WIKBORG | REIN

Forenklet melding om foretakssammenslutning

Sulland Holding

AS' erverv av

enekontroll over

Birger N Haug

AS, **Birger N**

Haug Bilutleie AS

og **Hovinmoen AS**

6. november 2026

INNEHOLDER FORRETNINGSHEMMELIGHETER

1 KONTAKTINFORMASJON

1.1 Foretak som erverver kontroll

Navn:	Sulland Holding AS
Org.nr:	989 015 729
Adresse:	Hadelandsvegen 1, 2816 Gjøvik, Postboks 75, 2801 Gjøvik

1.2 Representant

Navn:	Wikborg Rein Advokatfirma AS
Kontaktpersoner:	Mathias Weine Lundstrøm/ Preben Milde Thorbjørnsen
Adresse:	Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo
Telefon:	467 84 450/416 49 340
E-post:	mwl@wr.no/pmt@wr.no

1.3 Målselskap 1

Navn:	Birger N Haug AS
Org.nr:	952 335 863
Adresse:	Johan Follestads vei 15, 3474 Åros

1.4 Målselskap 2

Navn:	Birger N Haug Bilutleie AS
Org.nr:	937 856 741
Adresse:	Haraldrudveien 9, 0581 Oslo

1.5 Målselskap 3

Navn:	Hovinmoen AS
Org.nr:	921 129 939
Adresse:	Fekjan 29, 1394 Nesbru

2 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Denne meldingen gjelder Sulland Holding AS ("**Sulland**") sitt planlagte erverv av samtlige aksjer i (i) Birger N Haug AS ("**BNH AS**"), (ii) Birger N Haug Bilutleie AS ("**BNH Bilutleie**") og (iii) Hovinmoen AS ("**Hovinmoen**") (BNH AS, BNH Bilutleie og Hovinmoen er samlet omtalt som "**Målselskapene**").[1] Sulland og Målselskapene er i det følgende i fellesskap omtalt som "**Partene**". Målselskapene eies i dag av Birger N Haug Holding AS (org. nr. 990 281 041) og Birger N Haug Eiendom AS (org. nr. 926 033 816) (samlet omtalt som "**Selgerne**").

[1]Formelt vil det være Sulland Holding AS som kjøper BNH og NNH Bilutleie, mens Sulland Eiendom AS vil være kjøper av aksjene i Hovinmoen AS.

Den foreslåtte foretakssammenslutningen ("**Transaksjonen**") gjennomføres ved at Sulland erverver 100 % av aksjene i Målselskapene. Birger N Haug Holding AS selger aksjene i BNH AS og BNH Bilutleie, og Birger N Haug Eiendom AS selger aksjene i Hovinmoen.

Bilag 1: Aksjekjøpsavtale signert 5. november 2026 om kjøp av BNH AS og BNH Bilutleie

Bilag 2: Aksjekjøpsavtale signert 5. november 2026 om kjøp av Hovinmoen

Gjennomføring av transaksjonen er betinget av godkjennelse fra Konkurransetilsynet. Transaksjonen er ikke meldepliktig til andre konkurransemyndigheter, og er planlagt gjennomført så snart godkjennelse fra Konkurransetilsynet foreligger.

3 FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN ER MELDEPLIKTIG

Gjennom kjøp av 100 % av aksjene i Målselskapene vil Sulland ved gjennomføringen av den planlagte Transaksjonen på varig grunnlag overta enekontroll over Målselskapene, hvilket utgjør en foretakssammenslutning i henhold til konkurranseloven § 17 første ledd bokstav b.

Partenes omsetning overstiger tersklene for meldeplikt etter konkurranseloven § 17, jf. § 18. Nedenfor følger en oversikt over Partenes omsetning og driftsresultat i Norge for 2025. Den planlagte Transaksjonen er dermed meldepliktig.

