

Konkurransetilsynet

post@kt.no

18. mars 2021

Ref.: 473820/33741/AH

Saksansvarlig advokat: Anders Hauger

FORENKLET MELDING – DRIVE AS – BRANKO'S AUTO AS

Det inngis herved melding om at Drive AS ("**Drive**") har inngått intensjonsavtale om å kjøpe samtlige aksjer i selskapet Branko's Auto AS ("**Brankos**").

Tenden Advokatfirma ANS v/undertegnede representerer både Drive og Brankos i forhold til å inngi melding. Kontaktinformasjon til undertegnede er:

Advokat Anders Hauger

Telefon - 992 49 202

E-post – ah@tendenadvokat.no

Oversikt over involverte selskapene med kontaktinformasjon til de involverte er inntatt i punkt 7.1-7.3. Oversikt over øvrige selskaper i konsernet er inntatt i punkt 7.4

1 MELDEPLIKTEN OG GRUNNLAG FOR FORENKLET MELDING

Drive er del av et konsern, og etter forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 5 skal da hele konsernets omsetning medregnes i beregningen av omsetningen for det involverte foretaket. Omsetningen er dermed klart over 1 milliard samlet.

Brankos har ingen datterselskaper. Brankos har i årene 2016-2019 hatt salgsinntekter/omsetning på under 100 millioner, men i henhold til reviderte regnskaper skal omsetningen ha vært på ca 130 millioner i 2020. Det foreligger dermed meldeplikt etter konkurranseloven § 18.

Drive og Brankos har flere overlappende produktområder innenfor samme geografiske område, og det foreligger følgelig horisontalt overlapp. Gjennomgangen i det følgende vil vise at det er grunnlag for forenklet melding, som følge av at partenes samlede markedsandel er under 20 % på samtlige markedsområder der det er horisontalt overlapp.

2 OVERORDNET OM SELSKAPENE

2.1 Brankos

Brankos Auto AS ble etablert i 1966. Brankos er en enkeltstående bilforhandler i Tønsberg, med tilhørende verksted. Virksomheten ble etablert av forrige generasjon, og har vært eid av familien gjennom eierselskaper etter et generasjonsskifte.

Selskapet har gjennom forhandleravtale med bilimportøren Gill Gruppen AS og dets datterselskaper (<https://www.gillgruppen.no/>) rett til å selge følgende personbilmerker i Vestfold:

- Subaru
- MG
- Seres
- Ssang Yong

Gjennom de samme avtalen er Brankos godkjent som servicemarkedspartner for overnevnte merker. I tillegg er Brankos godkjent som servicemarkedspartner for bilmerket Land Rover.

Brankos hadde 21 ansatte per 31. desember 2020.

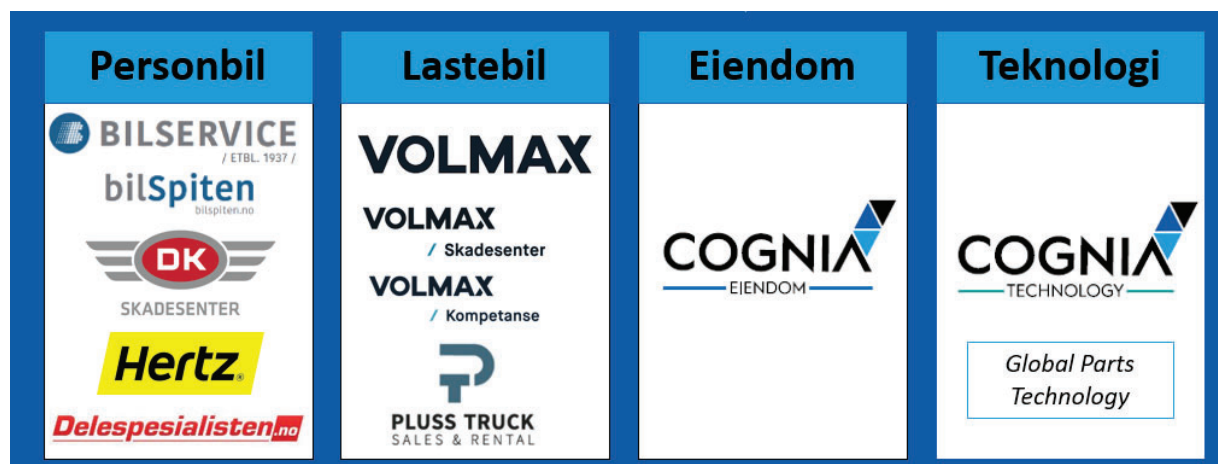
2.2 Drive

Drive er en del av Cognia-konsernet. Cognia er et konsern innenfor bilbransjen i Norge. Konsernet har en samlet omsetning på ca 2,5 milliarder, og har 600 ansatte fordelt på 20 lokasjoner i Vestfold og Telemark, Viken, Hedmark, Østfold og Bergen.

