

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 BERGEN

9. februar 2026

Ref.: Anders Hauger

FORENKLET MELDING OM OPPKJØP

Det inngis herved melding om at Drive AS, org. nr. 888 491 392, ("**Drive**") har inngått intensjonsavtale om å kjøpe samtlige aksjer i Emergency Norway AS, org. nr. 889 867 922, ("**EN**").

1 BAKGRUNN FOR MELDINGEN

Drive inngikk den 15. oktober 2025 intensjonsavtale knyttet til kjøp av 100 % av aksjene i EN fra ENs eierselskap Sorro Holding AS ("**SH**"). EN har ingen datterselskaper eller eierandeler i andre selskaper.

Drive er en del av et Cognia konsernet med Cognia Holding AS (org. nr 921 005 350) som toppselskap ("**Cognia**"). Cognia hadde en konsolidert omsetning i 2024 på ca. NOK 3,8 milliarder. EN hadde en omsetning på NOK 122,5 millioner i 2024. Minst to av de involverte foretak har en årlig omsetning i Norge på over NOK 100 millioner, og samlet omsetning overstiger NOK 1 milliard. Det foreligger dermed en meldepliktig foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 18.

Cognia eier fra før Quipd AS med org. nr 965 395 830 ("**Quipd**"), som vil kunne være aktive på det samme produktmarkedet som EN, og det foreligger dermed potensielt horisontalt overlapp mellom partene. Leveranser av ambulanser og tilhørende spesialkjøretøy til offentlige helseforetak skjer gjennom tidsbegrensede, konkurranseutsatte anbud, hvor leverandørposisjoner ikke gir rettskrav på fornyelse. Vi vil i denne meldingen nærmere redegjøre for at partene samlet ikke vil ha markedsandeler som overstiger 20 % i samme produktmarked eller i sine geografiske markeder. Vi vil også redegjøre for at det ikke eksisterer vertikalt overlappende markeder med andre virksomheter i Cognia. På bakgrunn av dette inngis en forenklet melding, jf. meldepliktforskriften § 3 punkt nr. 3 bokstav b).

2 NAVN OG ADRESSE PÅ PARTENE I TRANSAKSJONEN

2.1 Partene i transaksjonen

Rolle	Navn	Org.nr.	Kontaktperson/ stilling	Telefo n	e-post
Kjøper (100 %)	Drive AS	888 491 392	Nils Fredriksen, styremedlem	Edgar 911 98 232	nils.fredriksen@co gnia.no
Selger	Sorro Holding AS	923 038 124	Ronny Sørensen	Skontorp 908 53 990	ronny.sorensen@ emergencynorway .no
Målselska p (100 %)	Emergency Norway AS	889 867 922	Ronny Sørensen	Skontorp 908 53 990	ronny.sorensen@ emergencynorway .no

2.2 Selskaper med kontroll over partene etter transaksjonen

Selskaper med kontroll over Drive AS er som følger:

Rolle	Navn	Org.nr.	Kontaktperson/ stilling	Telefon	e-post
Eier 100 % av aksjene i Drive AS	Cognia AS	916 722 001	Nils Edgar Fredriksen, styremedlem	911 98 232	nils.fredriksen@cognia.no
Eier 100 % av aksjene i Cognia AS	Cognia Holding AS	921 005 350	Ben Guren, Styreleder	479 40 000	bgur@guren.no
Eier 57 % av aksjene i Cognia Holding AS	Bil-Service Holding AS	919 228 105	Grant Larsen, Styreleder	951 13 800	grant.larsen@cognia.com

3 FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART

Det er tale om et oppkjøp. Drive blir etter oppkjøpet eneeier i EN.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAK - FORETAK I SAMME KONSERN - HERUNDER VIRKSOMHETSOMRÅDER

4.1 Selskapet det overtas kontroll over – Emergency Norway AS

4.1.1 Overordnet

Før gjennomføring av det planlagte oppkjøpet er EN direkte heleid av SH, som igjen eies 100 % av Ronny S. Sørensen. EN er en liten organisasjon med 5 faste ansatte med hovedkontor på Barkåker (Tønsberg), og har hverken eie- eller leieforhold på andre lokasjoner.

EN opererer i et bredt spekter av tjenester innen prehospital beredskap. Selskapet er leverandør av tilpassede spesialkjøretøy og ambulanser, innredning samt utstyr til helsesektoren; helseforetak og frivillige organisasjoner.

EN har 3 virksomhetsområder:

- Tilpasning og påbygning av ambulansekjøretøy over 3,5 tonn med 4x4.
- Tilpasning og påbygning av andre typer ambulanser og spesialkjøretøy.
- Salg av ambulansebårer og bærestoler samt annet tilleggsutstyr.

4.1.2 Virksomhetsområde 1: Tilpasning og påbygning av ambulansekjøretøy over 3,5 tonn med 4x4

Hovedvekten av omsetning for virksomheten er basert på tilpasning av tyngre ambulansebiler med tilhørende utstyr til de regionale, norske helseforetakene. Helseforetakene inngår avtaler gjennom Sykehusinnkjøp HF, som gjennomfører nasjonale konkurranser med tilhørende rammeavtaler eller kjøpsavtaler på vegne av helseforetakene.

Virksomheten er basert på at foretakene, ved Sykehusinnkjøp, historisk har inngått nasjonal avtale med én anbudssaktør i en tidsbegrenset periode for levering av tilpassede ambulansekjøretøy over 3,5 tonn. Kjøretøymodell med tilhørende egenskaper har i praksis mye å si som evalueringskriterium, og virksomheten er derfor avhengig av et profesjonelt samarbeidsforhold med en eller flere mulige kjøretøyprodusenter i anbudsproessen. Dette er synliggjort ved at EN på inneværende anbudsperiode blant annet gikk med Mercedes (Bertel O.

Steen) som partner, imens man i en tidligere anbudsrunde har hatt Volkswagen som bilprodusent.

Tilpasninger kan være alt fra mindre tilpasninger til montering av sitteplasser, kommunikasjonsutstyr, båreløsninger og ulike sikkerhetsløsninger. Det er Sykehusinnkjøp som i samarbeid med den enkelte HF som fastsetter spesifikasjoner for ombyggingen EN utfører.