Tabell 1: Partenes omsetning og driftsresultat i Norge for 2025

Selskap	Omsetning (MNOK)	Driftsresultat (MNOK)
Sulland Holding AS	11 800	344
Birger N Haug AS	2 645	- 19,6
Birger N Haug Bilutleie AS	90,7	7,8
Hovinmoen AS	13,5	8

4 VILKÅRENE FOR FORENKLET MELDING ER OPPFYLT

Vilkårene for forenklet melding er oppfylt, da Partenes samlede markedsandel ikke overstiger 20 % i de markedene Partene har horisontalt overlappende virksomhet eller 30 % i noen vertikalt relaterte markeder, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 første ledd nr. 3 bokstavene b) og c). Det vises til redegjørelsene i punkt 7 nedenfor.

5 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE

5.1 Sulland Holding AS

Sulland Holding AS (org. nr. 989 015 729) er holdingselskapet og morselskapet i Sulland-konsernet. Sulland-konsernet består av 36 heleide selskaper, og 4 deleide selskaper. Selskapene er fordelt utover Østlandsområdet, Trøndelag, Nordland og Troms.

I tillegg til holdingselskapet er det 24 bilforhandlere[2], to heleide – og fire deleide karosseri- og lakkverksteder, ett biladministrasjonsselskap, ett bilutleieselskap,[3] ett importselskap, tre heleide eiendomsselskaper, samt 2 andre bedrifter som henholdsvis driver med salg av klær og driftsselskap som har all administrativ funksjon for hele Sulland Gruppen. Sulland Gruppen har 1500 ansatte.

Sulland Gruppen er forhandler for følgende nybilmerker: Audi, BMW, Cupra, Dongfeng, Ford, Hyundai, Isuzu, Lexus, Mazda, MHero, Mini, Mitsubishi, Skoda, Suzuki, Toyota, Volkswagen og Voyah.

Nedenfor i bilag 3 følger en oversikt over Sulland sine datterselskaper og virksomhetsområder.

Bilag 3: Oversikt over Sulland Gruppens datterselskaper og virksomhetsområder

For mer informasjon om Sulland-konsernet, se https://www.sulland.no/om-sulland

5.2 Birger N Haug

De tre Målselskapene utgjør tre av flere datterselskap som inngår i det større Birger N Haug-konsernet. Målselskapene eies av Selgerne, som igjen eies 68,1 % av Tett AS (org. nr. 990281041) og 31,9 % av Petter N Haug AS (org. nr. 989 188 747). Den planlagte Transaksjonen påvirker ikke de øvrige selskapene i Birger N Haug-konsernet.

BNH AS har drevet bilforhandlervirksomhet siden 1983 og selger i dag nye og brukte biler, samt tilbyr verkstedtjenester og tilknyttede tjenester. Selskapet har 340 ansatte og avdelinger i Oslo, Asker og Bærum, Lillestrøm, Follo, Drammen, Gardermoen og Røyken. BNH AS er forhandler av nybilmerkene Nissan, Subaru, Hyundai og MG i følgende kommuner og lokaler:

- Oslo kommune: Nissan, Hyundai, Subaru og MG (Haraldrudveien 9 Oslo)
- Ullensaker kommune: Hyundai, Subaru og MG (Hovinmovegen 6 Gardermoen)
- Bærum kommune: Nissan, Hyundai, Subaru og MG (Rudssletta 24 Rud)
- Lillestrøm kommune: Nissan, Subaru og MG (Depotgata 12 og 18 Lillestrøm)
- Lier kommune: Nissan og Hyundai (Vestre Linnesvei 7 Lier (Drammen))
- Ås kommune: Nissan, Subaru og MG (Haugenveien 3 Follo/Ski)
- Asker kommune: kun bruktbil (Johan Follestadsvei 15 Røyken)
  Virksomheten omfatter også verkstedtjenester for Nissan, Hyundai, Subaru og MG.

BNH Bilutleie er aktive innenfor utleie av personbiler og varebiler. Virksomheten omfatter korttids- og langtidsutleie, herunder utleie av erstatningsbiler til verkstedkunder, samt intern og ekstern langtidsutleie. Bilutleievirksomheten tilbys fra lokalene i Oslo, Rud, Ski, Gardermoen[4] og Lillestrøm. Selskapet leier ut biler til Birger N. Haug AS, private og bedriftskunder, inkludert forsikringsselskap. Selskapet har 9 ansatte.