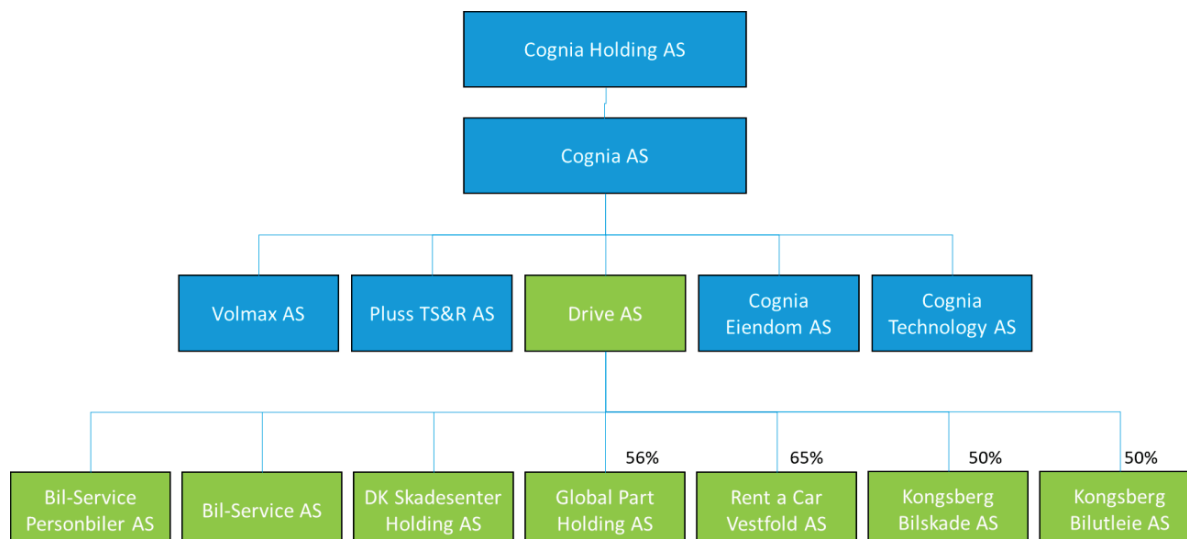
Konsernet har en lang historie innenfor personbil- og lastebilvirksomhet, med etablering av Bil-Service Personbiler i 1937, bilSpiten i 1959 og Volmax i 1997. Konsernet har fire virksomhetsområder:

- Lastebil
- Personbil
- Eiendom
- Teknologi

Innenfor hver av virksomhetsområdene er det flere underliggende selskaper og merkevarer som angitt i figuren nedenfor.



Drive er et holdingselskap for personbil-delen av Cognia konsernet som angitt i figur nedenfor.



Gjennom Drive AS eier Cognia bl.a. bilforhandleren Bil-Service Personbiler AS ("**Bilservice**"), som har avdelinger i Holmestrand, Tønsberg, Sandefjord, Larvik og Kongsberg. bilSpiten på Kongsberg ble en del av Bilservice i 2019.

2.3 Kort om markedet selskapene operer i

Salg av nybil i Norge er organisert gjennom forhandlere som har forhandleravtaler med importører for de respektive merker. Sammen med forhandleravtalen på nybil følger normalt en avtale som godkjenner forhandleren som servicemarkedspartner for de samme merkene.

Import av personbiler håndteres i egne selskaper. Disse kan deles i 2 grupper:

- "Fabrikkeide" importører som Volvo Car Norway, Ford Motor Norge
- "Privateide" importører som Bertel O. Steen, Møller gruppen, Gill Gruppen, RSA

Forhandlerleddet i Norge er preget av at det er et betydelig antall store og mellomstore merkeforhandlere, hvor det ifølge undersøkelser gjort av fagbladet BilNytt, er slik at de 30 største forhandlerselskapene hadde markedsandel på over 70 % (2018), regnet i antall registreringer. Bilservice lå på 24 plass i denne oversikten, som er vedlagt i vedlegg 2.

Uavhengige/frittstående forhandlere har mistet mye av sin markedsandel. Betydelige deler av dette kan forklares med økt nybilsalg.

Det har de senere årene vært store variasjoner mellom de ulike merkeforhandlerne, basert på tilbud/tilgang på ulike elbiler. Flere forhandlere har dermed måtte tilpasse seg en ny situasjon. Dette er også noe av bakgrunnen for oppkjøpet. Svingninger i markedet mellom ulike merker er en situasjon som vil vedvare i overskuelig fremtid, og gir en indikasjon på at konkurransen er stor.

3 FORENKLET MELDING

3.1 Innledning

Drive har flere datterselskaper. Flere av disse er selskaper med virksomhet innenfor skade- og billakking, samt delesalg til henholdsvis proffmarked og nettsalg. Disse har ingen horisontal overlapp med Brankos virksomhet.

I tillegg har Drive i november 2020 stiftet selskapet Bil-Service AS (org.nr. 926 311 093). Selskapet har ingen salgsvirksomhet p.t., og heller ikke dette selskapet vil bli vurdert i det videre.

Drive har som nevnt datterselskapet Bil-Service Personbiler AS (**Bilservice**), som har horisontal overlapp på produkt og geografisk marked. Det er dette selskapet som vil bli omtalt nærmere nedenfor.

3.2 Produktmarked

Brankos tilbyr salg av nye biler, brukte biler (innbytte og kommisjon) og verkstedtjenester. Innenfor nye biler er det tale om biler under 3,5 tonn. Brankos har merker som kun tilbyr personbiler – ikke varebiler. Drive har begge deler.

Innenfor verksted har Brankos ikke bilskade/lakkering, jf. godkjenningene til verkstedet. Brankos benytter eksterne samarbeidspartnere for å tilby denne tjenesten til sine kunder.

Bedriftsnavn	Adresse	Telefon
BRANKOS AUTO AS	Kjærlighetsstien 29 3112 TØNSBERG	Mer om firmaet ▲
Postnummer 3112 Tønsberg	Godkjenninger ✓ Bilverksted 01 - kjøretøy ≤ 7500kg m/hydr brems unntatt MC, moped og traktor ✓ Kontrollorgan 01 - EU-kontroll av kjøretøy ≤ 3500kg	
Organisasjonsnummer 933256014		

Drive/Bilservice opererer i samtlige av disse markedene.

3.3 Hvilket geografisk marked er relevant?

Vurderingen av geografiske markeder må gjøres konkret for de ulike produktmarkedene.

3.3.1 Salg av nybil

På nybilmarkedet har bransjen generelt inngått avtaler som angir geografiske avgrensninger av hvor forhandlerne skal operere, og at det finnes alternativer i andre geografiske områder. Brankos avtaler er avgrenset til gamle Vestfold fylke. Avtalene er ikke til hinder for å selge til kunder fra andre fylker, men til å opprette avdelinger der.

