Melding om foretakssammenslutning

Sammenslåing av virksomheten i Aneo Mobility AS og Elaway AS

Oslo, 29. desember 2025

Ansvarlig advokat: Elisabeth Lian Haugsdal

Melder 1:	Aneo Mobility AS org.nr. 822 191 622 Gullhaug Torg 5, 0484 Oslo Kontaktperson: Kristin Sæterøy Telefon: 902 78 989 E-post: kristin.seteroy@aneomobility.com
Melders 1 representant:	Advokatfirmaet Wiersholm AS Advokat Elisabeth Lian Haugsdal og Advokat Harald Nordhus Postboks 1400 Vika, 0115 Oslo Telefon: +47 21 02 10 00 E-post: elha@wiersholm.no / hnor@wiersholm.no
Melder 2:	Elaway AS org.nr. 999 060 285 Pilestredet 12, 0180 Oslo Kontaktperson: Stian Bjørhei Telefon: 482 42 054 E-post: stian.bjorhei@elaway.io
Melder 2 representant:	Wikborg Rein Advokatfirma AS v/advokat Stuart Stock Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo Telefon: +47 22 82 75 00 E-post: sts@wr.no

1. INNLEDNING

(1) Denne meldingen gjelder sammenslåing av virksomheten i Aneo Moblity AS ("**Aneo Mobility**") og Elaway AS ("**Elaway**") (i fellesskap "**Partene**") innenfor installasjon, drift og vedlikehold av AC elbil-ladestasjoner til privatmarkedet (borettslag, sameier, bofellesskap og arbeidsplasser/næringsbygg) samt på offentlige- og halvoffentlige steder som parkeringsgarasjer og hotell i Norge, Sverige, Danmark og Tyskland.

(2) Transaksjonen vil gjennomføres i flere trinn. Aneo Mobility AS vil erverve aksjene i Elaway fra SUSI Energy Transition S.à r.l. («SUSI Energy Transition»), Eviny Elektrifisering AS («Eviny») og Hafslund Invest AS («Hafslund») (i fellesskap «Elaway-eierne»). Elaway-eierne vil deretter (etter flere steg) gis aksjer i Aneo Mobility. Etter dette vil virksomhetene i Aneo Mobility og Elaway samordnes i samsvar med en nærmere avtalt forretningsplan.

(3) Ved gjennomføring av transaksjonen vil Aneo Renewables eie 56,5 % av aksjene i Aneo Mobility mens resterende aksjer vil fordeles mellom SUSI Energy Transition [redacted] Eviny [redacted] og Hafslund [redacted] Som følge av vetorettigheter vil Aneo Renewables og SUSI Energy Transition få felles kontroll over Aneo Mobility ved gjennomføring av transaksjonen.[1]

(4) Foretakssammenslutningen er ikke meldepliktig til Konkurransetilsynet, ettersom bare ett av de involverte foretakene har en årlig omsetning i Norge over 100 millioner kroner jf. § 18 andre ledd bokstav b. Partene inngir likevel frivillig melding, for å sikre rettslig forutberegnelighet. Transaksjonen er ikke underlagt tilsyn fra andre myndigheter.

2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

2.1 Foretakssammenslutningens art

(5) Transaksjonen vil føre til at Aneo Renewables og SUSI Energy Transition får kontroll over den kombinerte virksomheten i Aneo Mobility/Elaway. Transaksjonsavtalen ble signert 24. desember 2025:

Vedlegg 1: Transaksjonsavtale datert 24. desember 2025, inklusive vedlegg (konfidensielt)

(6) Den sammenslåtte virksomheten vil etableres som en separat enhet og drives uavhengig av eierens virksomheter. Den nye virksomheten skal i utgangspunktet operere under ett varemerke, som ikke er tilknyttet varemerke relatert til noen av eierne. Ingen av de kontrollerende eierne vil ha virksomhet på det samme markedet som den sammenslåtte enheten etter Transaksjonen.

2.2 Strategisk og økonomisk rasjonale bak Transaksjonen

(7) Transaksjonen vil føre til sammenslåing av partenes virksomhet innenfor installasjon, drift og vedlikehold av elbil-ladestasjoner i både privatmarkedet (borettslag, sameier,

---

[1] [redacted]

bofellesskap og arbeidsplasser/næringsbygg) samt på offentlige- og halvoffentlige steder som parkeringsgarasjer og hotell i Norge, Sverige, Danmark og Tyskland.[2] Transaksjonen er begrunnet i et ønske om å skape bedre løsninger og tjenester for kundene og realisere synergier ved å samle årsverk, kontorer og programvare i én selvstendig organisasjon under ett brand og på én samlet, digital og skalerbar plattform.

(8) [redacted]

(9) Sammenslåingen vil føre til skalafordeler som kan styrke selskapenes finansielle situasjon, sikre bærekraftig vekst og investeringer i produktutvikling, som vil komme kundene til gode.

3. BESKRIVELSE AV PARTENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

3.1 Aneo Mobility AS

(10) Aneo Mobility tilbyr installasjon, drift og vedlikehold av ladestasjoner til boligselskaper og næringseiendommer i Norge og Sverige. Selskapet tilbyr også (AC) ladeløsninger på offentlige- og halvoffentlige steder som parkeringsgarasjer og hotell. Selskapet er ikke aktiv innenfor hurtiglading- eller lynlading.[3] Selskapets målsetning er å gjøre elbillading enkelt, driftssikkert og mer tilgjengelig og bidra til bærekraftig mobilitet ved å legge til rette for økt bruk av elbiler, og utbygging av ladeinfrastruktur som støtter det grønne skiftet.

(11) Aneo Mobility leverer fullintegrerte ladetjenester som dekker hele verdikjeden fra behovskartlegging og prosjektering, finansiering av anlegg (kjøp eller leie), installasjon, drift og vedlikehold, energi- og effektstyring, brukeradministrasjon, kundeservice samt måling, avregning og fakturering. For å sikre høy driftssikkerhet og brukervennlighet benytter Aneo Mobility en digital ladeplattform som gir full oversikt og håndterer ladesystemene sømløst. Selskapet overvåker ladeanleggene kontinuerlig og tar ansvar for strømmåleren for å sikre rettferdig kostnadsfordeling mellom brukerne. Selskapet er ikke aktive i produksjon av selve maskinvaren (ladeboksen), som kjøpes fra eksterne leverandører.

(12) Selskapet tilbyr sine tjenester gjennom ulike modeller: (i) Charging as a Service (CaaS), der Aneo Mobility tar helhetsansvaret, herunder planlegging, finansiering og eierskap av ladeanlegget, installasjon, drift og vedlikehold, samt leverer programvare, kundestøtte, måling/avregning og betalingsløsning, og (ii) Charge Point Operator (CPO). Dette er en driftstjeneste der kunden selv eier eller finansierer ladeanlegget, mens Aneo Mobility leverer den operative delen: overvåking og feilhåndtering, last- og effektstyring, programvare og

---

[2] Det er bare Aneo Mobility som er aktive på offentlige- og halv-offentlige steder som parkeringsgarasjer og hotell.

[3] For ordens skyld nevnes at Aneo-konsernet eier én hurtiglader. Laderen vil ikke være del av det sammenslåtte Selskapet.

tilgangsstyring, kundeservice, betaling og rapportering, samt service og vedlikehold. Begge modellene dekker hele brukerreisen for lading; forskjellen ligger i hvem som tar investeringen og eier infrastrukturen. Tilsvarende tjenester selges i Sverige, gjennom det heleide datterselskapet Aneo Mobility Sweden AB.

3.2 Aneo-konsernet

(13) Aneo Mobility kontrolleres av Aneo Renewables Holding AS, som eier 100 % av aksjene i selskapet. Aneo Renewables Holding AS eies igjen av Aneo Holding 2 AS (100 %), som igjen kontrolleres av Aneo Holding AS (100 %) (i fellesskap "Aneo-konsernet"). Aneo-konsernet er et nordisk fonybarkonsern som kontrolleres av TrønderEnergi (50 %) og HitecVision (50 %) i fellesskap, gjennom sine respektive holdingselskaper.

(14) Et strukturkart for Aneo-konsernet er inntatt som Vedlegg 2 til Meldingen.