Hovinmoen er et eiendomsselskap med eierskap i én eiendom. Eiendommen leies ut til BNH AS sin forhandler på Gardermoen/Jessheim, samt til Hertz.

---

[2] Med tillegg av underavdelinger, har Sulland totalt 49 bilforhandlere/utsalgssteder.
[3] Sullandr franchisetaker for Enterprice Bilutleie og driver gjennom selskapet Autofleks bilutleie på flyplassene Værnes, Bodø, Evenes og Tromsø.
[4] Ved denne lokasjonen benytter BNH Hertz.

For mer informasjon om Birger N Haug konsernet, se https://www.bnh.no/om-oss.

6 MARKEDSAVGRENSNING

6.1 Innledning

Partene har overlappende aktiviteter innenfor salg av biler, verkstedtjenester og reservedeler.[5] I det følgende defineres den nærmere markedsavgrensningen for disse aktivitetene.

Partene har også begrenset aktivitet innenfor utleie av biler og varierende aktivitet innenfor næringseiendom.[6] For disse aktivitetene har imidlertid partene ingen overlapp. Sulland sin bilutleie er konsentrert nord for Dovre, mens BNH Bilutleie bare foregår i Oslo-regionen. Hovinmoen sin eiendom brukes for internt øyemed og leier en del av bygningsmassen ut til Hertz. Sullland har imidlertid ingen næringsbygg for utleie i Gardermoen/Jessheim-området slik at det ikke foreligger noen horisontal overlapp mellom partene i markedet for utleie av næringseiendom. Markedene for bilutleie og utleie av næringseiendom behandles derfor ikke nærmere i denne meldingen.

6.2 Markedet for salg av biler

6.2.1 Det relevante produktmarkedet

Kommisjonen har i sin praksis lagt til grunn at det foreligger to separate produktmarkeder for salg av henholdsvis nye og brukte biler.[7] Salg av bruktbiler skiller seg fra salg av nye biler blant annet ved at prisene er lavere. Samtidig bruker kjøpere av brukte biler ofte mer penger på tjenester etter kjøpet, da bilgarantier løper fra tidspunktet bilene er nye. Videre er det en forskjell at nye biler som oftest bare er mulig å kjøpe fra importørens organisasjon direkte eller fra autoriserte forhandlere, mens brukte biler også selges fra uautoriserte forhandlere og privatpersoner. Bruktbilvirksomhet omfatter videre salg av brukte biler fra og til både forhandlere og privatpersoner. Videre har Kommisjonen stilt opp et skille mellom salg av nye personbiler og salg av nye varebiler.[8]

Kommisjonen har også lagt til grunn et vertikalt skille mellom salg av nye biler på grossist- og detaljistnivå. På grossistnivå distribuerer importører biler til forhandlere, som deretter selger bilene videre til sluttkunder. På detaljistnivå selges kjøretøy til sluttkunder av forhandlere eller av importørens organisasjon.

6.2.2 Det relevante geografiske markedet

Vedrørende markedets geografiske utstrekning har Kommisjonen lagt til grunn at bruktbilmarkedet mest sannsynlig er nasjonalt som følge av at bruktbiler i stadig større grad omsettes via digitale plattformer. Dette reflekterer også utviklingen i Norge hvor salg av bruktbiler primært foregår via digitale plattformer. Digitaliseringen har i så måte medført at det som tidligere var separate, regionale markeder for omsetning av bruktbiler i dag fremstår som et nasjonalt marked. Det vises i denne sammenheng til at Konkurransetilsynet, i Nettbil-vedtaket, la til grunn at markedet for nettbasert formidling av bruktbiler har en nasjonal utstrekning, hvor Konkurransetilsynet blant annet fremhevet "at biler selges fritt mellom de ulike landsdelene". Salg av bruktbiler skjer hovedsakelig gjennom digital

[5] Se punkt 5
[6] Se punkt 5
[7] M.9720 – *Volvo Cars / Upplands Motor*, avsn. 19
[8] M.7747 – *PGA / MSA*, avsn. 11

annonsering og prisene satt av forhandlere og privatpersoner i en del av landet er i stor grad diktert av prisene i øvrige deler av landet.

