



Haavind

MELDING
TIL
KONKURRANSETILSYNET

FUSJON MELLOM

EVRY ASA

OG

TIETO OYJ

INNEHOLDER FORRETNINGSHEMMEIGHETER

INNHOLD:

1.	Tieto kontaktdetaljer	4
2.	EVERY kontaktdetaljer	4
3.	Transaksjonen.....	5
3.1	Beskrivelse av transaksjonen	5
3.2	Begrunnelse for transaksjonen.....	5
3.3	Meldinger i andre jurisdiksjoner.....	6
4.	Tieto.....	6
5.	EVERY	8
6.	Omsetning og driftsresultat.....	10
7.	Relevante markeder – innledning	10
8.	IT-tjenester.....	11
8.1	Generelt om IT-tjenester	11
8.2	Definisjon av produktmarked	12
8.3	Definisjon av geografisk marked	14
8.4	Markedsandeler i EØS for IT-tjenester	15
8.5	Markedsandeler i Norden for IT-tjenester	15
8.6	Markedsandeler i Norge for IT-tjenester	16
8.7	Segmentering etter funksjonalitet	20
8.8	Segmentering etter bransje	23
8.9	Virkingen av transaksjonen i et hypotetisk nasjonalt marked for IT-tjenester	30
9.	Software.....	31
9.1	Det relevante produktmarkedet	31
9.2	Det relevante geografiske markedet.....	34
9.3	Generelt om software	35
9.4	Segmentering etter softwarekategori.....	36
9.4.1	Oversikt.....	36
9.4.2	Enterprise application software (EAS).....	36
9.4.3	Content services platforms (tidligere ECM)	37
9.5	Segmentering etter bransje	46
9.5.1	Applikasjonssoftware til offentlig sektor	46
9.5.2	Applikasjonssoftware for finanssektoren.....	46
9.5.3	Applikasjonssoftware for helsesegmentet.....	48
9.5.4	Applikasjonssoftware til andre segmenter	48
9.6	Virkningene av transaksjonen i et hypotetisk nasjonalt softwaremarked.....	48
10.	De viktigste kunder, konkurrenter og leverandører.....	49
10.1	Kunder	49
10.2	Konkurrenter	49
10.3	Leverandører.....	49

11.	Effektivitetsgevinster.....	49
12.	Årsrapporter.....	50
13.	Vedlegg	50
14.	Forretningshemmeligheter	51
15.	Underskrift	51

1. TIETO KONTAKTDETALJER

Selskap:	Tieto Oyj
Adresse:	Keilalahdentie 2-4, P.O.Box 2, FI-02101 Espoo, Finland
Organisasjonsnummer:	0101138-5 (Finland)

Representant:

Selskap:	Advokatfirmaet Haavind AS
Adresse:	Postboks 359 Sentrum, 0101 Oslo
Representant:	Simen Klevstrand, Advokat MNA
E-post:	s.klevstrand@haavind.no
Telefon:	22 43 30 00
Mobil:	98 07 63 40

2. EVRY KONTAKTDETALJER

Selskap:	Evry ASA
Adresse:	Snarøyveien 30A, NO-1360 Fornebu, Norway
Organisasjonsnummer:	934 382 404

Representant:

Selskap:	Advokatfirmaet Schjødt AS
Adresse:	Ruseløkkveien 14, 0201 Oslo
Representant:	Olav Kolstad, Advokat MNA
E-post:	olav.kolstad@schjodt.no
Telefon:	22 01 88 00

3. TRANSAKSJONEN

3.1 Beskrivelse av transaksjonen

- (1) Den 18. juni 2019 inngikk Tieto og EVRY avtale om fusjon der partene ble enige om å kombinere sine respektive gruppers forretningsvirksomheter. Fusjonsavtalen er vedlagt som **Vedlegg 1**. Den 26. juni 2019 signerte partene en fusjonsplan, vedlagt som **Vedlegg 2**.
- (2) Den foreslåtte sammenslåingen av Tieto og EVRY vil gjennomføres som en skattbar, grenseoverskridende fusjon i samsvar med norsk og finsk aksjelovgivning på slik måte at all formue og gjeld hos EVRY overføres til Tieto uten noen form for avviklingsprosedyre.
- (3) Den nye foretakets navn blir TietoEVRY. Som følge av gjennomføringen av fusjonen, vil EVRY bli oppløst og slettet, og strøket fra Oslo Børs.
- (4) Det forventes ikke at noen av TietoEVRYs aksjonærer vil utøve enekontroll eller felles kontroll over den fusjonerte enheten. Som følge av fusjonen vil Tietos aksjonærer eie rundt 62,5% og EVRYs aksjonærer rundt 37,5% av aksjene i det fusjonerte selskapet. EVRYs største aksjonær, Apax Partners LLP, blir det fusjonerte selskapets største aksjonær med 20,5% eierskap. Tietos største aksjonærer, Cevian Capital Partners Ltd og Solidium Oy, vil eie henholdsvis 9,3% og 6,3%, under den forutsetning at alle nåværende aksjonærer i Tieto og EVRY fremdeles er aksjonærer etter gjennomføringen av fusjonen.
- (5) Hver aksje i Tieto gir eieren rett til én stemme på generalforsamlingen. Ifølge Tietos vedtekter har ingen aksjonær rett til å stemme med mer enn en femtedel (1/5) av stemmene representert ved generalforsamlingen. Tieto er ikke kjent med at det foreligger aksjonæravtaler som begrenser antall aksjer tilgjengelig for handel.
- (6) Gjennomføringen av fusjonen er blant annet betinget av samtykke fra to tredjedeler av aksjonærene i Tieto og EVRY i de ekstraordinære generalforsamlingene. Fusjonen ble godkjent av de to ekstraordinære generalforsamlingene den 2. og 3. september 2019.
- (7) Gjennomføringen av fusjonen er videre betinget av nødvendig godkjennelse fra relevante konkurransemyndigheter, samt alminnelige gjennomføringsbetingelser.

