørges samlet, og hvor aktører, som ikke selv er aktive inden for de mekaniske perimetersikringsløsninger, således vil skulle anvende en underleverandør til dette.

Styrelsen har afholdt møder med Forsvaret, herunder [XX] og [XX] i [XX].

[XX] har oplyst, at afdelingen primært efterspørger de mere simple permanente perimetersikringsprodukter, som fx hegn. Når der er behov for en leverandør, sendes opgaven typisk i underhåndsbud til [XX] forskellige leverandører, som kommer og besigtiger opgaven og derefter kommer med et tilbud. Den seneste større opgave har været tilrettelagt på en måde, hvor opgaven alene omfattede mekanisk perimetersikring (ikke tekniske sikringsløsninger). Styrelsen vurderer på den baggrund, at [XX] efterspørgsel efter permanente perimetersikringsløsninger ikke i udgangspunktet adskiller sig væsentligt fra øvrige større offentlige og private

---

<sup>52</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX] og referat af styrelsens møde med [XX].

<sup>53</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX].

perimetersikringskunder beskrevet ovenfor. Dog skal leverandøren være sikkerhedsgodkendt.<sup>54</sup>

[XX] har oplyst, at afdelingen efterspørger både mekaniske og tekniske perimetersikringsløsninger og i højere grad har behov for, hvad der kan måske klassificeres som ”højsikkerheds”-løsninger. Afdelingen indkøber tekniske og mekaniske perimetersikringsløsninger samlet, og forudsætter i tilrettelæggelse af udbuddene derfor, at en leverandør kan tilbyde både mekaniske og tekniske løsninger, eller anvender underleverandører. [XX] oplyste, at de benytter seks forskellige leverandører, herunder [XX], som er kendte af Forsvaret og lever op til kravene til sikkerhedsgodkendelse.<sup>55</sup>

Styrelsens møder indikerer, at Forsvaret stiller visse krav til deres leverandører i form af bl.a. produktudbud (både tekniske og permanente perimetersikringsløsninger), sikkerhedsgodkendelse m.v. Styrelsen bemærker i den forbindelse, at der, for så vidt angår Forsvaret, er tale om en stor offentlig aktør, som via tilrettelæggelsen af udbud også har mulighed for at bidrage til at fastholde konkurrencen og skabe mulighed for at flere aktører kan deltage i deres udbud.

For så vidt angår øvrige aktører på markedet har både [XX], [XX]. [XX] har endvidere oplyst, at der som udgangspunkt ikke er betydelige barrierer for at træde ind på markedet for de største opgaver.

Styrelsen vurderer samlet set, at der er færre aktører på markedet, som er aktive inden for de største kunder/projekter, men at der også er øvrige større aktører, herunder [XX], som kan agere underleverandør og/eller leverandør inden for de største udbud vedrørende permanente perimetersikringsløsninger i samme omfang som Heras før fusionen. Styrelsen vurderer endvidere, at Kibo kan have en fordel i forbindelse med de største udbud, som omfatter både tekniske og mekaniske perimetersikringsløsninger. Styrelsen vurderer dog, at denne fordel er gældende både før og efter fusionen, og at fusionen således ikke ændrer væsentligt herpå. Endelig bemærker styrelsen, at der for de største kunder er tale om aktører med en væsentlig volumen, som også har mulighed for at tilrettelægge udbud på en måde, der bidrager til at sikre en effektiv konkurrence om opgaverne.

Styrelsen vurderer derfor samlet, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder for så vidt angår et muligt segment for de største kunder inden for levering af permanente perimetersikringsløsninger i Danmark.

### *Eventuelle regionale virkninger af fusionen*

---

<sup>54</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX].

<sup>55</sup> Jf. referat af styrelsens med [XX].



For så vidt angår parternes stilling på eventuelle snævrere geografiske markeder, har parterne oplyst, at parterne ikke vurderer, at der er områder i Danmark, hvor deres position afviger markant fra deres nationale markedsposition.<sup>56</sup>

Styrelsen har endvidere ikke fundet indikationer på, at parternes stilling er væsentlig forskellig på tværs af geografiske områder. I forbindelse med styrelsens møder med konkurrenter på markedet er det bl.a. blevet fremhævet, at mange af opgaverne inden for permanente perimetersikringsydelser kan løses af små og mellemstore virksomheder.<sup>57</sup> De mindre virksomheder på markedet vil typisk operere mere lokalt/regionalt. Konkurrencen om de største opgaver for Forsvaret, fængsler og store private kunder, som kræver en vis volumen, vurderes at have en mere national karakter [XX] er ligesom fusionsparterne aktive i hele Danmark.

Styrelsen vurderer derfor, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidige virkninger på eventuelle snævrere geografiske markeder i Danmark.

#### *Delkonklusion*

Baseret på ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens samlede vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidige virkninger på et marked for levering af permanente perimetersikringsløsninger i Danmark.

### **7. Konklusion**

På baggrund af de foreliggende oplysninger er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den anmeldte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Fusionen skal derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, 1. pkt.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har på den baggrund godkendt EMK Captial III's erhvervelse af enekontrol over Heras, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.

---

<sup>56</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 322.

<sup>57</sup> Jf. referat af styrelsens møde med [XX] og referat af styrelsens møde med [XX].