Virksomhetsområdet er sterkt konkurranseutsatt gjennom at Sykehusinnkjøp utlyser konkurranser i tråd med regelverket for offentlige anskaffelser med hyppige intervaller. Avtaleperiode er typisk over to års tid, med mulig rett til forlengelse fra kundens side med typisk 1+1 år. Dagens avtale om levering av ambulanse over 3,5t med 4 hjulstrekk utløp 9. januar 2026, og ble ikke prolongert fra Sykehusinnkjøp sin side. Ny anbudsrunde er varslet med forventet utlysning i løpet av Q1 2026, men detaljer og tidslinje er foreløpig ikke kjent. EN har dermed p.t. ikke en aktiv avtale med Sykehusinnkjøp om levering av ambulanser med 4-hjulstrekk over 3,5 tonn.

EN har ikke egen organisasjon som produserer interiøret i ambulansen eller utfører ombygging av en standard-bil til ambulanse. Standard-bilen leveres fra norsk importør. Ombygging av bilen utføres av samarbeidspartnere i Europa, som leverer et betydelig antall ambulanser til det europeiske markedet. Således er EN sin rolle begrenset til å forvalte en leverandørkjede, samt følge opp salgshenvendelser fra kunde.

Virksomhetsområdet er i dag å anse som et av de viktigste for EN med estimert ca. [REDAKTERT] andel av omsetning i 2025. Omsetningen i dette virksomhetsområdet fremover er usikker, gitt at rammeavtalen med Sykehusinnkjøp ikke er prolongert.

4.1.3 Virksomhetsområde 2: Tilpasning og påbygning av andre typer ambulansekjøretøy

Virksomheten er i hovedsak basert på ombygging og tilpasning av andre typer biler innenfor syketransportsegmentet. Typisk syketransportbiler, tobårebiler, intensivambulansebiler og legevaktbiler. Volumet er mindre enn i hovedsegmentet ambulansebiler over 3,5 tonn. I dag har virksomheten kjøpsavtaler med enkelte helseforetak via Sykehusinnkjøp for dette virksomhetsområdet. Disse avtalene utløper i 2026.

Som for virksomhetsområde 1, benytter EN leverandører i Europa for ombygging av biler og EN sin rolle er begrenset til å forvalte en leverandørkjede, samt følge opp salgshenvendelser fra kunde.

Estimert andel av omsetning i 2025 er på ca. [REDAKTERT].

4.1.4 Virksomhetsområde 3: Salg av ambulansebårer og bærestoler samt annet tilleggsutstyr

Et annet viktig virksomhetsområde er installasjon og tilpasning av elektriske ambulansebårer og bærestoler. Rammeavtale for elektriske ambulansebårer utlyses via Sykehusinnkjøp som en nasjonal konkurranse med tilhørende rammeavtale på vegne av helseforetakene. Dagens rammeavtale utløper i 2026.

Dette markedet er globalt og domineres av et begrenset antall internasjonale leverandører som konkurrerer uavhengig av norske ombyggere.

EN har i dag en agenturavtale for levering av elektriske bårer og bærestoler med Stryker Inc. for det norske markedet som løper til 31 oktober 2027. Stryker er et globalt selskap som leverer medisinsk utstyr¹.

EN sin norske organisasjon monterer båren i den ferdige ambulansen.

¹ <https://www.stryker.com/no/en/index.html>

Total omsetning i dette virksomhetsområdet er ca. [redacted] av total omsetningen. Omsetning på bårer utgjør ca. [redacted]. Det er også ettermarkedsomsetning på bårer som utgjør ca. [redacted] av omsetning i 2025. Resterende 6 % av estimert omsetning stammer fra salg av annet tilleggsmateriale.

4.2 Kjøpersiden

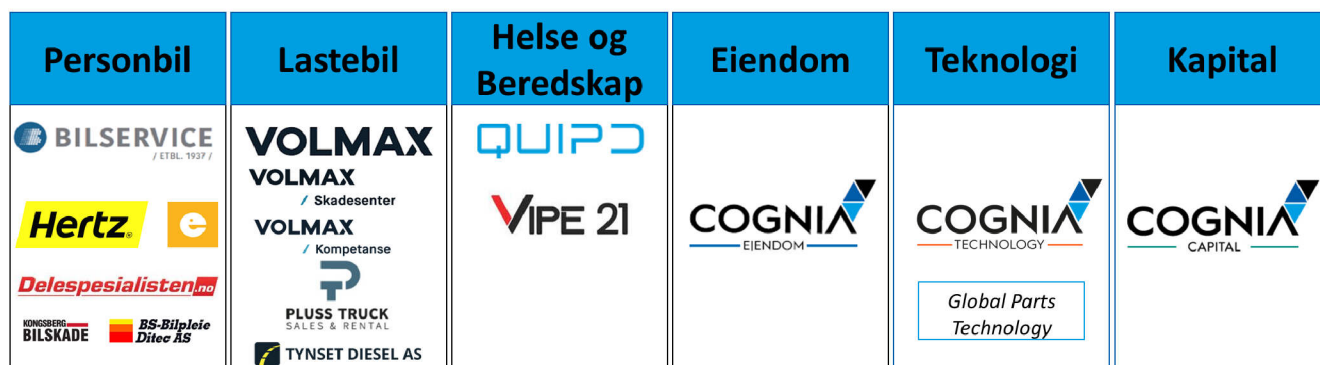
4.2.1 Innledning - oversikt

Cognia er et industrielt eierselskap, og hadde i 2024 en samlet omsetning på ca. 3,8 milliarder og ca 850 ansatte, hovedsakelig fordelt på lokasjoner i Vestfold, Telemark, "Viken", Hedmark og Østfold.