3.2 Begrunnelse for transaksjonen

- (8) Formålet med transaksjonen er å skape en nordisk aktør som vil stå sterkere i konkurransen med de store, internasjonale leverandørene av IT-tjenester til fordel for både kunder og ansatte. Virksomhetene til EVRY og Tieto er komplementære hva gjelder geografisk tilstedeværelse, tjenestetilbud og kunder, og foretaket som etableres gjennom fusjonen vil oppnå skalafordeler, langsiktige inntektssynergier samt økt innovasjonsevne gjennom felles målrettede investeringer. Fusjonen forventes også å skape verdi for aksjonærene gjennom forventede synergier på rundt EUR 75 millioner årlig, som skal oppnås gjennom effektivisering i både leveranser og salg, effektivisering av generelle og administrative utgifter og ved portefølje- og investeringsrasjonalisering.

- (9) Transaksjonen er, særlig i et geografisk perspektiv, komplementær. Tieto har begrenset tilstedeværelse i Norge med salg på [REDACTED] 2018, som utgjør [REDACTED] av konsernomsetningen.
- (10) Å kombinere den komplementære tilstedeværelsen til de fusjonerende virksomhetene vil gjøre dem mer konkurransedyktige i møte med økende konkurranse fra større, internasjonale konkurrenter. I fagpressen er det i denne forbindelse understreket at:¹

"Nordic IT services firms are facing increasing competitive pressure from India-based firms which have succeeded in establishing a powerful presence in the Nordics and continue to show superior growth rates and deliver better customer satisfaction.

While the combined entity will become the largest IT services firm in the Nordics, it remains to be seen if it will be able to win back customer support, improve operational performance and prevent India-based rivals from continuing to expand".

3.3 Meldinger i andre jurisdiksjoner

- (11) Transaksjonen er meldt til konkurransemyndighetene i Norge, Sverige, Finland og Ukraina.

4. TIETO

- (12) Tieto leverer komplette 'life-cycle'-tjenester i IT-sektoren til både privat og offentlig sektorer, og har operativ tilstedeværelse i nesten 20 land. Tieto leverer nye datadrevne tjenester, forretningskritiske softwareløsninger, infrastruktur tjenester, produktutviklingstjenester og relaterte funksjoner til støtte for kunders forretningsutvikling, innovasjon og en effektiv drift. Tietos rolle overfor kunden varierer fra rådgiving- og konsulent tjenester, til design av tjenester, til bygging og drift av ulike IT-løsninger.
- (13) I 2018 hadde Tieto salg til omtrent 90 ulike land. Tietos inntekter på verdensbasis var på EUR 1,6 milliarder i 2018, hvorav [REDACTED] i Norge. Følgelig oppnådde Tieto bare [REDACTED] av sin totale inntekt fra kunder i Norge.
- (14) Mesteparten av Tietos inntekter i Norge [REDACTED] stammer fra salg av softwareprodukter (herunder implementering av software og andre tilleggstjenester.) Resterende inntekt [REDACTED] stammer fra IT-tjenester, herunder 'managed services', infrastruktur tjenester og konsulent tjenester.
- (15) Softwareproduktene som selges til kunder i Norge er hovedsakelig en del av Tietos softwareportefølje som selges i hele Norden. En rekke softwareprodukter selges til

¹ <https://www.computerweekly.com/news/252465348/Finlands-Tieto-and-Norways-Evry-merge-to-help-fend-off-competition-from-Indian-suppliers>.

kunder på verdensbasis, blant annet betalingsløsninger og software til olje- og gassindustrien.

- (16) Tietos virksomhet i Norge utføres hovedsakelig gjennom det heleide datterselskapet Tieto Norway AS (org. nr. 821 530 792). Dette selskapet har rundt 623 ansatte. Tieto Norway AS' totale omsetning i 2018 var på EUR 187 millioner (NOK 1,8 milliarder). Dette omfatter imidlertid også inntekter fra salg til kunder i utlandet, konserninternt salg og andre inntekter, herunder salg av en virksomhet i 2018 (*Proarc*). Som nevnt ovenfor, var Tietos inntekter fra kunder i Norge kun [REDACTED]

- (17) Tieto-gruppen omfatter følgende direkte og indirekte datterselskaper:

Selskap	Land	Eierandel
Tieto Austria GmbH	Østerrike	100%
Tieto (Beijing) Technology Co., Ltd.	Kina	100%
Tieto Canada Inc.	Canada	100%
Tieto China Co., Ltd.	Kina	100%
Tieto Czech s.r.o.	Tsjekkia	100%
Tieto Czech Support Services s.r.o.	Tsjekkia	100%
Tieto Denmark A/S	Danmark	100%
Tieto DK A/S	Danmark	100%
Tieto Estonia AS	Estland	100%
Tieto Finland Oy	Finland	100%
Tieto Finland Support Services Oy	Finland	100%
Tieto Germany GmbH	Tyskland	100%
Tieto Global Oy	Finland	100%
Tieto Great Britain Ltd.	Storbritannia	100%
Tieto Latvia SIA	Latvia	100%
Tieto Lietuva UAB	Litauen	100%
Tieto Netherlands Holding B.V.	Nederland	100%
Tieto Norway AS	Norge	100%
Tieto Poland Sp. z o.o.	Polen	100%
Tieto Sdn Bhd	Malaysia	100%
Tieto Singapore Pte. Ltd.	Singapore	100%
Tieto Support Services Sp. z o.o.	Polen	100%
Tieto Sweden AB	Sverige	100%
TietoEnator Inc.	USA	100%
Avega Affero AB	Sverige	100%
Avega Amplio AB	Sverige	100%
Avega Aqilo AB	Sverige	100%
Avega Catalyst AB	Sverige	100%
Avega Complius AB	Sverige	90,2%
Avega Dinamiko AB	Sverige	90,1%
Avega Effectus AB	Sverige	100%
Avega Group AB	Sverige	100%

Avega Kipeo AB	Sverige	100%
Avega Kite AB	Sverige	100%
Avega Miundo AB	Sverige	100%
Avega Mtoni AB	Sverige	90,2%
Avega Nuvem AB	Sverige	90,2%
Avega Primero AB	Sverige	100%
Avega Proferio AB	Sverige	100%
Avega Qurio AB	Sverige	98.2%
Avega Scire AB	Sverige	100%
Avega Senso AB	Sverige	100%
Emric AB	Sverige	100%
Emric d.o.o. Beograd	Sverige	100%
Emric Operations AB	Sverige	100%
Petroleumstreamz AS	Norge	100%
Petroleumstreamz Software e Serviços de Consultoria em Oil & Gas Ltda	Brasil	100%
PT Emric Asia	Indonesia	100%
Tieto India Pvt. Ltd.	India	100%
Tieto Netherlands B.V.	Nederland	100%
Tieto Rus OOO	Russland	100%
Tieto Sweden Support Services AB	Sverige	100%
Tieto U.S. Inc.	USA	100%

(18) I tillegg har Tieto eierandeler i følgende joint ventures:

Selskap	Land	Eierandel	Stemmerett
Tieto Esy Oy	Finland	80%	34%
Tietollmarinen Oy	Finland	70%	30%
Tietokarhu Oy	Finland	80%	20%

(19) Ytterligere informasjon om Tieto er tilgjengelig på www.Tieto.com.

5. EVERY

- (20) EVERY er leverandør av IT-tjenester, primært i Norden, men har virksomhet i 18 land. EVERY tilbyr kunder en omfattende portefølje av tjenester og software utviklet for å møte alle behov, herunder rådgivnings- og konsulenttjenester, bransjespesifikk software og design, implementering og vedlikehold av kundetilpassede løsninger og drift av IT-systemer. EVERY operer primært i Norge og Sverige.
- (21) EVERY er inndelt i følgende forretningsområder: EVERY Financial Services, EVERY Norway og EVERY Sweden, som er ansvarlige for kundeforhold og kundeservice. EVERY Financial Services leverer tjenester til bank- og finanssektoren globalt, mens EVERY Norway og EVERY Sweden betjener i alle andre sektorer i henholdsvis Norge og Sverige.

- (22) EVRYs inntekter er delt inn etter type produkt eller tjeneste som tilbys: konsulenttjenester, applikasjonstjenester og tjenester knyttet til digitale plattformer.
- **Konsulenttjenester:** EVRYs konsulenttjenester kombinerer forretningsstrategi, 'design thinking' og teknologi, og utnytter på best mulig måte ny og fremtidsrettet IT-teknologi, konsulentekspertise, rådgivningstjenester i digital strategi og forretningsutviklingstjenester. I 2018 reorganiserte EVRY sin konsulentvirksomhet i ulike kompetanseområder. Som resultat av dette har det som tidligere utgjorde 64 kompetanseområder nå blitt konsolidert til følgende syv: 'Digital Experience', 'Business Consulting', 'Business Applications', 'Cloud & Infrastructure', 'Application Innovation', 'Security & Risk', og 'Artificial Intelligence, Analytics & Insight'. Formålet med dette var å skape en sterkere og mer kundeorientert organisasjon.
 - **Applikasjonstjenester:** EVRYs applikasjonstjenester imøtekommer EVRY-kunders behov for forretningsløsninger ved å implementere og drifte systemer utviklet av EVRY, av kunden eller basert på software fra tredjepartsleverandør. Kombinasjonen av EVRYs applikasjonstjenester og EVRY 'Digital Platform Services', som tilbyr inngående teknisk kompetanse og ekspertise innen digitalisering, IT-infrastruktur og skybaserte leveransemodeller, gjør det mulig for EVRY å ha et ende-til-ende ansvar for sine kunders IT-tjenester.
 - **Digital Plattform Services:** 'Digital Plattform Services' er et nytt forretningsområde som ble etablert av EVRY i 2017 gjennom sammenslåingen av Nordic Operations, Cloud Services og Global Delivery. Den nye leveranseenheten har ansvar for 'shared methods, processes and tools', og leverer repeterbare og skalerbare tjenester til EVRY Financial Services, EVRY Norge og EVRY Sverige. Digitale Plattform Services etablerer samarbeid med ledende, globale selskaper og videreutvikler allerede eksisterende samarbeid for å sikre nye og fremtidsrettede tjenester på tvers av sektorer.
- (23) EVRY hadde i 2018 en global inntekt på EUR 1,4 milliarder, hvorav EUR 817 i Norge.²
- (24) EVRY Gruppen omfatter følgende direkte og indirekte datterselskaper:

Selskap	Land	Eierandel
EVRY Norge AS	Norge	100%
EVRY Sweden Holding AB	Sverige	100%
EVRY Card Services AS	Norge	100%
EVRY Danmark A/S	Danmark	100%
EVRY Økonomitjenester AS	Norge	100%
Fellesdata AS	Norge	100%
EVRY AB	Sverige	100%
EVRY Card Services AB	Sverige	100%
Infopulse Ukraine LLC	Ukraina	100%
EVRY India Private Limited	India	100%

² Omregning fra NOK til EUR er gjort i henhold til den europeiske sentralbankens referansekurs for 2018 (9,5975), tilgjengelig på http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=120.EXR.A.NOK.EURO.SP00.A.

EVRY USA Corporation Inc	USA	100%
Eye-share AS	Norge	100%
Bekk Consulting AS	Norge	100%
EVRY Sweden AB	Sverige	100%
EVRY Financing AS	Norge	100%
Findwise AB	Sverige	100%
Exonor Group AS	Norge	100%

- (25) I tillegg eier EVRY 50% av aksjene i joint venture-selskapet Buypass AS.
- (26) Ytterligere informasjon om EVRY er tilgjengelig på www.EVRY.com.

6. OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT

	Omsetning globalt (2018)	Driftsresultat (EBIT) globalt (2018)	Omsetning i Norge (2018)	Driftsresultat i Norge (2018)
Tieto	EUR 1,6 milliard	EUR 155 millioner	██████████ ³	N/A ⁴
EVRY	EUR 1,4 milliard	EUR 170 millioner	EUR 817 millioner	N/A

7. RELEVANTE MARKEDER – INNLEDNING

- (27) Det relevante produktmarkedet omfatter etter partenes syn alle IT- tjenester (herunder software), ettersom partene og deres største konkurrenter hovedsaklig tilbyr hele spekteret av IT-tjenester som kundene etterspør. Siden IT-tjenester og IT-software har vært ansett som separate markeder i EU-kommisjonens praksis, vil partene imidlertid gi informasjon basert på denne avgrensingen.
- (28) Som notert i punkt 4 over, har Tieto en begrenset tilstedeværelse i Norge med inntekt på omtrent ██████████ i 2018, som tilsvarer ██████ av inntekten globalt.
- (29) Videre har partene for det meste komplementær virksomhet i Norge. EVRY er hovedsakelig aktiv innenfor IT-tjenester og har svært begrenset softwaresalg i Norge. EVRYs IT-tjenester omfatter applikasjonstjenester hvor EVRY leverer en 'managed service' som inkluderer løsninger utviklet av EVRY, av kunden og/eller løsninger basert på levering av tredjepartssoftware. Selv om en slik tjeneste kan ta i bruk flere softwareløsninger for å tilby det utvalget av funksjonaliteter som omfattes av tjenesten, kjøpes og leveres den som en samlet tjeneste.
- (30) Tieto er i motsetning til EVRY hovedsakelig aktiv innen software i Norge. I 2018 utgjorde inntektene fra IT-tjenester til norske kunder ██████████ mens

³ Omsetning fra kunder i Norge. Omsetning fra utenlandske kunder med datterselskaper eller virksomhet i Norge er ikke medregnet.

⁴ Det norske selskapet Tieto Norway AS hadde en EBIT på NOK 162 millioner, men dette inkluderer konserninternt salg og inntekter fra salg til utenlandske kunder.

inntektene fra software i Norge var [REDACTED] (medregnet implementering av software og andre inntekter relatert til egen software).