Vedlegg 2: Organisasjonskart Aneo-konsernet[4]

(15) Aneo har hovedkontor i Trondheim. Konsernet har virksomhet i flere nordiske land med hovedtyngde innenfor fornybar kraftproduksjon, energihandel, elektrifisering og energieffektivisering. Selskapet har virksomhet innen produksjon og distribusjon av elektrisk vindkraft og tilbyr tjenester innen energiforvaltning, operatørskap, drifts- og vedlikeholdstjenester, finansielle tjenester samt virksomhet innen elektrifisering og energieffektivisering. Målet er at selskapet skal kunne investere og realisere nye energiprosjekter i hele Norden og aktivitet i hele verdikjeden, bl.a. på produksjonsleddet ved at strøm produseres fra fornybare energikilder som sol, vann, vind og hydrogen. Konsernet har totalt 352 ansatte.[5] Etableringen av Aneo ble meldt til Konkurransetilsynet 16. mai 2022.

(16) Aneo-konsernet strukturert i ulike datterselskap beskrevet nærmere nedenfor, organisert under henholdsvis Aneo Renewables Holding AS og Aneo Productions Holding AS:

- **Aneo AS** er produsent av fornybar kraft, primært basert på vindkraft.
- **Aneo Mobility AS** tilbyr løsninger for lading av elbiler, med særlig fokus på borettslag, sameier og næringsbygg, se nærmere beskrivelse under avsnitt 3.1.
- **Aneo Mobility Sweden AB** tilbyr elbilladning og relaterte mobilitetstjenester i Sverige og fungerer som Aneo Mobilitys plattform utad for det svenske markedet.
- **Aneo Energy AS** er et operativt selskap for energihandel, produksjon og forvaltning av energiporteføljen i konsernet, relevant for markedsaktiviteter innen energiomsetning
- **Aneo Retail International AS** tilbyr energitjenester skreddersydd for handels- og dagligvarebransjen gjennom datterselskapene Aneo Retail Sweden AB, Aneo

[4] Norsk Miljøkraft Finnmark AS, Aneo Eiendom Hitra AS og Aneo Hydrogen AS ble 20. desember 2025 innfusjonert i andre konsernselskap. Førstnevnte ble innfusjonert i Aneo Renewables Norway AS. De to sistnevnte i Aneo AS. Endringene er av denne grunn ikke reflektert i organisasjonskartet.

[5] Se Aneos årsrapport for 2024: https://www.aneo.com/se/om-oss/finansiell-informasjon

Retail Denmark A/S og Aneo Retail AS. Løsningene fokuserer på effektiv energiutnyttelse i butikker slik at dagligvarebutikker kan spare strøm og kutte klimautslipp.

- **Aneo Industry AS** leverer energieffektiviseringstjenester til industrien gjennom varmepumpeteknologi/varmepumpesystemer som igjen kan utnytte og oppgradere spillvarme fra virksomheten for å erstatte bruk av fossile energikilder og direkteoppvarming med elektrisk kraft
- **Aneo Build AS** utvikler og leverer utslippsfrie energiløsninger til bygge- og anleggsplasser. Dette gjør at utbyggingsprosjekter kan elektrifisere anleggsplassene og unngå bruk av tradisjonelle dieselaggregater, noe som eliminerer lokale utslipp og bidrar til en mer klimavennlig anleggsdrift.
- **Aneo Renewables Norway AS** utvikler vindkraftprosjekter og solkraftprosjekter i Sverige, samt er aktiv innenfor produksjon av elektrisitet fra vannkraft.

(17) Aneo har i tillegg de to heleide datterselskapene Energibygget AS og Terminalveien 7 Berkåk AS. Eiendomsselskapene eier forretningskontorene til Aneo.

(18) Aneo har også flere heleide datterselskaper med aktivitet i Sverige[6] og Finland[7].

(19) Aneo-konsernet har også investeringer i tilknyttede selskap og felleskontrollert virksomhet. Tilknyttede selskaper er selskaper hvor Aneo har betydelig innflytelse, men ikke kontroll. Betydelig innflytelse foreligger normalt for investeringer der konsernet har mellom 20 og 50 % av stemmeberettiget kapital.

(20) Aneo har betydelig innflytelse over ON Energi AS med en eier- og stemmeandel på 49 %. ON Energi AS leverer elektriske installasjonstjenester og energirelaterte entreprenørtjenester til private, bedrifter, kraftsektoren og annen industri. Mer informasjon finnes på: https://www.onenergi.no/.

(21) Aneo har også betydelig innflytelse over Midgard Vind Holding AS, med sin eier- og stemmeandel på 30 %. Midgard Vind Holding AS produserer vindkraft, og omsetter denne kraften og el-sertifikater tilknyttet kraften, samt engasjerer seg i virksomhet i naturlig tilknytning til dette. Midgard Vind Holding AS eier 100 % av aksjene i Midgard Vind AS,

---

[6] **Grimsås Vindkraft AB** eier, utvikler og drifter vindkraftprosjekter i Sverige. **Brännliden Vind AB** produserer og omsetter vindkraft gjennom 10 vindkraftverk i Brännliden vindpark i Sverige, samt engasjerer seg i virksomhet i naturlig tilknytning til dette. Selskapet eier 100 % av aksjene i Brännliden Nät AB. **Aneo AB** eier 100 % av aksjene i de svenske selskapene VKS Vindkraft Sverige AB, Aneo Renewables Sweden 2 AB, Vindpark Västerlisa i Norrtälje AB, Vindpark Odensvi i Köping AB, Vindpark i Säffle AB, Vindpark i Tronserud i Bengtsfors AB, Arvaker Project 18 A og Arvaker Project 13 AB. **Aneo Renewables Sweden AB** utvikler vindkraftprosjekter og solkraftprosjekter i Sverige.

[7] **Aneo Finland Oy** eier 100 % av aksjene i det finske selskapet Kestilän Kokkonevan Tuulivoima Oy.

Frøya Vind AS, Ytre Vikna 1 AS, Stokkfjellet AS, Sørmarksfjellet AS, og Hundhammerfjellet AS.

(22) Aneo eier 89 % av Henja Solpark AB i Sverige som i sin tur eier 11 % av Sunna Group AB.

(23) Aneo eier 50 % av Sarepta Energi AS – et selskap som leter etter, finansierer og utvikler vindkraftprosjekter, bygger og drifter vindkraftanleggene, produserer vindkraft, omsetter vindkraft og el-sertifikater tilknyttet denne vindkraften. I tillegg er selskapet engasjert i virksomhet som står i naturlig tilknytning til selskapets hovedvirksomhet.

(24) Aneo eier også vindkraftverk gjennom Aneo Roan Holding AS, et selskap som er eid av Aneo (51 %) og SWM (49 %). Aneo Roan Holding AS eier 60 % av aksjene i Roan Vind DA, mens 40 % av aksjene i Roan Vind DA er eid av Nordic Wind Power DA. Roan Vind DA eier Roan vindpark.

(25) Aneo eier også 51% av Aneo Vind AS.

(26) Aneo har en eier- og stemmeandel på 23 % i det svenske solselskapet Sunna Group AB, samt eierandeler i Hogst AS (20 %), 6AM Accelarator AS (8,73 %), Odfjell OceanWind AS (6,92 %), STN Invest AS (20 %), TrønderEnergi Kraft Holding AS (9,99 %) og TrønderEnergi Kraft AS (9,99 %)

(27) Mer informasjon om Aneo-konsernet er tilgjengelig på https://www.aneo.com/

3.3 HitecVision

(28) HitecVision AS er en norsk, privat, alternativ investeringsforvalter som investerer i energisektoren i Europa. HitecVision AS forvalter seks investeringsfond (PE). Selskapet investerer i selskaper innen energisektoren, og har som formål å bidra til videreutvikling eller omstrukturering av disse selskapene. Siden oppstarten for over 30 år siden har fondet etablert eller investert i over 200 selskaper i energisektoren. Selskapet er også indirekte investor i alle fondene. HitecVision Advisory, et datterselskap av HitecVision AS, som har hovedkontor i Stavanger og avdelingskontor i Oslo, London og Milano, og er godkjent av Finanstilsynet som forvalter av alternative investeringsfond (AIF). Konsernet har ved inngangen til det nye året 61 medarbeidere fordelt på kontorene i Stavanger, Oslo, London og Milano.