Når det gjelder det relevante geografiske markedet for salg av nye biler på detaljistnivå, har Kommisjonen ikke tatt endelig stilling til markedets geografiske utstrekning. Etter partenes syn er det flere argumenter som taler for et nasjonalt marked. Bilkjøp er en betydelig investering, slik at både forbrukere og bedrifter må antas å være villige til å reise relativt langt. Potensielle kunder vil med enkelthet også kunne sammenligne priser mellom ulike bilmerker og mellom ulike forhandlere, da både listepriser og kampanjetilbud er lett tilgjengelige på importørenes og forhandlernes hjemmesider. Gitt at reisekostnader og tidsbruk er relativt beskjedne sammenholdt med størrelsen på investeringen, er nybilforhandlere utsatt for merkbar konkurranse fra forhandlere i andre deler av landet. Kommisjonen har dessuten holdt det åpent om markedet for salg av nye biler er regionalt, nasjonalt eller europeisk i utstrekning.[9] Konkurransetilsynet har tidligere lagt til grunn at det geografiske markedet minst dekker større regionale områder bestående av flere nabofylker.[10]

Det er melders oppfatning at konkurransen mellom ulike bilmerker først og fremst skjer nasjonalt. Bilimportørene dekker i de fleste tilfeller hele Norge, og fastsetter landsdekkende listepriser (ofte vil de eneste lokale eller regionale elementene være klargjørings- og transportkostnader). Markedsføringen av merkene er også i stor grad landsdekkende, og bilimportørene står for ulike nasjonale kampanjer og forhandler regelmessig frem nasjonale rabattavtaler.[11]

Partene har over tid opplevd at markedet har utviklet seg i retning av at konkurransen foregår på nasjonalt nivå. Utviklingen er blant annet drevet frem av Tesla, Polestar og andre merker med uniform prising og sentralisert bestilling, noe som også har påvirket mer tradisjonelle importører i retning av nasjonal konkurranse. Eksempelvis er Volvo på vei inn i en salgsmodell hvor salgene blir gjort av importøren, og ikke av forhandlerne, altså en agentmodell hvor importøren skal sette nasjonale priser. Innen 2025 skal alle Volvos elbiler selges på denne måten, hvilket allerede er tilfellet for søstermerket Polestar.[12] Også importøren av Volkswagen, Audi og Skoda har varslet at de skal over på en slik salgsmodell, men dette er ikke tidfestet på samme måte som hos Volvo.

På denne bakgrunn legges det til grunn at det geografiske markedet for salg av bruktbiler og for salg av nye biler er nasjonalt i omfang, både for personbiler og for varebiler.

Dersom Konkurransetilsynet likevel skulle legge til grunn et geografisk marked som er regionalt i utstrekning, vil dette uansett ikke føre til at transaksjonen vil hindre effektiv konkurranse, da partenes markedsandel i et regionalt marked vil ligge godt under 20 %, både for bruktbilmarkedet og for nybilmarkedet.

6.3 Markedet for verkstedtjenester, samt reservedeler

6.3.1 Det relevante produktmarkedet

[9] M.9720 – *Volvo Cars / Upplands Motor*, avsn. 31
[10] Jf. Kt-2002-22V
[11] Blant annet har Akademikerne avtaler med bilimportørene BMW, Polestar og Bertel O. Steen, se https://akademikernepluss.no/bil/#bilkj%C3%B8p-og-leasing
[12] Se blant annet https://www.tu.no/artikler/derfor-satser-volvo-pa-a-selge-biler-pa-nettet/508152

Kommisjonen har lagt til grunn at det eksisterer et eget marked for verkstedtjenester for reparasjon av bil.[13] Ytterligere oppdeling av dette markedet har vært vurdert ved flere anledninger, men Kommisjonen har latt det stå åpent hvorvidt markedet skal segmenteres ytterligere.[14]

Når det gjelder reservedeler har Kommisjonen lagt til grunn at det eksisterer separate markeder for originale og ikke-originale reservedeler. Videre har Kommisjonen konkludert med at markedet for originale reservedeler må avgrenses på merkevarenivå.[15] I likhet med salg av biler, har Kommisjonen også lagt til grunn separate produktmarkeder for grossist- og detaljistsalg av reservedeler. Etter melders syn kan det diskuteres om salg av reservedeler på detaljistnivå utgjør et eget marked, siden reservedeler selges mest i forbindelse med reparasjoner og service. For denne transaksjonen kan den nærmere avgrensningen av produktmarkedene stå åpen, da transaksjonen uansett markedsavgrensning ikke vil lede til noen effektiv begrensning av konkurransen, og partenes markedsandeler uansett ligger langt under 20 %.