8. IT-TJENESTER

8.1 Generelt om IT-tjenester

- (31) "IT-tjenester" henviser til bruk av forretnings- og teknisk ekspertise for å bistå organisasjoner med å etablere, håndtere og optimalisere eller få tilgang til informasjon og forretningsprosesser.⁵
- (32) IT-tjenestetilbud er ekstremt mangfoldige, og leverandørene av IT-tjenester tilbyr vanligvis en omfattende IT-løsning (tjenester og software) skreddersydd for behovene til en bestemt kunde. IT-selskaper har vanligvis særpregede styrker og egenskaper, og det er sjelden man finner to identiske tjenestetilbud i bransjen da produktene og tjenestene som tilbys er svært heterogene.
- (33) Markedet for IT-tjenester er fragmentert, men ledes av noen få globale og veletablerte selskaper, blant andre Accenture, Capgemini, Cognizant, Fujitsu, IBM, Microsoft, Oracle and Tata. De globale aktørene er også til stede i Norden, og er i det minste potensielle konkurrenter i de fleste anbud.
- (34) IT-tjenester blir typisk anskaffet i prosesser med konkurranse, enten ved offentlige anskaffelser eller private anbudsprosesser. En betydelig del av markedet for IT-tjenester består av store og sofistikerte kjøpere, som generelt vil tildele alle viktige kontrakter etter prosesser med konkurranse. Partene møter sterk konkurranse fra en rekke store, internasjonale aktører så vel som mindre, agile konkurrenter med spesialiserte ytelser.
- (35) Det benyttes flere ulike prismodeller på IT-tjenester, herunder prosjektprising, timespris (ofte brukt for konsulenttjenester), en månedlig fast avgift for tilgang til en tjeneste, eller disse i kombinasjon. Prissettingen kan være basert på forventet kostnad for levering av tjenesten, for eksempel antall arbeidstimer som er nødvendig for å levere tjenesten.
- (36) Markedet for IT-tjenester gjennomgår betydelige endringer. En viktig driver er den økende bruken av skybaserte tjenester. På svært kort tid (1-2 år) har store, internasjonale aktører oppnådd betydningsfulle posisjoner over hele Europa, også i Norge. Fremtredende eksempler på slike aktører er Amazon Web Services (AWS) og Google. En rekke nye aktører i markedet for IT-tjenester, så vel som eksisterende aktører, benytter seg av skyløsningene levert av slike aktører. Denne utviklingen reduserer ytterligere de allerede lave etableringshindringene i IT-tjenestebransjen.
- (37) Tilgjengelig tall for internasjonale aktørers inntekt i Norge vil ikke alltid reflektere aktørenes salg til kunder i Norge. IT-tjenester, og skybaserte tjenester spesielt, kan leveres til norske kunder av leverandører uten fysisk tilstedeværelse i Norge.

⁵ <https://www.gartner.com/it-glossary/it-services>

8.2 Definisjon av produktmarked

- (38) Kommisjonen har i sin praksis vurdert en mulig segmentering av IT-tjenester avhengig av (i) funksjonaliteten til tjenestene, og alternativt (ii) de ulike bransjene der kundene er aktive (såkalte "vertikale"), slik disse er identifisert i markedsrapporter fra uavhengige bransjeanalytikere som Gartner. Kommisjonen har imidlertid latt den nøyaktige markedsavgrensningen stå åpen.⁶
- (39) Når det gjelder en segmentering av IT-tjenester etter funksjonalitet, har Kommisjonen i tidligere saker vurdert følgende segmentering basert på Gartners markedsrapporter: (i) consulting; (ii) implementation; (iii) IT outsourcing; (iv) business process outsourcing; (v) software support; and (vi) hardware support.⁷ Kommisjonen har imidlertid latt den nøyaktige markedsdeavgrensningen stå åpen. I tillegg skal det bemerkes at Gartners segmentering siden har endret seg, ved at det nå bare brukes fire forskjellige kategorier basert på funksjonalitet. Gartners rapport om IT-tjenester fra 2018 er delt inn i følgende fire segmenter: (i) consulting⁸; (ii) implementation⁹; (iii), managed services and cloud infrastructure services¹⁰; (iv) business process outsourcing¹¹ («BPO»).
- (40) En segmentering basert på de ulike funksjonalitetene til IT-tjenester er etter partenes syn ikke hensiktsmessig. På grunn av effektivitetsgevinster og stordriftsfordeler er det få (om noen) leverandører av IT-tjenester som tilbyr én enkel type IT-tjeneste. Kunder pleier normalt ikke å kjøpe én enkel type IT-tjeneste, men heller et bredere spekter av IT-tjenester. Trenden er at både tilbud og etterspørsel etter IT-tjenester beveger seg mot bredere løsninger, til og med alt-i-ett-løsninger (one stop-shop), i forskjellige former. Slike løsninger omfatter i mange tilfeller både helt eller delvis kundetilpassede softwareløsninger, og relaterte IT-tjenester. På dette grunnlag bør det relevante markedet, ut i fra både et

⁶ Sak M.7458 IBM / INF Business of Deutsche Lufthansa (2014), avsnitt 15 med referanser til tidligere avgjørelser.

⁷ Sak M.7458 IBM / INF Business of Deutsche Lufthansa (2014), avsnitt 16.

⁸ Gartner indikerer at "*Consulting services are advisory services to help companies analyze and improve the efficacy of strategies and operations*" (Gartner Market Definitions and Methodology: IT Services, publisert 1. november 2018, s. 17).

⁹ Gartner indikerer at "*Implementation services provide project-based services to install, develop, secure and customize IT and business solutions, assets and processes, and to integrate them with established application, infrastructure and processes*" (Gartner Market Definitions and Methodology: IT Services, publisert 1. november 2018, s.19).

¹⁰ Gartner indikerer at "*Managed services and cloud infrastructure services provide day-to-day maintaining, enhancing, management and operation of IT services, processes and methodologies, including infrastructure and business applications through both traditional and cloud deployment models.*" (Gartner Market Definitions and Methodology: IT Services, publisert 1. november 2018, s. 20).