I nybilmarkedet vil kundene ofte velge en forhandler som er innenfor en fornuftig reisetid, som følge av at service og eventuelle reklamasjoner skal kunne gjennomføres uten at det medfører stort arbeidsfravær eller lignende. Hva som er "fornuftig reisetid" er forskjellig i ulike deler av landet.

Det er vanlig at nybilkunder tar seg god tid, og gjerne spør om tilbud fra flere – også flere forhandlere av samme merke der dette er praktisk. I denne regionen er det ikke uvanlig at kunder ser Drammen – Kongsberg – Vestfold – Grenland - Moss som ett område man er villig til å vurdere tilbud fra. Drammensområdet (med Nedre Eiker og Lier), Kongsberg, Grenland og Moss har alle næringsområder der det lagt til rette nybilsalg av mange merker innenfor et begrenset område, og hvor kundene på en effektiv måte kan sammenligne bilene.

Det er likevel slik at den nærmeste forhandler vil ha en fordel, slik at det skal noe prisforskjell til før man kjøper ny bil fra andre enn den nærmeste forhandleren av det aktuelle merket. Slik sett vil markedet gjerne se snevrere ut enn det reelt er hvis kundenes hjemstedsadresse legges til grunn.

Vår vurdering er at det geografiske markedet som skal vurderes er gamle Vestfold fylke. I tillegg kan man vurdere om de fire større områder for bilomsetning (Grenland, Kongsberg, Moss og Drammen), rett utenfor fylkesgrensene også kan regnes med. Fra midtpunktet mellom disse fire ytterpunktene er det ca 45 minutters kjøring (ferje til Moss). Dette må sies å være en akseptabel reiseavstand for en investering i ny bil, hvor kundene bruker et sted mellom 200 000 og millionbeløp. Skulle konkurransen vise seg å være et problem innenfor dette området vil kundene også raskt forflytte seg til Osloregionen.

I analysen nedenfor har vi tatt utgangspunkt i kun Vestfold fylke, og viser at selv med denne begrensede regionale definisjonen, er markedsandelen vesentlig under terskelverdi for forenklet melding.

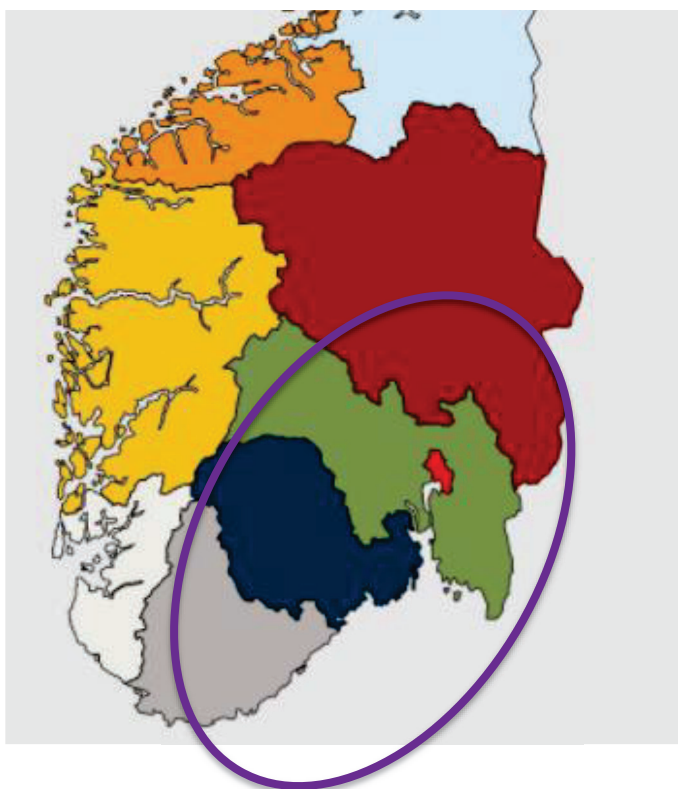
På nybilmarkedet foreligger det et godt statistikkgrunnlag for å se på markedsandeler, gjennom Opplysningskontoret for veitrafikk ("**OFV**") (se ofv.no), som utgir statistikk tall månedlig på merker og modeller. Statistikken og beregningen av markedsandel er imidlertid basert på antall solgte kjøretøy – og ikke omsetning. Statistikken skiller på personbil- og varebil under 3,5 tonn. Statistikken skiller ikke på forhandler, slik at det for enkelte merker i teorien vil kunne være flere ulike forhandlere innenfor samme geografiske område. Praksis i bransjen er dog slik at det normalt sett er kun en forhandler for et gitt geografisk område. Således legger vi til grunn av OFV statistikken gir et godt og representativt bilde på markedsandeler for salg av nybil i Norge.

3.3.2 Bruktbil

Bruktbilmarkedet er merkeuavhengig, og ikke regulert av avtaler. De produkter Drive og Brankos tilbyr er i all hovedsak nyere verkstedskontrollerte bruktbiler.

Den fremste markedsplassen for bruktbilmarkedet er finn.no. Tjenesten er nasjonal. Det er ikke uvanlig at personer som kjøper bruktbil i de høyere prisklasser vurderer biler over hele landet, slik sammenligningen på finn.no legger opp til. Det er også en rekke selskaper som tilbyr biler fritt levert hvor som helst i Norge. Det kan dermed argumenteres med at det geografiske markedet er Norge. Bakgrunnen for at markedet har større geografisk utstrekning en nybilmarkedet er dels at prisforskjellene er større, og dels at ulike versjoner av bilene kun kan oppnås ved å utvide markedet – og ikke (lenger) kan spesifiseres hos de lokale forhandlerne. De involverte foretakene har da en svært liten andel av dette markedet.

I praksis har finn.no og lignende markedsplasser ført til en så stor konkurranse at det normalt ikke er nødvendig å vurdere biler i hele landet, med mindre det er tale om helt spesielle bilmodeller eller bilen skal være med en lite vanlig kombinasjon av farger eller lignende. Det vil normalt være biler til en konkurransedyktig pris (også sett hen til reisekostnader) innenfor noen timers transport, i alle fall på Østlandet. Det kan dermed argumenteres med at markedet i praksis vil være Viken, Oslo, deler av Innlandet, Vestfold og Telemark, samt store deler av Agder.