(29) HitecVision er en av de to felleskontrollerende eierne i Aneo, og kontrollerer (alene eller i fellesskap med andre aktører) følgende selskap;

- **Aneo** er et fornybarkonsern etablert og kontrollert av HitecVision og TrønderEnergi. Aneo er nærmere beskrevet i avsnitt 3.2 ovenfor.
- **Skygard** er en datasenteroperatør. Selskapet er kontrollert av HitecVision sammen med Telenor, Hafslund og Analysys Mason og arbeider med et nytt datasenter i Oslo. Mer informasjon om Skygard er tilgjengelig på www.skygard.no.
- **St1 Biokraft** er en fullintegrert produsent og distributør av biogass og biometan, opprettet gjennom en fusjon av Biokraft International og St1 Biogass i 2024. Foretaket drives som et fellesforetak mellom St1, Aneo (felleskontrollert av HitecVision og

TrønderEnergi) og HitecVision, med operative anlegg i Sverige, Finland og Norge, i tillegg til Korea. Mer informasjon om St1 Biokraft er tilgjengelig på www.st1biokraft.com.

- **Cadre** er en vannkraftprodusent som eier, driver og utvikler småskala vannkraft i Norge. Foretaket ble etablert i 2022 og kontrolleres av HitecVision og Nordkraft. Mer informasjon om Cadre og selskapets kraftverk er tilgjengelig på www.cadre.no.

- **NEO NEXT Energy** er et britisk offshore olje- og gasselskap som opererer på den britiske kontinentalsokkelen i Nordsjøen. Selskapet har som mål å være aktiv i hele verdikjeden for leting og produksjon (E&P). Mer informasjon om NEO NEXT Energy er tilgjengelig på www.neonext.com

- **North Sea Strategic Investments** er en investeringsplattform etablert av HitecVision for å investere i aksjer i utvalgte oljeserviceselskaper notert på Oslo Børs. Plattformen har for øyeblikket minoritetseierskap, som ikke gir HitecVision kontroll, i selskapet Prosafe.

- **WellPartner** er et serviceselskap som tilbyr teknisk ekspertise og høykvalitetsutstyr og tjenester innen undervannsboring, komplettering og brønnintervensjon. Mer informasjon om selskapet er tilgjengelig på www.wellpartner.no.

- **Energy Holdings** er et industrielt investeringsselskap. Investeringsporteføljen består blant annet av datterselskapene Energy Drilling, eier og operatør av tender-assisterte borerigger i Singapore, og SeaBird Exploration, global leverandør av marine seismiske data til olje- og gassindustrien. Mer informasjon om selskapet er tilgjengelig på www.energyholdingds.cy.

- **Lirion Power** er et irsk selskap som spesialiserer seg på å kjøpe og drive landbaserte vindkraftanlegg, spesielt mellomlevde eiendeler med potensial for forbedring. Selskapet ble lansert i 2025 som fellesforetak mellom HitecVision og Reinova Partners og har som mål å bygge en portefølje gjennom oppkjøp og operasjonell verdiskapning innen fornybar energi i Irland. Mer informasjon om selskapet er tilgjengelig www.lirionpower.com.

- **Vow Green Metals** er et selskap som spesialiserer seg på produksjon av biokarbon og karbonnøytrale energiprodukter fro metallindustrien. Ervervet av selskapet ble gjennomført i juni 2025. Mer informasjon om virksomheten er tilgjengelig på www.vowgreenmetals.com.

- **Polska Groupa Biogazowa** (PGB) er en polsk produsent av energi og varme basert på biogass, og har ingen virksomhet i Norge. Transaksjonen ble klarert av Konkurransetilsynet og publisert 5. juni 2025. Mer informasjon om virksomheten er tilgjengelig på https://polskagrupabiogazowa.pl/.

(30) HitecVision har også ikke-kontrollerende minoritetseierskap i Hafslund Celsio AS (19,18 prosent) og Vårgrønn AS (35 prosent):

- **Hafslund Celsio** er en leverandør av fjernvarme og driver med ansvarlig sluttbehandling av restavfall. De produserer og distribuerer fornybar fjernvarme og

fjernkjøling ved å bruke overskuddsvarme fra blant annet avfallsforbrenning, avløp og datasentre.

- **Vårgrønn** er et norskbasert havvindselskap som utvikler, bygger, drifter og eier havvindprosjekter i Nord-Europa. Selskapet er et fellesforetak mellom det globale energiselskapet Plenitude (Eni) og HitecVision. Mer informasjon om selskapet er tilgjengelig på www.vargronn.com

(31) En oversikt og kort beskrivelse av samtlige av HVs porteføljeselskap er tilgjengelig på https://www.hitecvision.com/investments.

3.4 TrønderEnergi

(32) Aneo Mobility kontrolleres indirekte av TrønderEnergi ("**TE**") med 50 %. TE er et norsk energikonsern med hovedkontor i Trondheim. Ved etableringen av Aneo ble en betydelig del av TEs virksomhet overført til Aneo. TE er nå relativt rendyrket holdingselskap som i hovedsak eier aksjer innenfor kraftproduksjon, nettvirksomhet, samt fornybar energiproduksjon. Selskapet har 6 ledende ansatte. TE eies av 19 kommuner i Trøndelag og KLP.

(33) TE eier 40 % av nettselskapet Tensio AS og 100 % av aksjene i Orkland Energi AS. Videre eier TE 81,02 % av TrønderEnergi Kraft AS (gjennom eierskap i 90,01 % i TrønderEnergi Kraft Holding AS som igjen eier 90,01 % av TrønderEnergi Kraft AS), samt 25,5 % i Aneo Holding AS (gjennom eierskap i 51 % i TrønderEnergi Vekst Holding som igjen eier 50 % av Aneo Holding AS).

(34) Vannkraftproduksjonen til TE er i hovedsak samlet i datterselskapet TrønderEnergi Kraft AS ("TEK"). TEKs vannkraftproduksjon skjer i 17 hel-/deleide kraftverk, hvorav deleierskapet består av 75 % av Driva Kraftverk og 25 % av kraftverkene i Orkla. Samlet normalproduksjon i kraftverkene er på 2,6 TWh per år på 100 % basis.

(35) Mer informasjon om TE er tilgjengelig på: https://www.tronderenergi.no.

3.5 Elaway

(36) Elaway leverer ladeinfrastruktur for elbiler til boligselskaper og næringseiendommer i Norge, Sverige, Tyskland og Danmark, med kontorer i Oslo, Stockholm, München og København.[8] Selskapet eies av SUSI Energy Transition Fund, et investeringsinstrument som forvaltes av investeringsselskapet SUSI Partners AG ("**SUSI**") (60 %), samt Eviny (20 %) og Hafslund (20 %).

(37) Elaways ladevirksomhet er primært rettet mot bolig- og eiendomsforvaltere, med modulære avtaleformer der Elaway kan ta både investerings- og eierskapsrollen i anleggene.

(38) Selskapet opererer med ulike leveransemodeller: CaaS (Charging as a Service), der Elaway prosjekterer, finansierer, eier og drifter hele anlegget som en totalleveranse, og CPO/driftstjenester for kundeeide eller egenfinansierte anlegg. Begge modeller kan

[8] Elaway AS eier 100 % av aksjene i Elaway AB (Sverige), Elaway GmbH (Tyskland) og Elaway ApS (Danmark).

kombineres med salg eller leie av ladeboks per plass. Leveransene omfatter behovskartlegging, prosjektering og installasjon/oppgradering, samt kontinuerlig drift/vedlikehold, last- og effektstyring, bruker- og tilgangsadministrasjon, måling/avregning og betalingsløsninger i én administrasjons- og programvareplattform. Elaway er ikke en aktør innen halvoffentlig- eller offentlig lading, inkludert offentlig hurtig- eller lynlading; selskapet er spesialisert på strukturert AC-lading.