¹¹ Gartner indikerer at "*Business process outsourcing (BPO) is the delegation of one or more IT-enabled business processes to an external provider that, in turn, owns, administers and manages the processes and agreed-upon outcomes based on predefined performance metrics. BPO providers offer buyers improved business process efficiency and effectiveness. Outsourced processes include knowledge based processes as well as transactional ones, include the support and administration of front office, middle-office and back-office activities. Almost any business process or discrete part thereof can be awarded to a BPO provider, with the boundaries regularly being widened to include more sophisticated processes. Entire processes or discrete subprocesses can be outsourced in order to form end-to-end, comprehensive service arrangements.*" (Gartner Market Definitions and Methodology: IT Services, publisert 1. november 2018, s. 26)

- etterspørsel- og tilbudsperspektiv, heller betraktes som et samlet marked for IT-tjenester.
- (41) Når det gjelder segmentering av markeder for IT-tjenester basert på ulike bransjer, så vurderte Kommisjonen en undersegmentering av IT-tjenestemarkedet relatert til helsesektoren i en avgjørelse fra 2011. Kommisjonen bemerket at fra et tilbudssideperspektiv så opererer IT-tjenesteleverandører på tvers av hver enkelt vertikale sektor, og at en vertikal segmentering av IT-tjenestemarkedet basert på den aktuelle sektoren derfor ikke ville være hensiktsmessig. Fra et etterspørselsperspektiv vurderte imidlertid kunder som svarte på markedsundersøkelsen, på grunnlag av tjenesteleverandørenes spesialisering, at det relevante markedet var markedet for IT-tjenester innen helsesektoren. Kommisjonen lot imidlertid den nøyaktige markedsavgrensningen stå åpen.¹²
- (42) Segmentering av IT-tjenester etter bransjesektor er etter partenes syn ikke hensiktsmessig. Fra et kundeperspektiv vil bedrifter i forskjellige bransjer ofte bruke den samme typen IT-tjenester. Fra et leverandørperspektiv er kompetansen, teknologien og kunnskapen som benyttes for å tilby tjenestene generelt overførbare mellom ulike sektorer. Dette gjenspeiles i en avgjørelse fra Kommisjonen som omhandler outsourcingtjenester, der respondentene på Kommisjonens markedsundersøkelse bekreftet at *"IT outsourcing services are becoming increasingly standardised across all sectors, which makes it easier for providers to gain new customers in other sectors"*.¹³ De fleste leverandører av IT-tjenester opererer i flere, eller til og med alle, bransjesektorer.
- (43) Som i mange andre tjenesteytende næringer, vil leverandørene av IT-tjenester i sin markedsføring ofte referere til tidligere erfaringer opparbeidet ved arbeid for andre kunder i en bestemt bransje. Selv om dette kan være en av flere måter å markedsføre tjenestene på, reflekterer det ikke noe vesentlige forskjeller mellom IT-tjenestene som er kjøpt av, og levert til, kunder i ulike bransjer.
- (44) I tillegg har Kommisjonen i noen saker vurdert muligheten for å segmentere IT-tjenester basert på kundegruppens størrelse (dvs. et skille mellom tilbudet av IT-tjenester til store konsern og til små og mellomstore bedrifter («SMB»)). Kommisjonen har imidlertid vært motvillig til å segmentere markedet på dette grunnlaget, da markedsundersøkelser har vist et betydelig mulighet for substituerbarhet på tilbudssiden.¹⁴
- (45) For vurdering av virkningene av den varslede fusjonen, er partene av den oppfatning at det relevante produktmarkedet omfatter alle IT-tjenester uten behov for ytterligere undersegmentering. Partene anser det ikke hensiktsmessig, ei heller nødvendig, å segmentere IT-tjenester i henhold til funksjonalitet eller bransjegruppe, da en slik segmentering ikke gjenspeiler realiteten i markedet. For

¹² Sak M.6237 Computer Sciences Corporation / iSoft Group (2011).

¹³ M.7458 IBM / INF Business of Deutsche Lufthansa (2014), avsnitt 29.

¹⁴ Se for eksempel sak M.5301 - CAP GEMINI / BAS, avsnitt 15 med referanser til tidligere avgjørelser.

fullstendighetens skyld, vil imidlertid hver av disse segmenteringene bli adressert nedenfor.