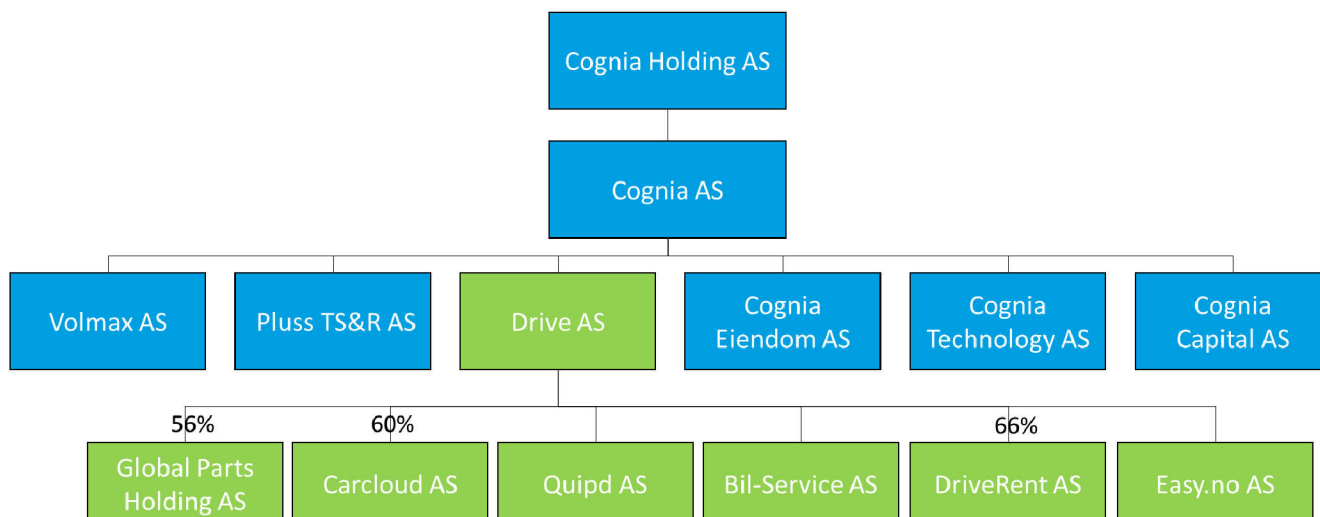
Cognia har seks virksomhetsområder:

- Lastebil
- Personbil
- Helse- og Beredskap
- Eiendom
- Teknologi
- Kapitalforvaltning

Innenfor hvert virksomhetsområde er det flere underliggende selskaper og merkevarer slik illustrert i figuren nedenfor.



Drive er et holdingsselskap for personbildele av Cognia-konsernet.



4.2.2 Selskaper som ikke anses å ha noen forbindelse til de markeder oppkjøpet gjelder

Cognia har en lang historie innenfor personbil- og lastebilvirksomhet, med etablering av Bil-Service Personbiler i 1937 og Volmax i 1997.

Cognias virksomhet innenfor personbil og lastebil er som følger:

- Salg av lastebiler, varebiler og personbiler.
- Salg av deler. Delesalg er rettet direkte mot kunder eller verksteder som utfører service/reparasjoner for kunder. Dette innbefatter salg av karosserideler, lykter osv. til bilskade.
- Verksted og skadeutbedring.
- Utleie av personbil og lastebil.

Cognia har samlet personbilselskapene i del-konsernet Drive AS. Her ligger også selskapet Quipd AS, som driver med spesialtilpasning av kjøretøy. Dette vil utdypes i senere avsnitt.²

Personbilselskapene, *Quipd AS utelatt*, har ikke virksomhet som innebærer noen form for spesialtilpasninger av kjøretøy eller utstyr til ambulansetjenester. Det tilbys kun tilpasninger som er tilgjengelig fra bilprodusentene på verkstedene, og helt enkle suppleringer som montering av hengerfeste eller lignende.

Oppsummering av andre virksomheter i Cognia uten overlapp med EN:

Selskap	Virksomhet
Bil-Service AS	Salgs- og verkstedagenturer innenfor personbil med merkene Volvo, Ford, Polestar, Mazda, BYD, MG og Zeekr.
DriveRent AS	Bilutleievirksomhet gjennom en franchise med Hertz for østlandsområdet
Global Parts Holding AS	Driver gjennom datterselskapet Delespesialisten med import og salg av personbildeler til skadeverksteder i Norden.
Volmax AS	Salgs- og verkstedagenturer innenfor lastebil med merkene Volvo og Renault.
Pluss Truck Sales & Rental AS	Utleie og salg av brukte lastebiler.
Vipe 21 AS	Utvikler sertifisert design av modifikasjoner og reparasjoner for luftfartøy. Selskapet leverer også konsulenttjenester til luftfartsoperatører over hele verden.
Cognia Eiendom AS	Eiendomsutvikling, utleie, kjøp, salg, forvaltning og drift.
Cognia Technology AS	Leverer flåtestyringsplattform for lastebiler, anleggsmaskiner og lette nyttekjøretøy.
CarCloud AS	Digital rapporteringsplattform og virksomhetsstyring for personbilvirksomheter.
Easy.no AS	Inaktivt selskap.
Cognia Capital AS	Forvaltning av selskapets overskuddslikviditet, og investerer i markedsbaserte aksjer og obligasjoner.

² Quipd AS beskrives nærmere i punkt 4.2.5

Nevnte selskaper har ingen relevante forbindelser til de markeder det aktuelle oppkjøpet gjelder. Det foreligger hverken horisontal eller vertikal overlapp mellom selskapenes produktmarked og EMs produktmarked.

4.2.3 Ytterligere spesifisering angående personbilforhandleren Bil-Service AS

Bil-Service AS selger og vedlikeholder person- og varebiler til private og næringskunder. Ambulansesegmentet er ikke tilknyttet forhandlerleddet. Tilgang til chassis for ambulansebygging skjer direkte fra importør eller OEM's profesjonelle flåtekanaler. Bil-Service inngår ikke i verdikjeden for leveranser av utrykningskjøretøy, og har ingen rolle som innsatsfaktorleverandør.

For det første skjer anskaffelse av chassis til ambulansebygging gjennom importør- eller fabrikkstyrte ordninger, ikke gjennom lokale forhandlere. Bil-Service har ingen markedsrett eller kontroll over tilgang til chassis som EN eller konkurrenter av EN benytter.

For det andre forblir produktmarkedene klart atskilt: Salg av standard varebiler til privat- og næringsmarkedet er ikke substituerbart med levering av spesialtilpassede utrykningskjøretøy.

For det tredje er det Sykehusinnkjøp som i prinsippet fastsetter chassisvalg gjennom kravspesifikasjoner i sine anskaffelser, og leverandører av spesialkjøretøy konkurrerer hovedsakelig på påbyggskompetanse uavhengig av hvilken lokal forhandler som selger varebiler i regionen.

Bil-Service kan derfor verken foreta diskriminering, input-avskjæring eller bundling som påvirker konkurransen i markedet for spesialtilpassede utrykningskjøretøy. Det foreligger dermed verken horisontale eller vertikale effekter av konkurransemessig betydning.

4.2.4 Oversikt over selskaper uten relevante forbindelser til de markeder det aktuelle oppkjøpet gjelder

En oversikt over selskap uten relevante forbindelser til de markeder det aktuelle oppkjøpet gjelder fremvises i appendiks nr 1. Årsberetning og årsregnskap for selskapene er tilgjengelige i Regnskapsregisteret i Brønnøysund.