3.6 SUSI

(39) SUSI Partners AG er en privateid, uavhengig sveitsisk forvalter som spesialiserer seg på infrastruktur innen energiomstilling, inkludert produksjon av fornybar energi, energieffektivitet, lagring og elektrifiseringsprosjekter. Selskapet er delegert, kontraktsfestet forvalter for en rekke egenkapital- og kredittfond, som er separate juridiske enheter og forvaltes av lisensierte Alternative Investment Fund Managers (AIFM-er). SUSIs fond har hovedfokus på langsiktige investeringsmuligheter innen infrastruktur og energiomstilling. Selskapet forvalter investeringer i Amerika, Europa og Australia, og – gjennom sitt satellittkontor i Singapore – investeringer i Sørøst-Asia.

(40) Investeringen i Elaway AS er gjort gjennom SUSI Energy Transition Fund (OECD) (SETF). Bortsett fra Elaway, og med unntak av en mindre kredittinvestering knyttet til energieffektivisering i SASTECH i 2022,[9] har SUSI ingen andre investeringer eller omsetning i Norge.

(41) Gresham House og SUSI Partners AG har inngått en endelig avtale om at Gresham House Holdings Limited vil overta 100 % av SUSI Partners AG.[10] Overtakelsen er ikke gjennomført ettersom de nødvendige godkjenningene fortsatt avventes. Transaksjonen forventes å bli fullført mot slutten av 2025 eller tidlig i 2026.

(42) Mer informasjon om SUSI er tilgjengelig på: https://www.susi-partners.com/en/.

3.7 Partenes omsetning siste regnskapsår

(43) Tabellen nedenfor viser Partenes omsetning i Norge i 2024.

Tabell 1: Partenes omsetning i Norge i 2024 (NOK)

Selskap	Omsetning i Norge 2024 (MNOK)
Aneo Mobility	96,4
TrønderEnergi (konsern)[11]	912,4
HitecVision (konsern)	15 945
SUSI/Elaway	62,8

[9] Se mer informasjon her: https://www.renewableenergymagazine.com/energy_saving/susi-partners-signs-agreement-with-norwegian-energy-20221101. Sastech AS hadde 11 054 MNOK i omsetning i 2024.

[10] Se mer informasjon her: https://greshamhouse.com/news-media/gresham-house-to-acquire-susi-partners/.

[11] https://www.tronderenergi.no/nyheter/tronderenergis-arsrapport-for-2024,

4. MARKEDSAVGRENSNING

4.1 Relevant produktmarked

(44) Partene tilbyr begge ladetjenester for elbiler til borettslag, sameier, bofellesskap og næringsbygg. Tjenestene inkluderer blant annet finansiering av ladeanlegg for salg eller utleie, prosjektering, prosjektledelse og etablering av nettverksinfrastruktur, samt installasjon, drift og løpende vedlikehold av ladeinfrastrukturen, inkludert håndtering av garantisaker, fjernovervåking og feilhåndtering[12]. I tillegg tilbys det ladeabonnement for sluttbrukere, som inkluderer ladeapp, driftsovervåkning og kundeservice. Som en integrert del av leveransen tilbys også lastbalansering, som sørger for at strømforbruket blir kostnadseffektivt, og at ladeanlegget alltid er tilpasset brukernes behov.

(45) Partene leverer tjenestene enten som en helhetlig tjeneste der leverandøren finansierer, eier og drifter og vedlikeholder anlegget (CaaS – Charging as a Service) eller som driftstjenester til eksisterende, egenfinansierte ladeanlegg (CPO – Charge Point Operator). Energikostnadene viderefaktureres i begge tilfeller sluttkunden uten påslag.

(46) Konkurransetilsynet har etter det Melderne er kjent med ikke tidligere avgrenset markedet for elbil-ladestasjoner. Praksis fra EU-kommisjonen viser imidlertid at Kommisjonen har trukket et overordnet skille mellom installasjon, drift og vedlikehold av *private elbil-ladestasjoner* og installasjon, drift og vedlikehold av *offentlige elbil-ladestasjoner*, inkludert halvoffentlige steder.[13] Skillet mellom private og offentlige ladepunkter avhenger av hvorvidt allmennheten har tilgang til området uten privatrettslige begrensninger. Halvprivate steder omfatter etter Kommisjonens praksis privateide områder som er underlagt ikke-diskriminerende restriksjoner på tilgang, herunder åpning- og stengetider.[14]

(47) I M.8870 *E.ON / Innogy* fant Kommisjonen at det potentielt foreligger et eget marked for salg og installasjon av private elbil-ladestasjoner separat fra markedet for offentlige elbil-ladestasjoner.[15] Kommisjonen bygget dette på at kundene fra et etterspørselsperspektiv selv betjener ladepunktet (i motsetning til at en tredjepart driver stasjonen), og ladehastigheten ikke er sentral, ettersom elbilen vanligvis lades om natten eller mens brukeren er på jobb. Kommisjonen vektla også at offentlige og private ladetjenester skiller seg fra hverandre ved at offentlige ladetjenester krever at tjenesteleverandøren kan håndtere markedsføring, fakturering og en rekke andre prosesser/tjenester som ikke er relevante for private ladepunkter til elbiler. I en nyere sak, M.11128 *Iberdrola / BP*, fremhevet Kommisjonen også et skille mellom installasjon, drift og vedlikehold av private elbil-

---

[12] Deler av leveransen, særlig installasjon og etablering av nettverksinfrastruktur, utføres av eksterne installatører på oppdrag fra Partene.

[13] Jf. sak M.11128 *Iberdrola / BP* og M.88870 *E.ON / Innogy avsnitt 190*. Eksempler på offentlige og halvoffentlige steder er bensinstasjoner i byer og tettsteder, supermarkeder, kjøpesentre, restauranter, kinoer og andre offentlige parkeringsplasser.

[14] Se sak M.11128 *Iberdrola / BP* avsnitt 21.

[15] Se sak M.8870 – E.ON / INNOGY, avsnitt 207.

ladestasjoner og markedet for installasjon, drift og vedlikehold av offentlige ladestasjoner for elbiler.[16]

(48) Ettersom det fortsatt er forskjeller i bruksområde mellom offentlige og private ladestasjoner, samt at private ladestasjoner ikke er tilgjengelig for allmennheten og har en noe annen tjenestemodell, vil Melderne for denne meldingens formål legge til grunn at installasjon, drift og vedlikehold av private elbil-ladestasjoner utgjør et separat marked.

(49) Kommisjonen har i sin praksis ikke segmentert markedet for private elbil-ladestasjoner ytterligere. I markedet for offentlige elbil-ladestasjoner har Kommisjonen lagt derimot til grunn at det eksisterer et eget marked for ladeabonnementstjenester. Slike ladeabonnement skal gi konsumentene tilgang til offentlige ladestasjoner på langdistansereiser, og inkluderer ofte tilleggstjenester som lokasjonstjenester og betalingstjenester. Etter Partenes syn er det ikke grunnlag for en ytterligere segmentering av markedet for private elbil-ladestasjoner.

(50) Melder viser til at flere aktører tilbyr både salg, installasjon og vedlikehold av private elbil-ladestasjoner, i tillegg til abonnementstjenester. De fleste aktører som tilbyr fullintegrerte løsninger tilbyr også abonnementstjenester. Markedet for abonnementstjenester er også i vekst. Videre har også installatører, uten store kostander, muligheten til å etablere nytt CPO-anlegg. Fremveksten av nye digitale tjenester gjør det enklere å drifte ladeinfrastrukturen og det er flere eksempler på at elektrikere og installatører ved bruk av enkle verktøy som f.eks. Excel, eller kjøp av digitale tilleggstjenester, utvider sitt fotavtrykk uten vesentlige investeringer. Aktører som allerede opererer i verdikjeden kan derfor forholdsvis enkelt tilby abonnementstjenester, noe som tilsier en betydelig grad av tilbudssubstitusjon mellom de ulike tjenestemodellene.