6.3.2 Det relevante geografiske markedet

Konkurransetilsynet uttalte i sak V2012-10 Mekonomen AB / MECA Scandinavia AB at det kan være grunn til å avgrense markeder for salg av reservedeler til verksted lokalt eller regionalt, grunnet transportkostnader og ofte behov for rask bistand. Kommisjonen holdt det imidlertid åpent om markedet for verksted- og servicetjenester, og salg av reservedeler og tilbehør, er regionalt eller nasjonalt i utstrekning.[16] For øvrig er ikke nødvendigvis rask bistand treffende for verkstedtjenester og service i bilsalgsmarkedet. Her utgjør hasteoppdrag en klart mindre del av virksomheten, ettersom både kapasitetsbegrensninger hos de ulike aktørene, behov for deler, kundens ønske om kartlegging av priser hos ulike aktører før en reparasjon og forsikringskommunikasjon mv., ofte må overveies av kunden før valget av leverandør av verkstedtjenestene tas.

På denne bakgrunn legges det til grunn at markedet for verkstedtjenester og service minst er regionalt i omfang. Det er uansett ikke nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske markedsavgrensningen ettersom transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse under noen markedsavgrensning.

6.4 Oppsummering

Basert på redegjørelsen ovenfor legges det til grunn at salg av nye personbiler, nye varebiler og salg av bruktbiler utgjør egne nasjonale produktmarkeder. Videre eksisterer det regionale markeder for salg av verkstedtjenester, samt regionale markeder for salg av reservedeler.

7 FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN VIL IKKE I BETYDELIG GRAD HINDRE EFFEKTIV KONKURRANSE

7.1 Innledning

Den planlagte Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i noe marked. Som det vil fremgå nedenfor er Partenes markedsandeler lave, og det vil fortsatt være flere sterke konkurrenter som vil yte et betydelig konkurransepress på Partene også etter gjennomføring av Transaksjonen.

---

[13] M.9720 – *Volvo Cars / Upplands Motor,* avsn. 23
[14] M.6063 – Itochu / *Speedy,* avsn. 8 flg.
[15] M.9720 – *Volvo Cars / Upplands Motor,* avsn. 22
[16] M.9720 – *Volvo Cars / Upplands Motor,* avsn. 34 – 35

7.2 Salg av biler

7.2.1 Salg av nye personbiler

I 2025 ble det registrert totalt 179 550 nye personbiler i Norge.[17] Sulland har solgt til sammen [redacted] nye biler i samme periode, tilsvarende en markedsandel på [redacted]%. BNH AS solgte [redacted] nye personbiler, tilsvarende en markedsandel på [redacted]%. Partenes samlede markedsandeler i det nasjonale markedet for salg av nye personbiler er altså [redacted]%.

En samlet markedsandel på [redacted]% vil klart ikke hindre effektiv konkurranse på det nasjonale markedet for salg av nye personbiler.

Dersom Konkurransetilsynet skulle anse markedet for salg av nybiler som lokalt/regionalt i omfang, vil dette uansett ikke medføre en betydelig begrensning av konkurransen. Et eventuelt regionalt marked, med utgangspunkt i BNH's virksomhet, vil etter melders vurdering omfatte minst hele Stor-Oslo-regionen, hvor partene vil ha en markedsandel på om lag [redacted]%.[18] Det er dermed klart at transaksjonen ikke vil begrense konkurransen selv for tilfelle at markedet avgrenses regionalt.

Det opplyses for ordens skyld at både Sulland og BNH selger Hyundai-biler i Drammen.[19] Det finnes imidlertid en rekke forhandlere av Hyundai i Stor-Oslo-regionen og på det sentrale Østlandet, herunder blant annet Mobile Autopartner, Mobile (flere avdelinger), Gjermundsen Auto og Roa Auto for å nevne noen.