4.2.5 Cognia selskaper innenfor spesialtilpasning og ombygging av kjøretøy

Som det vil fremgå nedenfor anser vi at det kun er ett selskap i Cognia, som kan anses å ha begrenset horisontalt overlappende virksomhet med EN sin virksomhet: Quipd AS.

Marked	Navn	Org.nr.	Kontaktperson/stilling	Regnskapstall 2024
Tilpasning av kjøretøy	Quipd AS	965 395 830	Aril Saastad, Daglig leder.	Driftsinntekter: 217,9 mnok Årsresultat: 3,1 mnok

Cognia ervervet via sitt datterselskap Drive AS i mars 2023 100 % av aksjene i Quipd AS (tidligere Handicare AS, navnebytte til Quipd AS gjennomført i 2024). Quipd har 3 virksomhetsområder:

- i. Ombygging av kjøretøy til personer med nedsatt funksjonsevne
- ii. Ombygging av spesialkjøretøy, inkludert innredning av yrkesbiler og spesialtilpasning av utrykningskjøretøy for politi, brann, redning og ambulansetjeneste. Komplette løsninger og ombygginger utføres på de fleste biltyper.
- iii. Produktsalg av tilleggsutstyr som varsellys etc.

Selskapet har 12 lokasjoner og offentlig godkjente bilverksteder og salgskontorer over hele landet, fra Kristiansand i sør til Tromsø i nord.

Virksomhetsområde 1: Ombygging av kjøretøy til personer med nedsatt funksjonsevne

For dette virksomhetsområdet er det primært NAV som er kunden. NAV har i sine konkurranser om rammeavtaler for biler tilpasset personer med funksjonsnedsettelse valgt å lyse ut konkurranse i 4-5 regioner, og det er flere tilbydere i alle regioner. Tilbyderne konkurrerer for hver enkelt bil (prosjekt) som skal leveres, og således er det sterk konkurranse i dette segmentet.

For Quipd utgjør omsetning i dette segmentet ca [REDACTED] av omsetningen i 2025, noe som gjør dette til det aller viktigste segmentet og satsningsområde for Quipd. I kroner utgjør dette [REDACTED] MNOK, inkludert serviceoppfølging.

Virksomhetsområde 2: ombygging av spesialkjøretøy

De store volumene innenfor markedet for spesialtilpasning av biler utlyses i all hovedsak nasjonalt, nordisk eller i EU. Quipd anser at markedet også har en nasjonal eller europeisk dimensjon. Dette illustreres av hvordan konkurransen fungerer i de segmentene innenfor spesialtilpasning av biler der Quipd operer.

Innenfor utrykningskjøretøy er det tilsvarende et nasjonalt eller europeisk segment, der rammeavtaler ofte besvares av de samme leverandørene. Enkeltstående avtaler inngås i liten grad, men sporadisk, f.eks. med Røde Kors eller andre organisasjoner. Tilbyderne er som regel de samme uansett kundens geografiske beliggenhet.

Ombygging av spesialkjøretøy utgjør ca [REDACTED] av Quipd sin estimerte omsetning for 2025. Quipd har begrenset omsetning innen ombygging av biler til helsesektoren (f.eks. ambulanser), og for 2025 utgjør dette [REDACTED] av total omsetning ([REDACTED]).

Virksomhetsområde 3: produktsalg

Quipd tilbyr produktsalg via nettet. Dette utgjør [REDACTED] av estimert omsetning for 2025.

Spesialtilpasning av biler til funksjonshemmede, leveranse av ferdig uniformerte utrykningskjøretøy og tilpasning av yrkesbiler er slik Quipd ser det ett felles marked, fordi tilbyderne i betydelig grad leverer både til NAV og utrykningskjøretøy til andre etater, samt spesialtilpasninger av yrkeskjøretøy.

Nærmere redegjørelse om Quipd sin tilstedeværelse i markedet for ambulanser:

- Quipd hadde tidligere nasjonal avtale med Sykehusinnkjøp om levering av "ambulanse under 3,5 tonn, firehjulstrekk". Denne avtalen er nå utgått.
- I forbindelse med nasjonal utlysning i 2024 for ambulanser over 3,5 tonn med firehjulstrekk deltok både Quipd og Emergency Norway i konkurransen. Emergency Norway ble tildelt kontrakt i den aktuelle utlysningsrunden. Sykehusinnkjøp har senere valgt å ikke fornye denne rammeavtalen. Emergency Norway har derfor per dags dato ingen løpende rammeavtale for ambulanser over 3,5 tonn med firehjulstrekk, og

konkurransen om leveranser i dette delsegmentet vil realiseres gjennom nye fremtidige anbud.

- Quipd har p.t. en rammeavtale med Sykehusinnkjøp for "ambulanser over 3,5 tonn, forhjulstrekk" gjennom partnerskap med MAN. Det er [REDACTED] fra Sykehusinnkjøp i denne ambulansetekategorien, da det primært i Norge handles ambulanser over 3,5 tonn med 4-hjuls trekk.
- Quipd leverer anbud på relevante ad-hoc utlysninger for kategorien "ambulanse under 3,5 tonn, firehjulstrekk. Dette er begrensede volum som lyses ut på prosjektbasis.
- Quipd leverer anbud på relevante ad-hoc utlysninger for kategorien "legevakt utrykningsbiler". Dette er anbud med svært begrenset volum.

Nærmere redegjørelse om Quipd sin tilstedeværelse i markedet for ambulanser:

Avtale	Kontraktsnummer	Gyldighet	Kommentar
Rammeavtale Sykehusinnkjøp for "ambulanser over 3,5 tonn, forhjulstrekk" gjennom partnerskap med MAN.	10590503	Løpende til 29. april 2026. Mulighet for prolongering 1+1 år	Det er [REDACTED] fra Sykehusinnkjøp i denne ambulansetekategorien, da det primært handles ambulanser over 3,5 tonn med 4-hjuls trekk.
Quipd hadde tidligere nasjonal avtale med Sykehusinnkjøp om levering av "ambulanse under 3,5 tonn, firehjulstrekk". Denne avtalen er utgått.	2016-2019 (prolongert): avtalenr. 10590202. under 3,5 tonn (Amarok). 2019-til stopp: avtalenr. 10590501. under 3,5 tonn (Amarok)	Utgått	Tidligere Amarok. Nå lokale anbud, men med Ford Ranger.
Quipd konkurrerte også i siste utlysning (2024) mot flere andre leverandører på kontrakten for "ambulanser over 3,5 tonn, firehjulstrekk" hvor altså EN altså gikk seirende ut			Ref pkt 2. med begrenset volum.
Quipd leverer anbud på vanlige utlysninger som blir gjort på lokal forhandling (på relevante ad-hoc utlysninger) for kategorien "ambulanse under 3,5 tonn, firehjulstrekk. Dette er begrensede volum som lyses ut.	Ingen avtalenummer		Kjøpsavtaler begrenset til et antall kjøretøy + evt. opsjoner

Quipd leverer anbud (på relevante utlysninger) for kategorien ("legevakt utrykningsbiler") akutt biler for helse. Dette er anbud med svært begrenset volum	Ingen avtalenummer	Noe er kommunale anbud ved kjøp. Ved leasing bestemmer de bare hva de ønsker og så går de til leasingselskapet.
Quipd leverer også ambulanser til frivillige organisasjoner, Røde Kors – Norsk Folkehjelp.		