(51) De forholdene som begrunner segmentering til abonnementsløsninger i det offentlige elbil-lademarkedet, gjør seg heller ikke gjeldende i markedet for private elbil-ladestasjoner. Det er ikke samme behov for ladeabonnement i det private elbil-ladestasjonsmarkedet, ettersom brukerne har tilgang til dedikert infrastruktur hjemme eller på arbeidsplassen og infrastrukturen kan driftes av kunden selv. Tjenestene kjøpes også ofte inn etter strukturerte (anbudslignende) prosesser, hvor de ulike leveransene konkurrerer side om side, noe som tilsier stor grad av etterspørselssubstitusjon. Kunden har også mulighet til å bytte leverandør av abonnementstjenester eller endre tjenesteleveranse (ved oppgraderinger). Ved egenfinansierte løsninger (CPO-modell) kan driftsoperatør byttes uten at eierskapet til ladeanlegget endres. Det betyr at kunden står fritt til å velge en annen tilbyder for administreringen av de løpende utgiftene. Ved tjenestebaserte løsninger (CaaS-modell) kan leverandør byttes ved kontraktsfornyelse eller endring av avtale. Det er heller ikke mulig for brukerne av private el-billadestasjoner å ha et frittstående abonnement knyttet til ladeboksen, tilsvarende som ved offentlige elbil-ladestasjoner. Dersom kunden ønsker at

[16] Jf. M.11128 *Iberdrola / BP,* avsnitt 30.

ladeboksen skal driftes av en ekstern leverandør, tegnes abonnementsløsning av kundene (borrettslaget/sameiet/næringsbygg/arbeidsplassen) og ikke den enkelte bruker.[17]

(52) Det er etter Partenes syn heller ikke grunnlag for å segmentere mellom hjemmelading og lading på arbeidsplassen. Forretningsmodellen er grunnleggende lik for både næringseiendom/arbeidsplasser og sameier/borettslag/bofellesskap. Produktene/ tjenestene kjøpes også inn etter samme strukturerte prosess både for borettslag, sameier og næringseiendommer og det er i hovedsak samme infrastruktur som tilbys.

(53) Aktører som tilbyr ladetjenester til sameier/borettslag/bofellesskap leverer tilsvarende tjenester til arbeidsplasser/næringsbygg. Både leveransen og prismekanismene er forholdsvis like for hjemmelading og lading på arbeidsplassen. Forskjellen mellom næringseiendommer og bofelleskap ligger hovedsakelig i en noe høyere snittpris grunnet praktiske behov i tjenestenivået slik som fakturaoppsett, hurtigere responstid, økning i ladehastighet og/eller prioritering ved reparasjoner. Kostnadene forbundet med etablering og drift er imidlertid i all hovedsak like. Det er den samme teknologiplattformen, produktkomponenter og forretningsmodell som ligger til grunn for tjenestene. Det er følgelig enkelt for tilbydere som tilbyr ladeanlegg og tilhørende tjenester til næringsbygg å tilby tilsvarende tjenester til sameier/borettslag/bofelleskap og vice-versa.

(54) Fra et sluttbrukerperspektiv vil lading hjemme eller på arbeidsplassen fylle samme funksjon i form av behov og tid/ladehastighet. Om bilen lades hjemme (typisk om natten) eller på arbeidsplassen (over en tilsvarende periode på dagtid) vil være uten betydning, all den tid begge fyller samme formål. Begge ladepunktene er steder hvor sluttkundene tilbringer en vesentlig, sammenhengende og regelmessig tidsperiode.

(55) Når det gjelder enkeltkonsumenter som installerer ladeinfrastruktur i egen villa/hus, vil Partene for denne meldingens formål legge til grunn at disse ikke inngår i samme marked som sameier/borettslag/bofellesskap/næringsbygg. Bakgrunnen er at enkeltkunder ofte selv både installerer og drifter ladeinfrastrukturen og ikke benytter seg av eksterne leverandører.

(56) Melderne legger følgelig til grunn at produktmarkedet består av installasjon, drift og vedlikehold av private elbil-ladestasjoner til borettslag, sameier, bofellesskap og næringsbygg.

4.2 Relevant geografisk marked

(57) Hverken Kommisjonen eller Konkurransetilsynet har tatt endelig stilling til det relevante geografiske markedet for private elbil-ladestasjoner.

(58) Etter Meldernes oppfatning omfatter markedet EØS-området.[18] Melderne bemerker i den sammenheng at det ikke er noen regulatoriske barrierer med tanke på installasjon, drift og vedlikehold av elbil-ladestasjoner mellom ulike EØS-land. Det er i stor grad felles teknisk og regulatoriske standarder i hele EØS som medfører at standarder som Type 2, CCS, OCPP og MID-godkjenninger er integrert i teknologien som kan leveres i ulike EØS-land.

[17] Brukerne å imidlertid ha et kundeforhold til leverandøren for å få tilgang til tjenesten, men kan ikke fritt velg leverandør.

[18] Se sak M.8870 *E.ON/Innogy avsnitt 209.*

Leverandørene kan derfor i all hovedsak tilby de samme løsningene over landegrensene. Det finnes også flere aktører som gjør dette, blant annet Waybler, ChargeNode, ChargePoint, Blink Charging, Waat, Clever, Vattenfall, Payuca, SWM, Mer, Wattif, Zeplug/ChargeGuru samt Elaway og Aneo Mobility.

(59) Forretningsmodellen muliggjør også leveranse uten krav til lokal fysisk tilstedeværelse. Både driftssystemer, reparasjoner og betalingsløsninger for tjenestene leveres gjennom skytjenester og apper som muliggjør drift og betjening i flere land parallelt, uten at det nødvendiggjør lokal tilknytning. Det er også mulig (og vanlig) å knytte til seg installatører/elektrikere som utfører selve installasjonsarbeidet lokalt, uten at tjenesteleverandøren trenger å være personlig til stede. Det er heller ikke uvanlig at internasjonale leverandører deltar i anbudsprosesser.

(60) Partene er uansett av den oppfatningen at det geografiske markedet for installasjon, drift og vedlikehold av private elbil-ladestasjoner til borettslag, sameier, bofellesskap og næringsbygg som et minimum må avgrenses nasjonalt. Tilsvarende er lagt til grunn av Kommisjonen sin praksis, blant annet i E.*ON/ Innogy*.[19]

(61) For det første er det ingen vesentlige prisforskjeller mellom ulike regioner. Tjenestene som tilbys for bofellesskaper og næringseiendommer er standardiserte. Dette indikerer at konkurransevilkårene er tilstrekkelig homogene på tvers av landet, og at kundene møter de samme prisene på tjenestene uavhengig av hvor de befinner seg. For det andre tilbyr aktørene på markedet, herunder Aneo Mobility, Elaway, Wattif, Plugpay og Lyse ladeløsninger til kunder over hele landet. Nye leverandører kan også etablere seg landsdekkende uten vesentlige etableringshindre, og distribusjonsmodellen krever ikke regional fysisk tilstedeværelse. Selve installeringen eller utvidelser av infrastrukturen gjennomføres av lokale tredjeparter. For det tredje er det ikke systematiske forskjeller i tjenestetilbud. Alle aktører tilbyr et pakkeprodukt bestående av ladeutstyr, installasjonstjeneste, drift/vedlikehold og en form for betalings- eller abonnementsordning. Disse konseptene er standardisert nasjonalt – f.eks. like ladebokser og programvare brukes i nord som i sør, og det finnes landsdekkende serviceordninger.

(62) Partene legger følgelig til grunn at det geografiske markedet må avgrenses til EØS, eller som et minimum nasjonalt. Partene vil for enkelthets skyld oppgi markedsandeler på nasjonalt nivå. Transaksjonen gir uansett ikke opphav til konkurransemessige problemer.

5. FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN HAR INGEN NEGATIVE KONKURRANSEMESSIGE VIRKNINGER

5.1 Innledning

(63) For å kunne gripe inn mot en foretakssammenslutning, krever konkurranseloven § 16 at foretakssammenslutningen "i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse". Det følger av bestemmelsen at inngrep kan være særlig aktuelt i tilfeller hvor sammenslutningen resulterer i at "en dominerende stilling skapes eller styrkes", jf. HR-2023-299-A

[19] Sak M.8870 *E.ON/Innogy avsnitt 209.*

(Finn/Nettbil).[20] Høyesterett har videre fastslått at det stilles krav om en kvalifisert virkning og at "inngrepsterskelen er høy, og at det dreier seg om "ekspropriasjonslignende inngrep".