7.2.2 Salg av nye varebiler

Det ble registrert totalt 29 650 salg av nye varebiler (uten bobiler) i Norge i 2025.[20] Sulland solgte til sammen [redacted] nye varebiler i denne perioden, tilsvarende en markedsandel på [redacted]%. BNH AS solgte [redacted], tilsvarende en markedsandel på [redacted]%. Partenes samlede markedsandeler i det nasjonale markedet for salg av nye varebiler er altså [redacted]%, langt under 20 %. Som nevnt er det melders syn at markedet for salg av nye varebiler er nasjonalt i utstrekning. Kundene i dette markedet er som regel profesjonelle kunder som melder opplever er villig til å reise langt for å oppnå en lavest mulig pris for sine innkjøp. Forutsatt et regionalt marked avgrenset til Østlandet, reiser Transaksjonen klart ingen konkurransemessige bekymringer, gitt BNH AS' ubetydelige omsetning av nye varebiler og tilstedeværelsen av en rekke øvrige aktører i regionen, som innebærer at partenes samlede markedsandel er lavere enn på nasjonalt nivå.

7.2.3 Salg av bruktbiler

Partenes samlede markedsandel innenfor bruktbilsalg er betydelig lavere enn for nybilsalg. Det skyldes at en stor andel av bruktbilsalget skjer privat. Etter melders syn er det ikke tvilsomt at bruktbilsalg fra private inngår i samme produktmarked som bruktbilsalg gjennom forhandlere. Det vises blant annet til at en vesentlig del av markedsføringen skjer gjennom plattformer som Finn.no mv. hvor forbrukere holder bilforhandlere og privatpersoner direkte opp mot hverandre.

I 2025 ble det registrert totalt 620 686 eierskifter på bruktbiler i Norge. I samme periode solgte Sulland og BNH AS henholdsvis [redacted] og [redacted] bruktbiler, tilsvarende markedsandeler på rundt [redacted]% og [redacted]

---

[17] Statistikk fra Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV) bilsalget og kjøretøyparken for 2025, tilgjengelig her: https://ofv.no/aktuelt/2026/2025-ble-tidenes-rekord%C3%A5r-for-bilsalget
[18] Statistikk fra Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV) bilsalget og kjøretøyparken for 2025, tilgjengelig her: https://ofv.no/bilsalget/bilsalget-i-desember-2025
[19] En fullstendig oversikt over partenes utsalgssteder og merkene som selges på de respektive utsalgsted, finnes på partens nettsider.
[20] Statistikk fra Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV) bilsalget og kjøretøyparken for 2025, tilgjengelig her: https://ofv.no/bilsalget/bilsalget-i-desember-2025

%. Partenes samlede markedsandel i det nasjonale markedet for salg av bruktbiler vil altså være på [redacted]% etter transaksjonen.

7.3 Salg av verkstedtjenester

Et eventuelt lokalt overlapp mellom partene vil ligge i Lier/Drammen og Gardermoen/Jessheim. Melder er ikke kjent med at det eksisterer markedsstatistikk knyttet til verkstedtjenester for bil. Det er derfor ikke mulig å gi sikre estimater for partenes markedsandeler i et nasjonalt eller regionalt marked. Imidlertid eksisterer det et betydelig antall merkeverksteder regionalt. Et raskt Google søk viser at aktører som Mekonomen, Meca, Werksta, Fix & Drive, Snap Drive, Vianor, BilExtra, samt flere andre ligger innenfor halvannen times reisevei fra disse lokalene. Kundene står fritt i valg av verksted de ønsker å benytte for reparasjon og service på sine biler. Innenfor markedet for verkstedtjenester møter partene konkurranse fra frittstående verkstedkjeder, så vel som fra konkurrerende merkevareverksteder.

Ettersom partene ikke har oversikt over totalmarkedets størrelse regionalt, kan ikke en eksakt markedsandel beregnes. Gitt partenes begrensede markedsandeler innenfor bilsalg, og det forhold at det er et stort antall bilverksteder i regionen, vil partenes samlede markedsandel innenfor verksted- og servicetjenester klart være under 20 % regionalt.