Quipds andel av totalomsetning i markedet for tilpasning og ombygging av biler til helsesektoren er svært lav. I 2025 er det levert [REDACTED]. Øvrig salg er legebiler, skolebiler og legevakt. Det er til info dermed ingen ambulanser som er levert fra Quipd.

4.2.6 Konklusjon vedrørende horisontal overlapp:

Det foreligger en delvis horisontal overlapp mellom målselskapet EN og Quipd i segmentet for tilpasning av utryknings- og funksjonskjøretøy (ca. [REDACTED] av ENs virksomhet). I avsnitt 5 nedenfor redegjøres det for at denne overlappen utgjør samlet under 20 % markedsandel og er sterkt konkurranseutsatt.

Selv om både Quipd og EN til dels opererer i det samme segmentet, har de historisk hatt ulikt produktfokus og kun delvis komplementær portefølje (f.eks. Quipd med fokus på omsorgs-/funksjonsbiler i motsetning til EN sitt fokus på tunge ambulansebiler med tilhørende utstyr). Deres samlede andel av både det nordiske og det europeiske markedet er lav.

I tillegg er det viktig å påpeke at markedssegmentene er gjenstand for periodiske, tidsbegrensede utlysninger hvor oppdragsgiver kan velge å ikke forlenge. Leverandørposisjoner er derfor ikke varige, og det vil i praksis være vanskelig å oppnå noen varig dominans.

Derfor medfører ikke oppkjøpet en vesentlig begrensning i konkurranse. Det svekker ikke kunders reelle valgmuligheter og det hemmer ikke ny inngang eller fortsatt tilbudskonkurranse i markedet.

Vi vil gi en ytterligere beskrivelse av markedet og konkurransesituasjonen i avsnitt 5.

5 MARKEDER OG MARKEDSANDELER

5.1 Emergency Norway

5.1.1 Markedet

EN opererer i flere atskilte produktmarkeder. Omtrent [REDACTED] av selskapets omsetning stammer fra tilpasning av ambulanser over 3,5 tonn med firehjulstrekk. De resterende andelene er fordelt på tilpasning av øvrige ambulanseskjøretøy [REDACTED], salg av bårer, bærestoler samt annet medisinsk tilleggsutstyr [REDACTED].

Dette innebærer at EN har en betydelig aktivitet i andre markedssegmenter i tillegg til kun ambulanseleveransene, og at selskapets konkurranseposisjon ikke kan vurderes ut fra ett enkelt delsegment.

Markedet for bårer, bærestoler og tilbehør er i all hovedsak et globalt marked med flere store internasjonale leverandører. Tilsvarende er markedet for kjøretøytilpasning bredere enn kun kjøretøy over 3,5 tonn. Det omfatter en rekke kjøretøy- og utstyrstyper som leveres av ulike kombinasjoner av nasjonale og nordiske aktører.

Dette viser at EN opererer på flere forskjellige konkurransearenaer, og at selskapets aktivitet ikke er konsentrert i ett marked, som potensielt kan skape horisontale konkurranseeffekter ved et oppkjøp.

De store volumene innenfor markedet for spesialtilpasning av biler utlyses i all hovedsak nasjonalt eller i EU i tråd med terskelverdiene i anskaffelsesregelverket. Det relevante markedet har en internasjonal og som minimum en nordisk dimensjon. Markedet omfatter spesialtilpasning, påbygging og levering av yrkes-/utrykningskjøretøy (ambulanser, beredskapskjøretøy, omsorgs- og funksjonsbiler, spesialtransport med mer), og er ikke avgrenset til bare Norge.

Det finnes et betydelig antall europeiske leverandører, og for hver anskaffelse i det norske markedet deltar typisk flere leverandører i konkurransen. For eksempel inneholdt den nyeste nasjonale avtalen for ambulanser > 3,5 tonn med firehjulstrekk hele sju tilbud fra fire ulike leverandører³.

(Data fra tildelingsbrevene fra Sykehusinnkjøp)

Tabell 1 – Oversikt leverandører ambulanser > 3,5 tonn med 4x4 (2023)

Leverandør
Emergency Norway AS (<i>vinner</i>) [Både VW, MAN og MB]
Ferno Mobility AS [MB]
Blue Aerospace AS [MAN]
Handicare AS (Quipd AS) [Både VW og MB]

I foregående anbudsrunde (2019) i samme produktsegment var det også flere leverandører som leverte tilbud. Det ble levert 8 ulike tilbud, hvorav én aktør ble avvist. EN vant også denne anbudsrunden.

Tabell 2 - Oversikt leverandører ambulanser > 3,5 tonn med 4x4 (2019)

Leverandør
Emergency Norway AS (<i>vinner</i>)
VBK Nordic AS (2 tilbud)
Blue Aerospace AS (2 tilbud)
Handicare AS (Quipd AS)
Ferno Norden AS
Rescue Sale AB (Sverige)

³ <https://www.sykehusinnkjop.no/nyheter/nyheter-2024/ambulansebiler-tildeling/>

Tabell 3 - Eksempler anbudsleveranser ambulansemarked - europeiske aktører

År (kunngjort)	Type anbud	Europeiske tilbydere	Chassis
2019	Ambulanse > 3,5t 4x4	Rescue Sale AB (Sverige)	
2014	Ambulanse < 3,5t	Nilsson Special Vehicles (Sverige)	Volvo
2020	Ambulanse < 3,5t	Nilsson Special Vehicles (Sverige)	Volvo
2022/2023	Anskaffelse av Volvo XC90-ambulanser til Finnmarkssykehuset	Nilsson Special Vehicles (Sverige) via norsk forhandler Ferno Mobility AS	Volvo

Nilsson er en stor aktør i Europa innen tilpasning av kjøretøy for ambulansemarkedet og Administrerende direktør i Nilsson har tidligere uttalt at "*Norge har historisk varit en viktig marknad för Nilsson*"⁴.