8.3 Definisjon av geografisk marked

- (46) Når det gjelder det geografiske markedet, vurderte Kommisjonen tidligere (ca. 15–20 år siden) det slik at IT-tjenester ble levert på nasjonalt grunnlag, hovedsakelig begrunnet i at tilpassede løsninger ble tilbudt i henhold til språk og lokale forhold. I sin nyere praksis har imidlertid Kommisjonen pekt på et bredere geografisk omfang enn nasjonale markeder, ettersom store leverandører av IT-tjenester opererer på verdensbasis og kundene ofte har anbud over hele verden/EØS.¹⁵ I en sak fra 2011 bekreftet markedsundersøkelsen at det geografiske omfanget av IT-tjenestemarkedet kunne være bredere enn nasjonalt (og i alle fall omfattet hele EØS-området). IT-tjenesteleverandørene som svarte på markedsundersøkelsen i denne saken, indikerte nærmest enstemmig at kontrakter om IT-tjenester tildeles på en global basis.¹⁶
- (47) Partenes er av den oppfatning at det geografiske markedet for IT-tjenester i alle fall omfatter EØS-området. De nordiske landene utgjør partenes hjemmemarked, men de har kunder i en rekke andre EØS-land og også utenfor EØS (f.eks. Asia i tillegg til Nord- og Sør-Amerika). Partenes største konkurrenter er internasjonale aktører som er aktive globalt og i hele EØS.
- (48) Det er flere faktorer som taler for at markedet i det minste omfatter hele EØS-området. For det første tilbyr leverandører de samme IT-tjenester gjennom hele EØS og også globalt. En kinesisk kunde valgte for eksempel nylig Tieto til å modernisere sine forretningssystemer og muliggjøre digitalisering. Forretningsfornyelsen er basert på Tieto Integrated Paper Solution (TIPS) for treforedlingsindustrien, et produkt som er mye brukt i denne industrien globalt.¹⁷ Tieto har også nylig levert til Valmet en løsning for prosjektporteføljestyling som brukes i Europa, Nord-Amerika, Sør-Amerika og Asia.¹⁸
- (49) For det andre er prisfastsettelsen og prisnivået lignende i hele EØS.
- (50) For det tredje tilbyr leverandører tjenester på verdensbasis, og i det minste på EØS-basis. Både Tieto og EVERY har virksomheter i omtrent 20 land i verden. I 2018 hadde Tieto salg til omtrent 90 ulike land. Tilsvarende, også Tieto og EVERYs største konkurrenter som CGI Group, Fujitsu og Capgemini tilbyr tjenester globalt.¹⁹

¹⁵ Sak M.6237 Computer Sciences Corporation / iSoft Group (2011), avsnitt 17; M.7458 IBM / INF Business of Deutsche Lufthansa (2014), avsnitt 31–32.

¹⁶ Sak M.6237 Computer Sciences Corporation / iSoft Group (2011), avsnitt 18.

¹⁷ <https://www.tieto.com/en/newsroom/all-news-and-releases/other-news/2019/02/tieto-to-renew-and-digitalize-shandong-sun-papers-business-processes/> and <https://www.tieto.com/en/newsroom/all-news-and-releases/other-news/2018/htrh-in-china-paper-group-is-going-strong-with-tieto-integrated-paper-solution-tips/>

¹⁸ <https://www.tieto.com/en/success-stories/2018/valmet-global-project-portfolio-management-implementation/>

¹⁹ Mer informasjon om disse selskapene er tilgjengelige på de respektive hjemmesidene:

<https://www.cgi.com/en/overview> (CGI Group), <https://www.fujitsu.com/global/about/corporate/info/> (Fujitsu), <https://www.capgemini.com/company-profile-key-figures/> (Capgemini).

- (51) Endelig inneholder tilbudsforespørsler fra kunder, herunder norske kunder, gradvis færre og færre nasjonale eller spesielle krav, slik at kundene skal tiltrekke seg et bredere spekter av internasjonale aktører.
- (52) For det tilfelle at markedet skulle anses å ha en mindre geografisk utstrekning enn EØS, mener partene at markedet i alle fall vil dekke Norden (Sverige, Danmark, Norge og Finland). Partene og deres største konkurrenter er generelt aktive i Norden. Som vi vil vise i det følgende vil transaksjonen uansett ikke medføre konkurransemessige bekymringer selv om markedene hypotetisk sett var avgrenset til et nasjonalt nivå.
- (53) Det er åpenbart ikke grunnlag for å definere lokale markeder i Norge. Partene og deres konkurrenter er i all hovedsak i stand til å betjene alle kunder på alle lokasjoner, og kundene begrenser ikke innkjøpsprosesser til leverandører med lokal tilstedeværelse. Den teknologiske utviklingen reduserer hele tiden behovet for å reise til ut til kunden og utføre tjenester on-site. Ingen av partene har en strategi om å selge og levere de samme tjenestene separat fra flere lokale kontorer, da dette ville medføre unødvendig overlapp og duplisering av funksjoner. Både EVRY og Tieto har flere kontorer i Norge, men disse er hovedsakelig et resultat av oppkjøp av virksomheter.

8.4 Markedsandeler i EØS for IT-tjenester

- (54) Ifølge tall fra Gartner har partene en samlet markedsandel på kun 1,1% på markedet for IT-tjenester i EØS i 2018.

Totalt (MEUR) ²⁰	EVRY (%)	Tieto (%)	EVRY + Tieto (%)
238 812	0,6%	0,5%	1,1%

Kilde: Gartner

- (55) Den minimale samlede markedsandelen illustrerer at transaksjonen ikke vil medføre konkurransemessige bekymringer på EØS-nivå.

8.5 Markedsandeler i Norden for IT-tjenester

- (56) Ifølge tall fra Gartner har partene en samlet markedsandel på 11,5% på et nordisk marked.

Totalt (MEUR)	EVRY (%)	Tieto (%)	EVRY + Tieto (%)
21 608	6,2%	5,2%	11,5%

Kilde: Gartner

- (57) Som et resultat av dette vil transaksjonen, selv på et nordisk nivå, klart ikke medføre konkurransemessige bekymringer.