(64) Etter Meldernes syn vil Transaksjonen ikke gi oppgav til negative konkurransevirkninger, uavhengig av hvordan det relevante markedet defineres, jf. nærmere redegjørelse nedenfor.

5.2 Ingen negative virkninger i horisontalt berørte markeder

5.2.1 Markedsandeler

(65) Partene har horisontalt overlappende virksomhet innenfor installasjon, drift og vedlikehold av elbil-ladestasjoner til borettslag, sameier, bofellesskap og næringsbygg. Som nevnt over mener Melderne at markedet omfatter EØS-området. Transaksjonen vil ikke føre til noen negative virkninger i dette markedet. Transaksjonen vil heller ikke føre til noen negative virkninger for det tilfellet at markedet avgrenses nasjonalt.

(66) Det finnes ikke en offentlig statistikk som gir en fullstendig oversikt over totalmarkedet (antall ladepunkter). Partene har derfor fått bistand fra Strategy& (del av PwC) til å estimere totalmarkedet i Norge ved bruk av offentlige tilgjengelige kilder (SSB, Statens Vegvesen), tilgjengelig salgsdata, rapporter og spørreundersøkelser (Norstat) samt Partenes egen markedsinnsikt. Selv om totalmarkedet er basert på estimater fra ulike kilder, og dels egne vurderinger, mener Partene at estimatene gir et riktig bilde, og om noe mer konservativt.

(67) Ved beregningen av totalmarkedet har Strategy& tatt utgangspunkt i antall installerte AC systemladere i Norge. Dette er benyttet som et utgangspunkt fordi det gir mest sammenliknbare tall på tvers av aktører i markedet. Omsetning er vurdert som et uegnet mål på markedsstørrelse ettersom markedsaktørene operer med noe ulike forretningsmodeller. For eksempel kan engangsinntekter knyttet til videresalg av ladere utgjøre en høy andel av inntekten for enkelte selskap i enkelte år. Selskap som operer i dette segmentet kan også ha annen type virksomhet, noe som uansett gjør det krevende å beregne markedsandeler basert på omsetning. Etter Partenes oppfatning gir følgelig antall ladepunkter, og partenes andel av dette innenfor markedet for installasjon, drift og vedlikeholde av elbil-ladestasjoner til borettslag, sameier, bofellesskap og næringsbygg derfor det beste tilgjengelige estimatet på markedsandeler i Norge.

(68) Strategy& har benyttet tre metoder til å estimere det relevante markedet. De tre ulike metodene kan overordnet beskrives som følgende: (1) analyse av solgte ladere fra produsenter av AC-ladere[21], (2) analyse av bolig- og jobbstatistikk[22], samt tilgang på parkeringsplasser og installerte AC systemladere på disse segmentene [23] samt (3) analyse

---

[20] Premiss 99.

[21] Analysen baserer seg på årsrapportene til selskapene samt estimater på fordeling av ladere på type (hjemmelader vs. systemlader) og priser for disse.

[22] Strategy& har lagt til grunn en konservativ tilnærming. Blant annet er fleet-segmentet ikke hensyntatt mtp. næringsbygg/aktører, for å unngå risiko for overestimering.

[23] Bolig- og jobbstatistikk er hentet fra SSB, mens tilgang på parkering er hetet fra relevante rapporter (e.g. Statens Vegvesen) og spørreundersøkelser (e.g. Norstat), samt Strategy&'s egen innsikt i markedene. Estimat for antall AC systemladere baserer seg på SSB og Elbilforeningen sin salgsstatistikk, samt Strategy&'s innsikt i markedene. For boliger har Strategy& lagt til grunn

av antall installerte AC systemladere per konkurrent i de relevante segmentene.[24] Etter Partenes syn gir dette det beste vurderingsgrunnlaget for å vurdere markedsandeler.

(69) Basert på denne tilnærmingen vil Partene få en samlet markedsandel i et marked som omfatter installasjon, drift og vedlikehold av el-billadestasjoner til borettslag, sameier, bofelleskap og næringsbygg i Norge på [redacted]% basert på 2024-tall. Partenes respektive markedsandeler utgjør henholdsvis [redacted]% for Aneo Mobility, og [redacted]% for Elaway. Det er ingen vesensforskjell i markedsandeler basert på 2025 tall.

(70) Markedsandelene vil være betydelig lavere i et marked for installasjon, drift og vedlikehold av private elbil-ladestasjoner avgrenset til EØS. Transaksjonen vil følgelig ikke gi opphav til noen konkurransemessige bekymringer uavhengig av hvordan markedet avgrenses.

5.2.2 Sterk konkurranse også etter Transaksjonen

(71) Partene vil møte sterk konkurranse fra andre markedsaktører etter Transaksjonen. Det er en rekke andre aktører som i dag tilbyr helt og delvis overlappende tjenester som Partene. Disse aktørene vil utøve et effektivt konkurransepress også etter Transaksjonen.

(72) Wattif er Nordens største ladeoperatør med kontorer i seks ulike land og som drifter om lag 30 tusen ladere fordelt på ca. 3 tusen lokasjoner på tvers av Europa.[25] Selskapet har hatt en rask vekst siden oppstarten i 2021. Wattif tilbyr sine ladetjenester til borettslag, sameier og næringsbygg, men også i segmentet offentlige- respektive halvoffentlige steder (destination). Selskapet tilbyr fire ulike pakker ut til det norske markedet; full finansiering, fullt eierskap, delt eierskap og lading som tjeneste. Wattifs teknologi omfatter en egen mobilapp (Wattif-appen) for elbilister, der brukere kan finne ladestasjoner i nettverket og monitorere lading og forbruk. Partene møter ofte Wattif i konkurranser om kundene.

(73) Plugpay er en ledende leverandør av smarte ladeanlegg og tilbyr komplette administrasjons- og driftsløsninger. Selskapet er aktive både i segmentet for bofelleskap/næringseiendommer, offentlige parkeringsplasser samt halvoffentlige parkeringsplasser som benytter seg av AC-ladere, herunder hoteller, kjøpesenter, flyplasser o.l. Plugpay har en ladepark på omlag 11 tusen aktive ladepunkter i ovennevnte segmenter.[26]

---

at 45 % av boenhetene har tilgang på privat parkering. For antall ladere per parkeringsplass samsvarer denne med elbilandelen i Norge (27 % per årsslutt 2024). For næringsbygg legges det til grunn at 47 % kjører til jobb, i henhold til rapport fra SVV og at 51 % har parkeringsplass via arbeidsgiver i henhold til Norstat spørreundersøkelser. Til sammen impliserer dette at 24 % har tilgang på parkering. Strategy& har videre antatt at 27 % av arbeiderne med parkering har tilgang til elbil (i henhold til elbilstatistikken per årsslutt 2024) samt at hver arbeidstaker har behov for en ladeøkt i uken. Dette betyr at man trenger 5-6 ladere per 100 parkeringsplasser (0,27 x 0,2) der 0,2 er andelen av arbeidsdager elbileieren vil ha behov for å lade. Estimatet på en ladeøkt i uken er basert på forbruksmønstre, der en gjennomsnittlig elbil forbruker ca. 50kwh i uken. Lading av 50kwh ved en AC systemlader er forventet å ta 4-6 timer avhengig av effekttilgang på arbeidsplassen, slik at behovet dekkes gjennom en arbeidsdag.

[24] Estimatene baserer seg på tilgjengelig offentlig informasjon fra de ulike aktørene, samt markedsinformasjon.

[25] Se Wattif - EV Charging Solutions [Hentet 5.oktober 2025]. Antall ladere i det relevante markedet er noe mindre da det inkluderer enkelte AC-ladestasjoner.

[26] Se https://www.plugpay.no/ [hentet 6. oktober 2025].