Ferno Mobility har tidligere vist til at de har inngått en samarbeidsavtale med Nilsson Special Vehicles innenfor ambulansesegmentet⁵.

Ombyggingen av bilene og montering av utstyr skjer i all hovedsak i Europa, med europeiske påbyggere. Utvalgte relevante aktører er her for eksempel:

- Allerede nevnte svenske aktør *Nilsson*
- Finske *Profile*
- Finske *Tamlans*
- Polske *AMZ*
- Tyske *WAS*
- Tyske *Binz*
- Østeriske *Baut*
- Slovenske *Medicop*
- Finske *J5L*

Utstyret disse monterer i ambulansene kjøpes ofte separat – fra en helt annen leverandørbase.

Som nevnt tidligere har EN ikke egen organisasjon som produserer interiøret i ambulansen eller utfører ombygging av en standard-bil til ambulanse. Standard-bilen leveres fra norsk importør. Ombygging av bilen utføres som nevnt ovenfor av samarbeidspartnere i Europa, som leverer et betydelig antall ambulanser til det europeiske markedet. Således er EN sin rolle begrenset til å forvalte en leverandørkjede, samt følge opp salgshenvendelser fra kunde. Dette utgangspunktet gjør at det i praksis er svært lave inngangsbarrierer til markedet som underbygger en kontinuerlig og reell konkurransesituasjon.

⁴ https://nilsson.se/mfn_news/nilsson-special-vehicles-ab-publ-levererar-ater-ambulanser-till-norge/

⁵ <https://fernomobility.com/aktuelt/samarbeidsavtale-ferno-mobility-og-nilsson-special-vehicles>

Markedet for elektriske bårer/bærestoler er et europeisk og globalt marked. Utvalgte relevante aktører er her for eksempel:

- Ferno (eget merke: Power)
- Stryker
- Promeba
- Spencer
- Pensi / FreSTEMS

EN konkurrerer her sammen med eller mot *internasjonale aktører*, ikke lokale bilbyggere.

Konkurransen skjer gjennom åpne offentlige anbud, med liten eller ingen eksklusiv binding, og kundene (regionale helseforetak via deres anskaffelsesorganer) har stor forhandlingsmakt. Dette innebærer lave innskaffelses- og byttebarrierer og reduserer risiko for markedsrett på leverandørsiden. Oppdragsgiver står fritt til å la avtaler utløpe eller å endre behov og krav i påfølgende konkurranser. I forbindelse med nylig manglende forlengelse for EN i kategorien 4WD >3,5t belyses nettopp argumentet hvor selv en sterk nasjonal posisjon i et segment kan falle bort ved manglende fornyelse.

Når ca. [REDAKTERT] av omsetningen kommer fra 4x4-ambulanser over 3,5 tonn, viser det at resten av selskapet [REDAKTERT] faktisk opererer i andre markedssegmenter:

- [REDAKTERT] Øvrige ambulansekjøretøy
- [REDAKTERT] Ambulansebårer og bærestoler (utstyrsmarked)
- [REDAKTERT] Annen utrustning (tilbehør, innredning osv.)

Dette underbygger at EN ikke er en "ren" ambulansebygger, men en leverandør av et bredt spekter av produkter innenfor helseteknologi, utrykningsutstyr og spesialtilpasning av kjøretøy.

Markedet bør derfor vurderes bredere enn "Ambulanser >3,5t 4x4". Resten av ENs virksomhet er i andre markeder, med helt andre konkurrenter. Bårer, bærestoler og utstyr har helt andre leverandører, markedsdynamikker og markedsandeler.

Ambulanser >3,5 tonn med 4x4 er i praksis en nisje, ikke et separat marked. Den utgjør kun en del av de totale leveransene av medisinske kjøretøy og pre-hospitalt utstyr.

Segmentet er sterkt påvirket av:

- Anbudsstrukturen (delkontrakter)
- Kjøpernes egne preferanser for chassis (Sprinter, Crafter, Transit, etc.)
- Standardisering (EN1789) som gjør flere aktører kvalifiserte
- Innkjøpsstrategier der helseforetak ofte kjøper både tunge og lette biler fra flere ulike leverandører

ENs utstyrsandel [REDAKTERT] betyr også at dette er vel så mye et "utstyrsmarked" som et "ambulansemarked"

Basert på produktets formål, etterspørselens substitusjon og anbudsstrukturens faktiske konkurransedynamikk, er det relevante produktmarkedet derfor definert som markedet for pre-hospitalt utstyr, spesialtilpasning og påbygging av utryknings-, funksjons- og yrkeskjøretøy.

5.1.2 Markedsandel

Når det relevante produktmarkedet vurderes som prehospitalt utstyr og spesialtilpasning av utryknings-, funksjons- og yrkeskjøretøy i Norge og Europa, vil partenenes samlede markedsandel ligge klart under 20 %, og oppkjøpet medfører derfor ingen vesentlig begrensning av konkurransen.

Det er betydelig konkurranse — med en lang rekke leverandører i flere land — og ingen aktør har hatt vedvarende dominerende posisjon. Eksempler på aktører er svenske og finske selskaper som jevnlig leverer tilbud som hovedaktør eller underleverandører i anbudskonkurranser mot norske helseforetak.

Markedet består på tilbydersiden dels av svært store aktører som for eksempel Bertel O. Steen (Mercedes) og Møller-gruppen (Volkswagen), som tilbyr spesialtilpassede biler fra eget sortiment. Tilpasningene utføres for disse i samme selskap som bilvirksomheten for øvrig, og det er ikke mulig for utenforstående å vite hvilken omsetning selskapene har knyttet til dette markedet.

Markedet består også til dels av en rekke mindre aktører, som driver mer lokalt eller innenfor nisjer i markedet. Disse er det vanskelig å ha den fulle oversikten over.

Vi kan dermed innhente omsetningstall fra EN sine nasjonale hovedkonkurrenter hvor vi er kjent med at det alt vesentlige av omsetning stammer fra det aktuelle markedet for ombygging og tilpasning av spesialkjøretøy. Disse er forutsatt å være:

- Alier AS
- Ferno Mobility AS
- Blue Aerospace AS
- Alico Bilombygging AS
- VBK Nordic AS
- Egenes Brannteknikk AS
- Braco AS
- Simarud Electronic AS
- Omnia Bilombygging AS
- Lafinto AS
- Rosendahl AS
- Arctic Trucks AS
- Iseveien Services AS
- Quipd AS

Sammen med EN har disse selskapene samlet hatt en omsetning i 2024 på MNOK 1 595. Dette gir EN ren *nasjonal* markedsandel alene på ca. [REDACTED] i 2024.