Dette innebefatter de mest befolkningstette området i Norge, og har et utall av tilbydere. Både tilbydere av nyere bruktbiler og bruktbiler i de lavere prisklasser.

På bruktbilmarkedet foreligger det et godt statistikkgrunnlag for å se på markedsandeler, gjennom Opplysningskontoret for veitrafikk ("**OFV**") (se ofv.no), som utgir statistikk tall månedlig for salg av bruktbiler. Dette er klassifisert som «eierskifter» i OFV statistikken.

3.3.3 Verksted

Brankos har dels vært et merkeverksted for de merkene selskapet til enhver tid har solgt, og dels et generelt verksted som konkurrerer med merkeuavhengige verksteder som Mekonomen, Sjekkpunkt, Bilxtra og andre tilbydere som ikke har vært tilknyttet noen kjede. Det samme gjelder Drive sitt selskap Bil-Service Personbiler AS.

Det geografiske markedsområdet for verkstedtjenester vil avhenge sterkt av reparasjonens størrelse og kostnad, samt i hvilken grad bilen er kjørbær eller ikke. I de aller fleste tilfeller, regnet i antall, er bilen kjørbær og skal ha en planlagt service eller mindre reparasjon eller et feilsøk. Viljen til å reise langt og undersøke med mange verksteder er da normalt lav.

Et færre i antall, men likevel betydelig i omsetning, tilfeller er der hvor reparasjonen er omfattende og dyr. Det er i slike tilfeller en betydelig større konkurranse, også rent geografisk. Vi har likevel valgt å ikke skille disse situasjonene. Dels fordi det er krevende å skaffe tall for dette, og dels fordi det ikke er nødvendig.

Vi vurderer markedet for å være tilsvarende avgrensningene for nybil, men har valgt å begrense vurderingen til kun Vestfold, som følge av at markedsandelen uansett er lav.

3.4 Redegjørelse for markedsandeler nybil i regionen

3.4.1 Brankos merker

Branko har vært merkeforhandler av Subaru siden 1980. I 2020 inngikk selskapet avtale om salg av MG, som er en betydelig del av bakgrunnen for den økning i omsetning som er beskrevet over.

Subaru har bilmodeller, som på grunn av avgifter har blitt forholdsvis dyre og med lite attraktive drivlinjer, har medført at markedsandelen regne i antall generelt er nedadgående og svært lav.

MG har hatt en nærmest ikke-eksisterende markedsandel, frem til de i 2020 startet salget av en elbil. Denne har nasjonalt fått en markedsandel i 2020 på 2,6 %, regnet i antall, og i Vestfold en markedsandel på 3,9%

3.4.2 Drive (Bilservice)

Drive selger følgende merker i Vestfold gjennom Bilservice:

	Ford	Volvo	Kia	Renault	Dacia
Sandefjord	X	X		X	
Tønsberg	X	X			
Larvik	X	X	X	X (under avvikling)	X (under avvikling)
Holmestrand (inkl. Horten)	X	X			

For Renault og Kia er ikke Bilservice eneste forhandler i Vestfold:

For Kia har følgende konkurrenter forhandleravtale i Vestfold:

- City Bil AS Tønsberg og Holmestrand
- Sentrum Auto AS i Sandefjord

For Renault og Dacia har følgende konkurrenter forhandleravtale i Vestfold:

- City Bil AS I Tønsberg og Holmestrand

Antall solgte biler fra Bil-Service Personbiler i Vestfold er justert for dette.

Videre er forhandleravtalen for Renault og Dacia i Larvik sagt opp fra importøren (Motor Gruppen AS), og de har etablert en konkurrerende forhandler for disse merkene (Motor Forum Larvik). Det er å forvente at volumet på Renault og Dacia for Bilservice i Larvik, som utgjør ca 80-100 biler per år, raskt vil reduseres gjennom 2021 og 2022. Beregninger av markedsandel er ikke korrigert for dette.

3.4.3 Merkenes markedsandel i antall biler

Statistikken for OFV for året 2020 er i sin helhet angitt i vedlegg 4.

For de relevante merkene for Bilservice/Brankos innenfor personbil, har man følgende markedsandeler i Vestfold:

	Merke	Antall	Markedsandel	Kommentar
Bilservice	Volvo			
	Ford			
	Kia			Korrigert for City Bil og Sandefjord Auto
	Renault			Korrigert for City Bil og Sandefjord Auto
	Subtotal Bilservice			
Brankos	Subaru			
	MG			
	SsangYong			
	Subtotal Brankos			
Totalt	Alle felles merker			

For merkene Kia og Renault er antall solgte biler korrigert med følgende:

Renault Tønsberg		City Bil
Renault Holmestrand		City Bil
Kia Tønsberg		City Bil
Kia Sandefjord		Sentrum Auto
Kia Holmestrand		City Bil
Total fratrekk		

Dette viser at markedsandelen er [redacted] regnet i antall, innenfor gamle Vestfold sine grenser for de merkene som er representert av Bilservice/Brankos.

I forbindelse med å beregne en markedsandel i omsetning taler statistikken for at markedsandelen er mindre enn i antall. Dette fordi merkene som forhandles, med unntak for Volvo, er i de rimeligere prisklasser. På de 7 øverste plassene på statistikken i Vestfold er det 3 som må kunne omtales som premium-biler, som i hovedsak selger biler i samme prisklasse som Volvo. Dette gjelder Audi (3), Tesla (5) og Mercedes (7), med totalt 1249 biler.

Uansett må det kunne legges til grunn at markedsandelen er betydelig mindre enn 20 % i Vestfold. Dersom man regner med de nærliggende områdene vil markedsandel for Bilservice/Brankos være betydelig redusert, da Drive ikke har utsalg for personbiler i områdene Drammensregionen, Moss og Grenland i det hele tatt.