(74) Lyse tilbyr ladestasjoner til både bofelleskap og næringseiendommer.[27] I tjenesten inngår ferdig montert lader, optimal energistyring av anlegget, tilgangskontroll, betaling og oppgjør, månedlig rapportering på bruken av ladere, overvåking og drift av ladeanlegget samt support. Lyse har også hurtig- og lynladere (DC), og er størst innenfor lynladere i Norge.[28]

(75) ChargeUp er en norsk leverandør av ladeløsninger og er en del av Officelink-konsernet. Selskapet har siden etableringen i 2011 bygget opp et tilbud som spenner fra prosjektering og leveranse til drift og support av ladeanlegg for blant annet borettslag, sameier og næringsbygg, ChargeUp leverer skalerbare AC- og DC-løsninger og tilbyr driftsavtaler med førstelinjesupport, overvåking og koordinering av feilretting. Betaling og administrasjon kan settes opp via integrerte løsninger.[29]

(76) Markedet består videre av flere andre etablerte aktører slik som f.eks. Kople. Kopies virksomhet er i første rekke rettet offentlige og halvoffentlige parkeringsplasser, men selskapet tilbyr også ladetjenester til næringseiendommer.[30]

(77) CURRENT er et norsk softwareselskap som leverer drift- og betalingsplattform (CPMS) for elbillading, altså operativsystemet som styrer ladere, priser og betaling/fakturering, oppfølgning og rapportering. I motsetning til ladeoperatører som eier og drifter egne nettverk, fokuserer CURRENT på programvare, integrasjoner og merkevarebygging for kunder som selv eier ladestasjonene og drifte egne anlegg. Løsningen leveres til borettslag/sameier, arbeidsplasser og offentlige/halvoffentlige destinasjoner, med vekt på skalerbarhet, høy oppetid og fjernstyring/overvåking.[31]

(78) Bravida er en av Nordens største installasjons- og serviceaktører og opptrer som en totalleverandør. Bravida tilbyr rådgivning, prosjektering, installering og drift av ladeanlegg for borettslag/sameier, arbeidsplasser og destinasjoner. Til kunder som vil ha alt på ett sted tilbyr de «Bravida Charge» – en komplett løsning der installasjon kombineres med overvåking, fjernsupport og betaling via app. Rollen deres skiller seg fra rene ladeoperatører og softwareselskaper ved at Bravida kan ta et praktisk helhetsansvar fra befaring til daglig drift, med landsdekkende kapasitet. I tillegg profilerer selskapet seg på mer miljøvennlig service gjennom konseptet GreenHub.[32]

(79) Ved vurderingen av det samlede konkurransetrykket må markedsaktørenes muligheter til å tilpasse seg nye tjenestemodeller hensyntas. Som nevnt ovenfor, kan elektrikere og installatører enkelt, og med begrensede ressurser, flytte tyngdepunktet i sin leveranse til mer omfattende driftstjenester. Slike aktører utgjør allerede et konkurransepress i dag. Aktører som i dag er konsentrert rundt næringsbygg kan enkelt tilby installasjon, drift og vedlikehold til borettslag/sameier/bofellesskap uten vesentlige kostnader og vice versa.

---

[27] Se https://www.lyse.no/boligselskap/lading [hentet 10. november 2025].

[28] Se https://www.lyse.no/elbillader [hentet 10. november 2025].

[29] Se https://www.chargeup.no/ [hentet 6. oktober 2025].

[30] Se https://www.kople.no/ [hentet 10. november 2025].

[31] Se https://www.current.eco/ [hentet 6. oktober 2025].

[32] Se https://www.bravida.no/kundetilbud/elektro/ladeanlegg-elbil/ [hentet 6. oktober 2025].

Risikoen for kundeavgang eller tap av kontrakter innebærer at Partene vil disiplineres effektivt også etter Transaksjonen.

(80) Partene disiplineres også effektiv av kundene. Som nevnt over har kundene stor valgfrihet med hensyn til hvilken løsning som anskaffes. Kundene kan for det første bestille ladeinfrastruktur og ladere gjennom sin foretrukne installatør og håndtere drift uten en tradisjonell ladeoperatør. Maskinvareprodusenter som Easee og Zaptec tilbyr smarte ladere og apper for installatører og brukere slik at disse kan overvåke ladeøkter og styre effekt. Sike tjenester kan benyttes av installatører til å overvåke ladeytelse og utføre vedlikeholdstjenester etter behov/forespørsel. Kundene kan på sin side håndtere fakturering og betalingsadministrasjon manuelt. Dette er spesielt gjennomførbart for mindre boligselskaper med færre elbiler, eller boligselskaper med lavere utbredelse (f.eks. mer landlige områder). Kundene kan også anskaffe en frittstående programvare (CPMS) for å håndtere betalingsadministrasjonen. Programvareaktører som Current Eco (Norge) eller Monta (Norden) kan håndtere betalingsadministrasjon og kundestøtte. Kundene er følgelig ikke avhengig av å nyttiggjøre seg av fullintegrerte løsninger eller driftstjenester. Denne valgfriheten gir kundene betydelig kjøpermakt.

(81) Installasjon, drift og vedlikehold av ladestasjoner anskaffes også ofte etter strukturerte prosesser. Konkurransen initieres normalt gjennom en tilbudsforespørsel (RFPs) til aktører som tilbyr fullintegrerte løsninger, driftstjenester eller kun installasjon. Etter Partenes oppfatning er det stor grad av substitusjon mellom de ulike tjenestene leverandørene tilbyr fra kundenes perspektiv. Det varierer hvilken løsning kundene foretrekker, og Partene opplever at fullintegrerte løsninger konkurrerer side om side med enklere installasjonsløsninger i slike strukturerte prosesser. Kunden velger ofte løsning og leverandør basert på pris, samt i ulik grad også tjenestenivå, teknisk funksjonalitet og service, etter å ha innhentet tilbud fra ulike aktører.

(82) Tjenestene selges også gjennom rammeavtaler med eiendomsforvaltere eller utbyggerselskaper, installasjonsnettverk og digitale salgskanaler. Avtaler med eiendomsforvaltere og utbyggerselskaper inngås ofte etter anbudsliknende prosesser, som disiplinerer Partene både før og etter Transaksjonen. Disse avtalene reforhandles også årlig. Leverandørene må som følge av dette kontinuerlig kunne tilbydisiplin konkurransedyktige priser og tilstrekkelig kvalitet på tjenesten for å beholde kunden.

(83) Hvis én eller flere aktører i markedet velger å øke prisene eller redusere kvaliteten på sine ladeløsninger, vil kundene raskt søke alternative tilbydere, også etter kjøpstidspunktet. Kunden står fritt til å bytte leverandør. Løpende driftstjenester kan sies opp innenfor en kort tidsramme (typisk 1-3 måneder). Fullintegrerte tjenester kan også sies opp, såfremt ny leverandør, ev kunden selv også kjøper infrastrukturen. Ethvert forsøk på å utøve markedsmakt gjennom prisøkninger eller reduksjon i servicenivå vil følgelig være ineffektivt.

(84) Det følger av ovennevnte at Transaksjonen ikke er egnet til å ha negative virkninger på konkurransen.

5.2.3 Lave etableringshindringer

(85) Markedet for installasjon, drift og vedlikehold av private elbil-ladestasjoner til borettslag, sameier, bofellesskap og næringsbygg kjennetegnes av lave etableringsbarrierer. Det kreves ingen særskilte lisenser eller tillatelser utover det generelle regelverket for elektrisk sikkerhet og databeskyttelse, og enhver sertifisert elektriker kan i praksis installere ladeinfrastruktur. Dette innebærer at nye aktører forholdsvis enkelt kan etablere seg både som ladetjenstleverandører (CPO – charge point operator) eller som leverandør av programvareløsninger (CPMS – Charge Point Management System) uten krav til ytterligere godkjenninger. Det er heller ingen særskilte nasjonale barrierer i EØS markedet; felles tekniske standarder forenkler internasjonal konkurranse og etablering i Norge.

(86) De viktigste praktiske etableringshindringene er kapitalbehov for større investeringer i teknologi og infrastruktur (plattformutvikling, kundeservice og merkenavn) for aktører som ønsker å tilby fullfinansierte løsninger til kundene. Erfaring fra både Norge og nordiske naboland viser imidlertid at også mindre selskaper, spesielt lokale elektrikervirksomheter og installatører, kan etablere seg raskt og enkelt for å få nye forretningsmuligheter. Elektrikerne har også ofte en god relasjon med kunden gjennom andre oppdrag (heis, el-montering i fellesområder etc.) og vinner mange anbud/forespørsler på denne måten.