Oppgitte historiske omsetningstall reflekterer utfallet av tidligere anbud og gir ikke uttrykk for en varig eller sikret markedsposisjon, ettersom kontrakter kan utløpe uten fornyelse.

5.2 Kjøpersiden

For ombygging av spesialkjøretøy, som er segmentet som potensielt har horisontalt overlapp med EN sin virksomhet, vil man kunne benytte samme tilnærming for å finne de rene nasjonale aktørene hvor tilhørende omsetning er kjent.

Quipd er kjøpers relevante aktør å vurdere i denne sammenhengen.

EN har, sammen med Quipd, en rent *nasjonal* markedsandel på ca. [REDACTED] når de større aktørene som Bertel O. Steen (Mercedes) og Møller-gruppen (Volkswagen) m.fl. holdes utenfor.

Selv om mindre deler av de nevnte selskapers omsetning kan stamme fra andre markeder fremstår det for det første svært usannsynlig at dette overstiger markedsandelen til store

selskaper som Bertel O. Steen, Møller, Volvo og de mange mindre tilbydere som er holdt utenfor i beregningen. **For det andre er det uansett usannsynlig at markedsandelen til EN og Quipd samlet skulle være over 20 % når de store importøraktørene medregnes med sine omsetningstall.**

Tar man med relevante konkurrenter utenfor landegrensene er bildet enda mer tydelig, og det er lite sannsynlig at man samlet vil ha en markedsandel på 20 % eller mer for partene.

Det kan for eksempel nevnes at bare Nilsson Special Vehicles i 2024 omsatte for 224,5 MSEK, tilsvarende ca 242 MNOK ved dagens valutakurs.

5.3 Oppsummering mulig horisontal relasjon

Som det fremgår i avsnitt 4.2.5 er det i utgangpunktet en mulig horisontal relasjon mellom ENs virksomhet innen tilpasning av biler og Cognia-konsernets virksomhet gjennom Quipd.

Det relevante markedet vurderes som prehospitalt utstyr og spesialtilpasning av utryknings-, funksjons- og yrkeskjøretøy i Norge og Europa. Vi viser til at partenes samlede markedsandel ligger klart under 20 %, og oppkjøpet medfører derfor ingen vesentlig begrensning av konkurransen. Videre domineres markedet av nasjonale offentlige innkjøp med kort kontraktsvarighet (2-4 år), og det er derfor lett for kunder i markedet å sikre god konkurranse blant tilbydere.

Den planlagte transaksjonen endrer ikke konkurransestrukturen i markedet. Eventuell horisontal overlapp mellom partene materialiseres kun i forbindelse med fremtidige offentlige anbud, hvor oppdragsgiver fastsetter krav, evaluerer tilbud og står fritt til å velge leverandør eller la avtaler utløpe uten fornyelse. Transaksjonen medfører verken redusert antall uavhengige tilbydere i pågående kontrakter eller etablering av varig markedsrett.

Det er beviselig stor konkurranse — med en lang rekke leverandører i flere land — og ingen aktør har hatt vedvarende dominerende posisjon.

For fullstendighetens skyld har partene oppgitt en oversikt over sine viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i de relevante markedene i punkt 6 nedenfor.

6 KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER I MARKEDER I NORGE

6.1 Ombygging og tilpasning av kjøretøy

Quipd AS (Cognia) samt EN:

Navn	Adresse	Postnr.	Sted	Org.nr.	Omsetning 2024 (i tusen)
Emergency Norway AS	Wirgenes vei 9	3157	Barkåker	889 867 922	122 538
Quipd AS	Vålerveien 159	1599	Moss	965 395 830	217 900

6.1.1 Konkurrenter

Relevante nasjonale konkurrenter for Quipd og EN, der hvor omsetning er kjent at stammer hovedsakelig fra ombygging og tilpasning av kjøretøy (regnet i omsetning per 2024):

Navn	Adresse	Postnr.	Sted	Org.nr.	Omsetning 2024 (i tusen)
Ferno Mobility AS	Innlaget 25	3185	Skoppum	912 507 831	28 791
Alier AS	Lindebergv. 3	2016	Frogner	999 065 465	248 073
VBK Nordic AS	Karljohansvern Bygg 31	3183	Horten	979 340 206	12 236
Blue Aerospace AS	Glads vei 28 B	0489	Oslo	999 616 690	101 277
Alico Bilombygging AS	Raglamyrvegen 20	5536	Haugesund	920 202 489	14 132
Egenes Brannteknikk AS	Nulandsvika 1	4405	Flekkefjord	966 861 320	308 578
Braco AS	Gamle Drammensvei 102	3420	Lierskogen	911 179 458	73 177
Simarud Electronic AS	Regnbueveien 8	1405	Langhus	926 051 229	15 988
Omnia Bilombygging AS	Midtunlia 17	5224	Nesttun	917 063 141	11 131
Iseveien Services AS	Bredmyra 9	1739	Borgenhaugen	912 569 586	49 970
Rosendahl AS	Espehaugen 44	5258	Blomsterdalen	979 216 785	47 497
Lafinto AS	Habornveien 53	1630	Fredrikstad	984 531 257	180 334
Arctic Trucks Norge AS	Overgangen 17	3058	Solbergmoen	979 994 893	157 613

7 REDEGJØRELSE FOR VILKÅRENE FOR FORENKLET MELDING

Det er grunnlag for forenklet melding i medhold av meldepliktforskriften § 3 første ledd nr. 3 bokstav b), fordi ingen av partene hver for seg eller samlet har markedsandeler som overstiger 20 % på de horisontalt overlappende markeder.

Vår vurdering er at det kun er horisontal overlapp mellom Quipd og EN sin virksomhet. Øvrig overlapp foreligger ikke, hverken vertikal eller horisontal.

Som det fremgår i punkt 5.2 over anser EN og Quipd å ha en samlet markedsandel på godt under 20 % innen den virksomheten selskapene driver i.

8 TAUSHETSBELAGTE OPPLYSNINGER

8.1 Innledning

Det er inntatt enkelte taushetsbelagte opplysninger i meldingen. Samtlige av disse er taushetsbelagt i medhold av forvaltningsloven § 13 nr. 2), alternativet "drift- eller forretningsforhold av konkurransemessig betydning".