3.5 Redegjørelse for markedsandeler bruktbil

3.5.1 Markedet

Bruktbilsalg har i økende grad blitt utsatt for konkurranse av nettbaserte handelsplasser, der både merkeforhandlere, uavhengige forhandlere, rene bruktbilforhandlere og privatpersoner tilbyr bruktbiler.

Finn.no oppgir følgende fordeling av annonser:



Markedsplassene har utviklet seg betydelig de senere årene, og det har også dukket opp flere markedsplasser og nye tjenester på disse. Dette gjelder bl.a. betalingsløsninger, finansiering, garantiforsikringer osv. Dette, kombinert med muligheter for NAF-tester, har satt privatpersoner i stand til å tilby det aller meste av det man tidligere ønsket å oppnå ved å kjøpe av en (merke-)forhandler.

Drive mener at dette gjør at man må vurdere også privatmarkedet når markedsandelene vurderes. Dette er lagt til grunn i det følgende, men er ikke avgjørende for konklusjonen om at det er tilstrekkelig med forenklet melding.

3.5.2 Markedsandeler

Som angitt over mener vi det relevante markedet er Østlandsområdet, og at det er nokså klart at markedsandelen ikke vil overstige 20 %. Vi har valgt å vise dette ved å se noe nærmere på Vestfold isolert sett. I Vestfold er det ett betydelig antall merkeforhandlere og rene bruktbilforhandlere i hver av Vestfoldbyene, med Tønsberg som den med flest.

I henhold til OFV statistikken for Vestfold var det totalt 27 945 solgte bruktbiler (eierskifter) i 2020. Det skilles ikke mellom privatsalg og salg fra forhandler i statistikken.

Bilservice solgte ca [redacted] brukte biler i 2020, hvorav [redacted] var i Vestfold og [redacted] var i Kongsberg, mens Brankos solgte [redacted] bruktbiler i 2020 i Vestfold. Dvs. totalt [redacted] bruktbiler, eller [redacted] % av totalmarkedet i Vestfold.

Statistikken viser antall omregistreringer, og ikke omsetning. Det må antas at de private salgene gjelder biler av noe lavere verdi enn det som selges gjennom forhandlere. Det er likevel ingenting som tyder på at en omsetningsbasert vurdering vil innebærer at Drive og Brankos totalt sett er i nærheten 20 % av markedet, selv om dette innskrenkes til Vestfold og i tillegg kun vurderes i forhold til salg fra profesjonelle.

Dette dokumenterer at markedsandelen for det relevante geografiske marked er svært mye lavere enn 20 %, gitt at Drive ikke har salgssteder i disse områdene (bortsett fra Kongsberg).

3.6 Redegjørelse for markedsandeler verksted

Markedet for verkstedtjenester består dels av frittstående verksteder eller kjeder som i hovedsak kun har omsetning fra dette markedet, og dels av merkeverksteder som har organisert alle sin omsetning i samme selskap. En del av de sistnevnte selskapene er nasjonale, slik at det ikke er mulig å se på omsetning fordelt på geografiske områder. Dette gjelder særlig noen av de store selskapene som Møller Bil AS og Bertel O. Steen AS. I tillegg kommer at mye av inntektene ført på merkeverkstedene reelt sett er reklamasjoner eller andre forhold der det ikke er tale om salg til et marked, men oppfølging av en forpliktelse som betales av bilimportør/bilfabrikk.

Delregnskapene for verksted viser at Bilservice og Brankos har en omsetning på henholdsvis [redacted] millioner (av total omsetning 1 300 millioner) og [redacted] millioner (av total omsetning 130 millioner) på verkstedene isolert sett i 2020. Tallene inkludert reklamasjoner, salg av deler og annet. Således er samlet verkstedomsetning i Bil-Service/Brankos om lag [redacted] millioner, og omsetning knyttet til verksted utgjør ca [redacted] av total omsetning i Bil-Service/Brankos.

Motorbransjen.no gjennomfører årlig en undersøkelse knyttet til nøkkeltallene fra regnskapene til verksteder knyttet opp til kjedene AutoMester, BilXtra, Bosch, FixBil, MECA, Mekonomen, SjekkPunkt, Snap Drive og Team Verksted. For 2019 var total omsetning for nevnte verksteder 30,4 milliarder for hele Norge, og 2,9 milliarder for Vestfold og Telemark. Se motorbransjen.no (<https://www.motorbransjen.no/showpage.aspx?show=bf95e75b44739c08d737854637f21257>).

Dersom man legger til grunn en fordeling mellom fylkene basert på folketall, og derfor antar at 68 % av denne omsetningen er knyttet til Vestfold, har frittstående verkstedkjeder en samlet omsetning i Vestfold på ca 1 970 millioner.

Omsetningsstatistikken til Motorbransjen.no inkluderer ikke verkstedomsetning knyttet til merkeforhandlere, som ikke rapporterer verkstedomsetning eksplisitt. Vi legger derfor følgende resonnement til grunn for å estimere markedsandel for verkstedtjenester:

- Bil-Service/Brankos har samlet omsetning på ca 1 400 millioner, og har ca [redacted] markedsandel nybil. Total omsetning for merkeforhandlere i vår region er dermed ca 9 300 millioner
- En merkeforhandler har ca [redacted] av sin omsetning knyttet til verksted. Samlet verkstedomsetning for merkeforhandlere i vår region er dermed ca [redacted] millioner.

Samlet omsetning på verkstedtjenester i Vestfold blir dermed [redacted] millioner. Med en samlet verkstedomsetning på ca [redacted] millioner har Bilservice/Brankos en estimert markedsandel på under [redacted]

Underlag for omsetningsdata i Vestfold og Telemark for uavhengige verkstedkjeder er inntatt i vedlegg 3.