Dersom Konkurransetilsynet mot formodning skulle legge til grunn et eget marked for verkstedtjenester til enkeltbilmerker og at markedet er lokalt/regionalt, gjentas det for ordens skyld at partene begge selger Hyundai-biler og tilbyr tilhørende verkstedtjenester i Drammensregionen.

Som tidligere nevnt finnes det en rekke forhandlere av Hyundai i Oslo-regionen og på det sentrale Østlandet, herunder blant annet Mobile Autopartner, Mobile (flere avdelinger), Gjermundsen Auto (flere avdelinger) og Roa Auto for å nevne noen. I tillegg er partene utsatt for betydelig konkurranse fra merkeuavhengige bilverksteder som blant annet Mekonomen, Meca, Ekelund Bilservice, J/S Serviceteam AS mv.

Det er dermed klart at transaksjonen ikke vil begrense konkurransen innen verkstedtjenester også lokalt/regionalt i Drammen.

7.4 Salg av reservedeler

Melder er ikke kjent med at det eksisterer markedsstatistikk knyttet til salg av reservedeler og tilbehør for bil. Dermed er det ikke mulig å gi sikre estimater for partenes markedsandeler. Partenes salg av reservedeler og tilbehør skjer som oftest i forbindelse med reparasjon og service. Det antas derfor at markedsandelene knyttet til salg av tilbehør maksimalt vil ligge på nivå med markedsandeler for verkstedtjenester. I markedet for reservedeler og tilbehør møter partene også konkurranse fra rene reservedelsforhandlere.[21]

Partene vurderer derfor at deres samlede markedsandel i et marked for salg av reservedeler og tilbehør ligger godt under 20 %, både nasjonalt og regionalt. Partenes beste anslag til markedsandel er at denne samlet ligger under [redacted]%.

[21] Se Tabell 4

8 PARTENES KONKURRENTER, LEVERANDØRER OG KUNDER

Nedenfor følger en oversikt over Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i de relevante markedene som avgrenset i denne meldingen.

Tabell 2: Partenes fem viktigste konkurrenter, leverandører og kunder i markedene for salg av (i) nye personbiler, (ii) nye varebiler og (iii) bruktbiler nasjonalt.

Sulland Gruppen AS			Birger N Haug		
Konkurrenter	**Leverandører**	**Kunder**	**Konkurrenter**	**Leverandører**	**Kunder**
[redacted]					

Tabell 3: Partenes fem viktigste konkurrenter, leverandører og kunder innen salg av verkstedtjenester på Østlandet i 2025.

Sulland Gruppen AS			Birger N Haug		
Konkurrenter	**Leverandører**	**Kunder**	**Konkurrenter**	**Leverandører**	**Kunder**
[redacted]					

Tabell 4: Partenes fem viktigste konkurrenter, leverandører og kunder innen salg av reservedeler på Østlandet i 2025.

Sulland Gruppen AS			Birger N Haug		
Konkurrenter	**Leverandører**	**Kunder**	**Konkurrenter**	**Leverandører**	**Kunder**
[redacted]					

9 ÅRSREGNSKAP[22]

Årsberetning og årsregnskap for Sulland og Birger N haug er inntatt nedenfor.

Bilag 4: Årsregnskap, årsberetning og revisjonsberetning for 2025 for Sulland

Bilag 5: Årsregnskap for 2025 for BNH AS

Bilag 6: Årsregnskap for 2025 for BNH Bilutleie

Bilag 7: Årsregnskap for 2025 for Hovinmoen

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter. Forslag til offentlig versjon av den forenklede meldingen, samt en begrunnelse for forslaget, følger vedlagt som:

Bilag 8: Begrunnelse for offentlig versjon av den forenklede meldingen

Bilag 9: Forslag til offentlig versjon av den forenklede meldingen

***

Oslo, 6. november 2026

[22] Årsberetning for BNH AS, BNH Bilutleie og Hovinmoen er tilgjengelig på https://www.brreg.no/

WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS

Mathias Weine Lundstrøm

advokatfullmektig