De taushetsbelagte opplysninger er merket ved at det inngis en egen versjon hvor de taushetsbelagte opplysningene er merket med gul farge.

Plikten til å merke og begrunne unntakene anses med nedenstående gjennomgang å være oppfylt.

8.2 Begrunnelse

8.2.1 Informasjon om omsetningsfordeling og markedsandeler

Det er, hovedsakelig i punkt 4 og 5, merket informasjon om hvordan omsetning og markedsandeler fordeler seg for både EN og Quipd. Den faktiske fordelingen og detaljer knyttet til dette vil det være av konkurransemessig betydning å hemmeligholde.

Med vennlig hilsen

Anders Hauger
advokat
ah@tendenadvokat.no

Appendiks

1. Oversikt over selskap uten relevante forbindelser til de markeder det aktuelle oppkjøpet gjelder

Marked	Navn	Org.nr.	Kontaktperson/ stilling	Regnskapstall 2024 (i 1000)
Deler	Global Parts Holding AS	919 630 302	Nils Fredriksen, styreleder Nils.fredriksen@cognia.no Telefon: 911 98 232	Driftsinntekter: 0 Årsresultat: 667
Deler	Qp Parts AS	916 709 358	Nils Fredriksen, styreleder Nils.fredriksen@cognia.no Telefon: 911 98 232	Driftsinntekter: 0 Årsresultat: -6
Deler	Delespesialisten AS	912 192 024	Nils Fredriksen, styreleder Nils.fredriksen@cognia.no Telefon: 911 98 232	Driftsinntekter: 238 262 Årsresultat: 530
Teknologi	Global Parts Technology AS	920 811 876	Nils Fredriksen, styreleder Nils.fredriksen@cognia.no Telefon: 911 98 232	Driftsinntekter: 2 880 Årsresultat: 403
Storbilutleie og salg av brukte lastebiler	Pluss Truck Sales & Rentals AS	990 795 428	Grant Larsen, styreleder grant.larsen@cognia.no Telefon: 951 13 800	Driftsinntekter: 63 646 Årsresultat: -521
Utleie personbil	Driverent AS	911 739 941	Truls Andresen, daglig leder Truls.andresen@hertz.no Telefon: 948 01 549	Driftsinntekter: 162 511 Årsresultat: 2 665
Personbil	Bil-Service AS	975933601	Dag Liverød, daglig leder dag.Liverod@bilservice.no Telefon: 957 91 939	Driftsinntekter: 1 733 104 Årsresultat: -856
Teknologi	Carcloud AS	934 398 181	Nils Fredriksen, styreleder Nils.fredriksen@cognia.no Telefon: 911 98 232	Driftsinntekter: 0 Årsresultat: 1
Skade/verksted	Easy.No AS	927 201 038	Grant Larsen, styreleder grant.larsen@cognia.no Telefon: 951 13 800	Driftsinntekter: 0 Årsresultat: -1
Lastebil	Volmax AS	984 674 104	Grant Larsen, styreleder grant.larsen@cognia.no Telefon: 951 13 800	Driftsinntekter: 1 434 910 Årsresultat: 29 200
Luftfartøy	Vipe 21 AS	827 573 132	Roger Aure, daglig leder. roger@vipe21.com Tlf: 415 94 941	Driftsinntekter: 33 770 Årsresultat: 2 848
Eiendom	Cognia Eiendom AS	918 074 104	Scott Smith, daglig leder scott@cogniaeiendom.no Tlf: 982 06 231	Driftsinntekter: 820 Årsresultat: 1 697
Eiendom	Cognia Eiendomsdrift AS	922 025 991	Scott Smith, kontaktperson scott@cogniaeiendom.no	Driftsinntekter: 9 084

			Tlf: 982 06 231	Årsresultat: 311
Eiendom	Stoltenbergsgate 54 AS	924 035 528	Scott Smith, kontaktperson scott@cogniaeiendom.no Tlf: 982 06 231	Driftsinntekter: 3 646 Årsresultat: 1 716
Eiendom	Toppen Industripark 7 AS	916 459 092	Scott Smith, kontaktperson scott@cogniaeiendom.no Tlf: 982 06 231	Driftsinntekter: 6 744 Årsresultat: 1 638
Eiendom	Stensarmen 4 AS	928 601 161	Scott Smith, kontaktperson scott@cogniaeiendom.no Tlf: 982 06 231	Driftsinntekter: 3 629 Årsresultat: - 10 257
Eiendom	Ramdalveien 4 AS	918 073 949	Scott Smith, kontaktperson scott@cogniaeiendom.no Tlf: 982 06 231	Driftsinntekter: 1 602 Årsresultat: 885
Eiendom	Wirgenesvei 3 AS	930 219 746	Scott Smith, kontaktperson scott@cogniaeiendom.no Tlf: 982 06 231	Driftsinntekter: 1 886 Årsresultat: 4
Eiendom	Træleborgveien 3 AS	957 493 963	Scott Smith, kontaktperson scott@cogniaeiendom.no Tlf: 982 06 231	Driftsinntekter: 3 498 Årsresultat: 2 217
Eiendom	Øya 13 AS	868 421 762	Scott Smith, kontaktperson scott@cogniaeiendom.no Tlf: 982 06 231	Driftsinntekter: 2 520 Årsresultat: 972
Eiendom	Nygårdsveien 79 AS	917 080 224	Scott Smith, kontaktperson scott@cogniaeiendom.no Tlf: 982 06 231	Driftsinntekter: 10 026 Årsresultat: 5 097
Eiendom	Øya 23 AS	924 035 587	Scott Smith, kontaktperson scott@cogniaeiendom.no Tlf: 982 06 231	Driftsinntekter: 4 859 Årsresultat: 2 853
Eiendom	Hvitvingfossveien 151 AS	924 035 412	Scott Smith, kontaktperson scott@cogniaeiendom.no Tlf: 982 06 231	Driftsinntekter: 1 648 Årsresultat: 835
Teknologi	Cognia Technology AS	920 517 846	Grant Larsen, styreleder grant.larsen@cognia.no Tlf: 951 13 800	Driftsinntekter: 14 222 Årsresultat: -2 954
Kapitalforvaltning	Cognia Capital AS		Grant Larsen, styreleder grant.larsen@cognia.no Tlf: 951 13 800	Driftsinntekter: 0 Årsresultat: 68