(87) Lademarkedet er videre i en utviklingsfase. Selv om elbilandelen av nybilsalget er forholdsvis høy i Norge, forventes fortsatt vekst i elbil-segmentet fremover, noe som også skaper etterspørsel etter private ladestasjoner. Utviklingen er dels drevet av økt etterspørsel som følge av støtte- og incentivordninger fra staten, krav om ladeinfrastruktur i byggeteknisk forskrift samt behovet for energieffektivitet og ESG-rapportering i næringslivet.[33] De siste årene har markedet for elbillading utviklet seg raskt i takt med veksten i elbilandelen og målsetningen om en grønn omstilling. Dette har medført en fremvekst av en profesjonalisert ladeindustri med aktører som leverer komplette løsninger til kundene. Ekspansjonen av antall elbiler har videre ført til en større etterspørsel etter flere og bedre ladeløsninger både i privathjem, borettslag, sameier og næringsbygg i lys av at majoriteten av elbileierne lader hjemme eller når de er på jobb. Næringssegmentet er spesielt under utvikling som følge av bedrift- og eiendomseiernes økende fokus på ladere som en del av deres miljøprofiler og potensielle konkurransefortrinn overfor ansatte, kunder og leietakere.

(88) I det private ladesegmentet vil vekst først og fremst foranlediges av behov for installasjon, drift og vedlikehold av ladestasjoner i nye bolig- og næringsbygg samt rene driftstjenester (abonnement). Det er i dag mange eksisterende ladeanlegg uten driftstjeneste på toppen, som følge av at kunden selv har anskaffet utstyret og fått det installert av elektriker. Dette gir vekstmuligheter også for nye aktører ettersom etterspørselen av operatørtjenester øker.

5.2.4 Effektivitetsgevinster

(89) Foretakssammenslutningen vil medføre synergier som kommer kundene til gode. Felles systemer gir mulighet for reduserte enhetskostnader per bruker og mindre behov for å øke

[33] SSB: https://www.ssb.no/transport-og-reiseliv/landtransport/statistikk/bilparken/artikler/nysgjerrig-pa-elbiler-i-norge-se-siste-elbilstatistikk-her.

kundeprisene for å opprettholde eller oppnå lønnsom drift. Produktutvikling – særlig innen digitale løsninger og brukeropplevelse – vil også bli mer effektiv med en konsolidert kundebase, noe som legger til rette for at utviklingsressurser kan brukes mer målrettet og gir et bedre tjenestetilbud til sluttbrukerne. Transaksjonen vil også kunne øke partenes forhandlingsmakt overfor leverandører som f.eks. tilbydere av ladebokser, hvilket også vil gi positive ringvirkninger i form av lavere priser ut mot kundene.

(90) Sammenslåingen legger også til rette for økte muligheter for lønnsom deltakelse i fleksibilitetsmarkedet gjennom lastbalansering, dvs. optimalisering og styring av elbillading slik at strømforbruket flyttes til perioder med lavere priser eller lavere belastning på strømnettet. Dette gir potensial for betydelige kostnadsbesparelser for kundene, i tillegg til lavere klimapåvirkning ettersom forbruket blir mer bærekraftig styrt.

(91) Partene vil komme nærmere tilbake til spørsmålet om mulige effektivitetsgevinster ved behov.

5.3 Ingen vertikalt berørte markeder

(92) Transaksjonen gir ikke opphav til noen vertikalt berørte markeder.

(93) Det foreligger en vertikal forbindelse mellom ladevirksomheten i Aneo Mobility og Elaway og virksomheten som drives av de respektive Partenes eiere. TE, som indirekte kontrollerer Aneo Mobility, er aktive innen produksjon og engrossalg av elektrisitet.[34] Det samme er HitecVision, gjennom porteføljeselskapene Aneo og Cadre.[35] SUSI Partners kontrollerer også en portefølje bestående av fire vindparker i Danmark med en samlet installert kapasitet på om lag 89 MW. Partenes samlede markedsandel i 2024 var imidlertid godt under 10 %, både i et potensielt norsk og nordisk marked.[36][37]

(94) Det finnes også en vertikal relasjon mellom nettselskapet Tensio AS, eiet av TE (40%), og Partenes ladevirksomhet. Tensio AS er regionalt nettselskap geografisk plassert i Trøndelag. TE har felles kontroll i selskapet. Tensio AS har i henhold til offentligrettslig regulering tilknytningsplikt og plikt til å sørge for markedsadgang på objektive og ikke-

[34] TrønderEnergi hadde i 2024 en samlet produksjon på 1,8 TWh.

[35] HitecVision hadde i 2024 en samlet produksjon på 1,3 TWh.

[36] Etter Partenes oppfatning vil det relevante markedet for produksjon og salg av elektrisk kraft være minst nordisk i utstrekning. Kraftmarkedet er tett sammenkoblet gjennom omfattende overføringsforbindelser, og strømmen flyter fritt mellom prisområdene når kapasiteten tillater det. Prisforskjeller oppstår hovedsakelig når det oppstår flaskehalser i nettet som begrenser overføringskapasiteten mellom områdene. Innføringen av flytbasert markedskobling i oktober 2024 har forbedret utnyttelsen av nettkapasiteten og kan redusere prisforskjeller mellom nordiske prisområder. Engrosomsetning av strøm skjer i hovedsak gjennom den felles nordiske kraftbørsen Nord Pool, hvor prisene fastsettes basert på tilbud, etterspørsel og tilgjengelig kapasitet. Tilnærmingen er i tråd med markedsavgrensningen som er gjort gjeldende i de seneste foretakssammenslutningene meldt til Konkurransetilsynet i dette markedet.

[37] Samlet produksjon Norden og Norge i 2024 var på henholdsvis omkring 459 TWh og 157 TWh. Beregningen bygger på åpne offentlige kilder, herunder SSB og Det Internasjonale Energibyrået (IEA).

diskriminerende vilkår. Relasjonen vil alene av denne grunn ikke ha noen konkurransemessig virkning.[38]

(95) Utover dette er Partene eller foretak i samme konsern ikke aktive i noen markeder oppstrøms eller nedstrøms fra ladevirksomheten som tilbys.

6. VIKTIGSTE KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

6.1 Markedet for installasjon, drift og vedlikehold av elbil-ladestasjoner til borettslag, sameier, bofellesskap og næringsbygg i Norge

(96) En oversikt over partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører på markedet for installasjon, drift og vedlikehold av elbil-ladestasjoner til borettslag, sameier, bofelleskap og næringsbygg i Norge er inntatt som vedlegg til denne Meldingen.

Vedlegg 3: Aneo Mobilitys fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensielt)

Vedlegg 4: Elaways fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensielt)

7. ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

(97) Partenes årsrapport/årsregnskap for regnskapsår 2024 er inntatt som vedlegg i denne meldingen.

Vedlegg 5: Aneo Mobility's årsrapport[39]

Vedlegg 6: HitecVisions årsberetning

Vedlegg 7: TrønderEnergis årsrapport

Vedlegg 8: Elaways årsrapport

Vedlegg 9: SUSI Partners årsberetning (konfidensielt)

8. KONFIDENSIALITET

(98) Denne melding 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. forvaltningslovens § 13 første ledd nr. 2.

(99) En nærmere begrunnelse for hvorfor de aktuelle opplysningene må unntas offentligheten er vedlagt melding.

---

[38] Etter konkurranseloven § 18 (1)(f) gis det en redegjørelse av selskapets tre viktigste kunder og leverandører. Tensio AS har ingen naturlige konkurrenter da virksomheten utgjør et naturlig monopol innenfor markedet for distrubisjon av elektrisitet i sitt geografiske område. Selskapets viktigste kunder er: [redacted] Selskapets viktiste leverandører er: [redacted]

[39] Merk at Movel AS ble en del av Aneo Mobility 1. juni 2025 (https://www.movel.no/).

Vedlegg 10: Begrunnelse for hemmelighold (konfidensielt)

Med vennlig hilsen
for Advokatfirmaet Wiersholm AS

Elisabeth Lian Haugsdal