4 KONKURRENTER

De fem viktigste konkurrentene anses å være samsvarende med de 5 største merkeforhandlerne i regionen.

4.1 Møller konsernet (Møller Mobility Group)

Møller konsernet er importør og forhandler av Volkswagen og Audi, nr. 1 og 3 på antall solgte nybiler i Norge. I Vestfold er det følgende selskap som forhandler de konsernets biler.

Juridisk navn: MØLLER BIL VESTFOLD AS
Org nr: 946 967 874

Daglig leder: Helge Steinhovden Prestegard
Telefon: 33 30 44 10
Faks: 33 30 84 01
Adresse: Kjærlighetsstien 28, 3112 Tønsberg
Postadresse: Kjærlighetsstien 28, 3112 Tønsberg

4.2 Bertel O. Steen

Bertel O. Steen er importør og forhandler av bl.a. Mercedes Bentz og Peugeot nr. 7 og 11 på antall solgte nybiler i Norge. I Vestfold er det følgende selskap som forhandler konsernets biler:

Juridisk navn: BERTEL O STEEN VESTFOLD AS
Org nr: 918 707 565
Daglig leder: Joachim Opthun Cedergren
Telefon: 33 37 69 00
Adresse: Slagenveien 67, 3117 Tønsberg
Postadresse: Postboks 1298 Trudvang, 3105 Tønsberg

4.3 Toyota Bilias AS

Toyota er merke nr 2 på salgsstatistikken. De importerer og forhandler også Lexus. I Vestfold drives virksomheten gjennom en avdeling av:

TOYOTA BILIA AS
Org nr: 980 648 915
Daglig leder: Even Karlsen
Telefon: 982 94 900
Adresse: Leangen alle 4, 7044 Trondheim
Postadresse: Leangen alle 4, 7044 Trondheim

Avdelingen har følgende kontaktinfo:

Juridisk navn: TOYOTA BILIA AS AVD SALG TØNSBERG
Org nr: 980 648 915 Bedr nr: 971 811 870
Hovedkontor: TOYOTA BILIA AS
Telefon: 033332888
Adresse: HAGEVEIEN 18 B, 3170 Sem
Postadresse: Postboks 55, 3107 Sem

4.4 BMW – Bilias Personbil AS

BMW er nr. 4 på statistikken over solgte personbiler. Importør og forhandlernettsverk styres og eies av:

Juridisk navn: BILIA PERSONBIL AS
Org nr: 976 023 188
Daglig leder: Frode Hebnes
Telefon: 22 88 25 00
Adresse: Drammensveien 213, 0281 Oslo
Postadresse: Postboks 154 Skøyen, 0212 Oslo

Avdelingen i Vestfold har følgende kontaktinfo:

Juridisk navn: BILIA PERSONBIL AS AVD SALG VESTFOLD
Org nr: 976 023 188 Bedr nr: 875 011 332
Hovedkontor: BILIA PERSONBIL AS
Adresse: Semslinna 15, 3170 Sem
Postadresse: Postboks 2421, 3104 Tønsberg

4.5 Tesla

Tesla er nr. 6 over solgte biler i 2020, og har med Modell 3 blitt en konkurrent også i forhold til rimeligere elbiler. Bilene selges gjennom:

Juridisk navn: TESLA NORWAY AS

Org nr: 997 433 173

Styrets leder: Harpert Egbertus Van Dijk

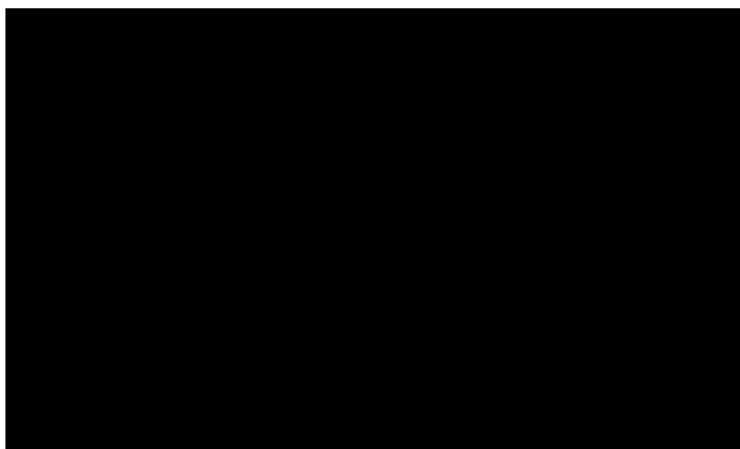
Telefon: 51 96 28 00

Adresse: Bekkenstenveien 15, 0976 Oslo

Postadresse: Bekkenstenveien 15, 0976 Oslo

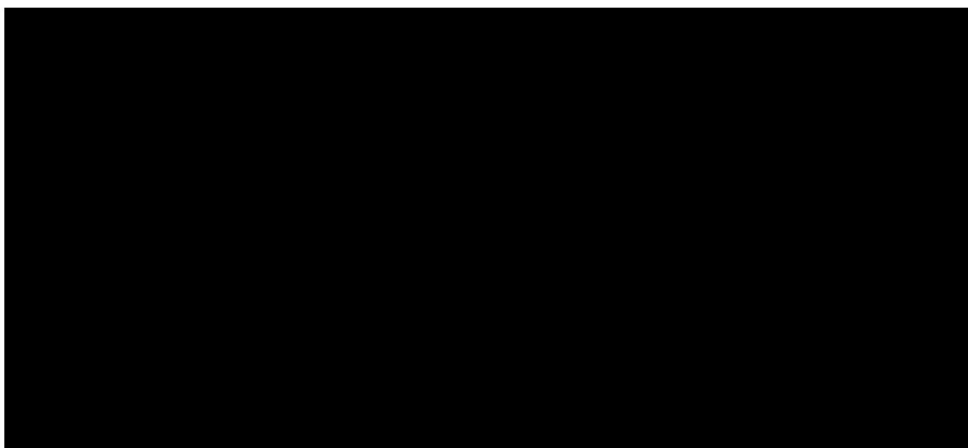
5 VIKTIGSTE KUNDER

Bilservice henvender seg i hovedsak til privatmarkedet. De største kundene er leasingselskaper og forsikringsselskaper. I tabellen nedenfor er de 10 største kundene målt i omsetning angitt.

A large black rectangular box redacting the content of the table for the top 10 customers.

6 VIKTIGSTE LEVERANDØRER

Bilservice sine viktigste leverandører er importørselskapet som man har avtale med. Bilservice henvender seg i hovedsak til privatmarkedet. I tabellen nedenfor er de 10 største leverandørene målt i innkjøp angitt.

A large black rectangular box redacting the content of the table for the top 10 suppliers.

7 OVERSIKT OVER INVOLVERTE FORETAK OG KONSERNRELASJONER

7.1 Målselskapet

Juridisk navn:
BRANKOS AUTO AS
Org nr: 933 256 014
Daglig leder: Morten Danby
Telefon: 33 30 00 60
E-post: morten@branko.no
Adresse: Kjærlighetsstien 29, 3112 Tønsberg
Postadresse: Postboks 490, 3101 Tønsberg

Driftsinntekter 130 112 979 (2020)
Resultat 4 317 787

7.2 Kjøper Drive AS

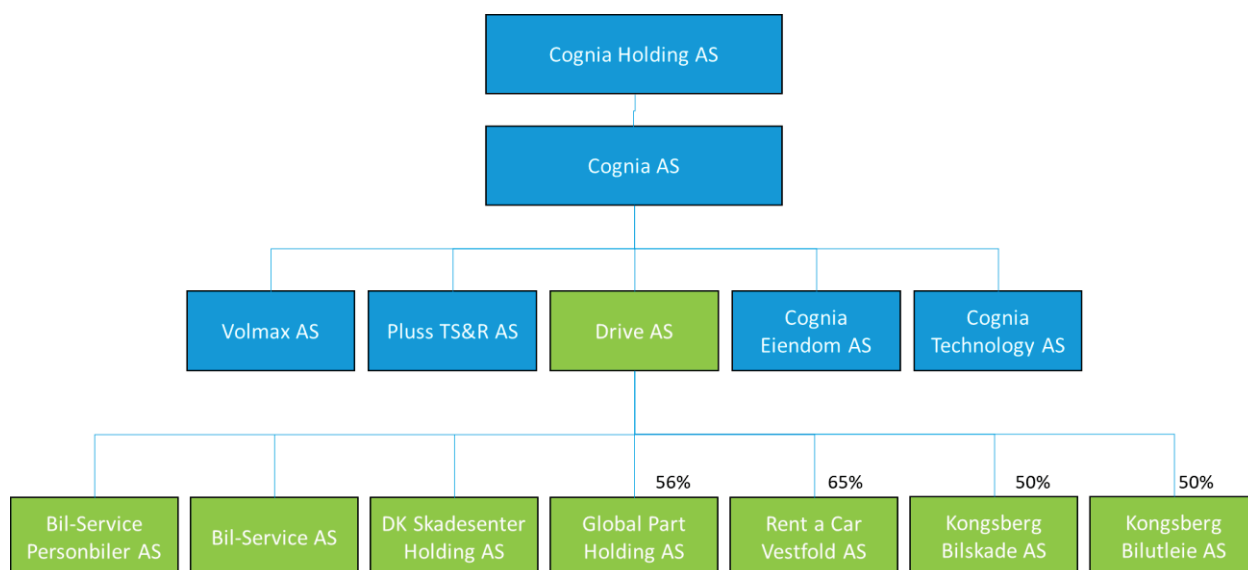
7.2.1 Drive AS

Juridisk navn: DRIVE AS
Org nr: 888 491 392
Daglig leder: Grant Trygve Larsen
Telefon: 33 48 87 00
E-post: grant.larsen@cognia.no
Adresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke
Postadresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke

Driftsinntekter 0,- (2019)
Resultat -233 000

7.3 Datterselskap av Drive AS med datterselskaper

Detaljer for datterselskapene til Drive er angitt i det følgende.



7.3.1 Selskap med horisontalt overlapp - Bilservice Personbiler AS

BIL-SERVICE PERSONBILER AS

Org nr: 975 933 601

Daglig leder: Dag Liverød

NACE-bransje:

Telefon: 33 48 23 42

E-post: dag.liverod@bilservice.no

Adresse: Nygårdsveien 79, 3221 Sandefjord

Postadresse: Postboks 1200, 3205 Sandefjord

Driftsinntekter 1 123 507 000 (2019)

Resultat 27 616 000

7.3.2 Nytt selskap – bilsalg mm november 2020 - Bilservice AS

Juridisk navn: BIL-SERVICE AS

Org nr: 926 311 093

Daglig leder: Morten Daae-Johansen

Telefon: +47 91 31 60 31

E-post: morten.daae-johansen@bilservice.no

Adresse: Nygårdsveien 79, 3221 Sandefjord

Postadresse: Postboks 1200, 3205 Sandefjord

Driftsinntekter 0,- (2020)

Resultat 0,- (mulig negativt)

7.3.3 Bildeler – Global Parts Holding AS (55,7 %)

Juridisk navn: GLOBAL PARTS HOLDING AS

Org nr: 919 630 302

Daglig leder: William Sørensen Thoresen

Telefon: 97521422

E-post: william@delespesialisten.no

Adresse: Nygårdsveien 79, 3221 Sandefjord

Postadresse: Postboks 1200, 3205 Sandefjord

Driftsinntekter 0,-

Resultat – 75 000

7.3.4 Døtre av Global Parts Holding – alle 100 % eid

Juridisk navn: QP PARTS AS

Org nr: 916 709 358

Daglig leder: William Sørensen Thoresen

Telefon: 97521422

E-post: william@delespesialisten.no

Adresse: Nygårdsveien 79, 3221 Sandefjord

Postadresse: Postboks 1200, 3205 Sandefjord

Driftsinntekter 1 783 000 (2019)

Resultat 21 000

Juridisk navn: DELESPESIALISTEN AS

Org nr: 912 192 024

Daglig leder: William Sørensen Thoresen

Telefon: 97521422

E-post: william@delespesialisten.no

Adresse: Nygårdsveien 79, 3221 Sandefjord

Postadresse: Postboks 1200, 3205 Sandefjord

Driftsinntekter 9 423 000 (2019)
Resultat -1 082 000

Juridisk navn: GLOBAL PARTS TECHNOLOGY AS
Org nr: 920 811 876
Daglig leder:
William Sørensen Thoresen
Telefon: 97521422
E-post: william@delespesialisten.no
Adresse: Nygårdsveien 79, 3221 Sandefjord
Postadresse: Postboks 1200, 3205 Sandefjord

Driftsinntekter 608 000 (2019)
Resultat 188 000

7.3.5 Skade/lakk - DK Skadesenter Holding AS

Juridisk navn: DK SKADESENTER HOLDING AS
Org nr: 958 540 566
Daglig leder: Svein Aarum
Telefon: +47 959 27 598
E-post: svein@dkskade.no
Adresse: Kobbervikdalen 75, 3036 Drammen
Postadresse: Kobbervikdalen 75, 3036 Drammen

Driftsinntekter 0,-
Resultat -168 000

7.3.6 Datterselskap av DK Skadesenter Holding AS

Juridisk navn: DRAMMEN KAROSSERI AS
Org nr: 958 540 655
Daglig leder: Svein Aarum
Telefon: +47 959 27 598
E-post: svein@dkskade.no
Adresse: Kobbervikdalen 75, 3036 Drammen
Postadresse: Kobbervikdalen 75, 3036 Drammen

Driftsinntekter 83 203 000 (2019)
Resultat -14 320 000

7.3.7 Datterdatterselskap av DK Skadesenter Holding AS

Juridisk navn: DK BILSKADESENTER VEST AS
Org nr: 993 840 866
Daglig leder: Trond Ingvar Heggebø
Telefon: 55 13 13 13
E-post: trond@fana-bilskade.no
Adresse: Kokstaddalen 28, 5257 Kokstad
Postadresse: Postboks 108 Kokstad, 5863 Bergen

Driftsinntekter 23 396 000 (2019)
Resultat 2 667 000

7.4 Morselskapet til Drive AS – Cognia AS

7.4.1 Cognia AS

Juridisk navn: COGNIA AS
Org nr: 916 722 001

Kontaktperson: Nils Edgar Fredriksen
Telefon: 911 98 232
E-post: nils.fredriksen@cognia.no
Adresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke
Postadresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke

Driftsinntekter 999 000 (2019)
Resultat -8 367 000

7.4.2 Datterselskaper innen eiendom – 100 %

Cognia eier 100 % av Cognia Eiendom AS, som igjen eier en rekke eiendomsselskaper. Disse selskapene er inntatt i vedlegg 1.

7.4.3 Datterselskap – storbil – 100 %

Juridisk navn: PLUSS TRUCK SALES & RENTALS AS
Org nr: 990 795 428
Styrets leder: Grant Trygve Larsen
Telefon: 951 13 800
E-post: Grant.larsen@cognia.no
Adresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke
Postadresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke

Driftsinntekter 68 963 000 (2019)
Resultat 7 766 000

7.4.4 Datterselskap teknologi

Juridisk navn: COGNIA TECHNOLOGY AS
Org nr: 920 517 846
Kontaktperson: Nils Edgar Fredriksen
Adresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke
Postadresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke

Driftsinntekter 2 130 000 (2019)
Resultat – 1 426 000

7.4.5 Datterselskap - smartreparasjoner

Juridisk navn: EASY.NO AS
Org nr: 989 240 803
Styrets leder:
Grant Trygve Larsen
Telefon: 951 13 800
E-post: Grant.larsen@cognia.no
Adresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke
Postadresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke

Driftsinntekter 0,- (2019)
Resultat – 2 000

7.5 Morselskapet til Cognia AS – Holdingselskap 100 % eierskap

Juridisk navn: COGNIA HOLDING AS
Org nr: 921 005 350
Styrets leder: Ben Guren
Telefon: +47 47940000
E-post: bg@permian.no
Adresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke
Postadresse: Borgeskogen 46, 3160 Stokke

Driftsinntekter 0,- (2019)
Resultat – 1 255 000

Eier kun Cognia AS

7.6 Morselskap til Cognia Holding AS – Holdingselskap 57 % eierskap

Juridisk navn: BIL-SERVICE HOLDING AS
Org nr: 919 228 105
Kontaktperson: Grant Trygve Larsen
Telefon: 951 13 800
E-post: Grant.larsen@cognia.no
Adresse: c/o AS Bil-Service Nygårdsveien 79, 3221 Sandefjord
Postadresse: c/o AS Bil-Service Postboks 1200, 3205 Sandefjord

Driftsinntekter 0,- (2019)
Resultat – 158 000

Eier kun Cognia Holding AS

8 AVSLUTTENDE MERKNADER

Nybilmarkedet er i stor endring som følge av elbilenes økende markedsandel, og konkurransen synes å ha tiltatt betydelig. Herunder er det helt nye merker og aktører, som kommer på markedet enklere enn tidligere.

De involverte foretakene i denne transaksjonen blir totalt sett (fortsatt) en middels stor regional aktør, der andre nasjonale aktører i betydelig større grad har store markedsandeler. Slik sett vil en styrking av markedsandeler sikre at det ikke blir for stort spenn mellom de store sentrale importørene med forhandlernettsverk og markedet for øvrig.

Med vennlig hilsen
TENDEN ADVOKATFIRMA ANS

Anders Hauger
advokat
ah@tendenadvokat.no