²⁰ USD-tallene i Gartner rapporten har blitt konvertert til EUR i henhold til den europeiske sentralbankens årlige referanserate for 2018 (USD vs. EUR: 0,8476).

8.6 Markedsandeler i Norge for IT-tjenester

- (58) Ifølge tall fra Gartner, ville partenes samlede markedsandel på et hypotetisk norsk marked for IT-tjenester vært på 22,5%, med et delta på 2,7%. Tabellen under viser markedsandeler innen IT-tjenester i Norge basert på tall fra Gartner.

Part	Omsetning (MEUR)	Andel
EVRY	920	19,8%
Tieto	128	2,7%
Samlet	1 048	22,5%
Accenture	345	7,4%
Capgemini	247	5,3%
Sopra Steria	238	5,1%
Atea	197	4,3%
EY	96	2,1%
Totalmarked	4 654	100%

Kilde: Gartner

- (59) Totalverdien på IT-tjenester solgt til kunder i Norge er etter partenes syn betydelig høyere enn det som fremgår av Gartners tall. Ifølge tall fra Statistisk Sentralbyrå (SSB) utgjorde salg av tjenester innen informasjonsteknologi NOK 79,5 milliarder (EUR 8,3 milliarder) i 2015.²¹ Summen var NOK 5 milliarder (EUR 500 millioner) høyere enn foregående år, som gjør det rimelig å anta at størrelsen på markedet ligger i området mellom EUR 9-10 milliarder i 2018, eller omtrent dobbelt så stort som Gartner sitt estimat.
- (60) Videre overvurderer Gartner Tietos posisjon innen salg av IT-tjenester i Norge betydelig. Det er to grunner til dette. For det første kommer en betydelig andel [redacted] av Tieto Norge AS' inntekt fra kunder utenlands. For det andre stammer mesteparten av Tietos inntekt i Norge [redacted] fra software (herunder softwareimplementering og andre tilknyttede tjenester solgt til kunder sammen med Tietos softwareprodukter).
- (61) Som det fremgår av tabellen over er Gartners markedsandelstemat (2,7%) basert på en estimert inntekt fra IT-tjenester på EUR 128 millioner. Dersom software-drevne inntekter holdes utenfor, var Tietos inntekt fra IT-tjenester i Norge, etter

²¹ Kilde: <https://www.ikt-norge.no/tema/fakta-om-ikt-naeringen/>.

Tietos beste estimat [REDACTED] Når Tietos software-drevne inntekter holdes utenfor, er inntekten fra salg av selvstendige IT-tjenester i Norge [REDACTED]

- (62) EVRY estimerer at konsernets inntekter knyttet til IT-tjenester i Norge utgjorde [REDACTED] i 2018.
- (63) EVRY og Tietos markedsandeler på det norske markedet for IT-tjenester vil på denne bakgrunn være henholdsvis [REDACTED]. Denne beregningen bygger på Gartners estimat for markedsandeler (selv om det faktiske markedet etter partenes oppfatning er større), justert for partenes lavere inntekter.
- (64) Selv om Gartners tall indikerer at partenes samlede markedsandel overgår 20% for IT-tjenester i Norge, er partene følgelig av den oppfatning at deres samlede markedsandeler ikke overstiger dette nivået. I tillegg er delta ubetydelig.

EVRYs virksomhet innen IT-tjenester i Norge

- (65) EVRY tilbyr en rekke ulike tjenester. For å kunne møte etterspørselen etter IT-tjenester innen mange ulike forretningsområder og kundegrupper, har EVRY tilpasset sine leveransesmodeller til de ulike behovene. Et grunnleggende skille går mellom kunder som ønsker basis driftstjenester (som betyr å sørge for at maskiner og maskinvare fungerer som det skal) og de som ønsker levering av innholdstjenester (som betyr utvikling av programvare og å sørge for at ønsket programvare fungerer som det skal). Det vil naturlig nok være ulike leveransesmodeller mellom driftstjenester og innholdstjenester. I tillegg driver EVRY med konsulentvirksomhet basert på utleie av personell.
- (66) Det er noen grunnleggende forskjeller i hvordan leveransene av EVRYs driftstjenester og innholdstjenester skjer.
- (67) Der EVRY inngår kontrakt med en kunde om levering av basis driftstjenester, vil det i de fleste tilfeller innebære at EVRY leverer gjennom sin underleverandør IBM. EVRY og IBM signerte i 2015 en avtale der IBM påtar seg å levere basis driftstjenester til EVRYs kunder [REDACTED]. [REDACTED] EVRY kjøper inn disse tjenestene på lik linje med andre kunder av IBM, og leverer til sine kunder i konkurranse med andre leverandører av basis driftstjenester, herunder også IBM.
- (68) Ved levering av innholdstjenester er det et viktig skille mellom levering av tredjepartsprogramvare og egenutviklet programvare, og det er også et viktig skille mellom det som er å anse som tjenesteleveranser og det som er å anse som rent salg av programvare. Salg av programvare går i sin enkleste form ut på at kunden kjøper en lisens til å benytte en programvare, men må selv stå for drift og installering. I motsatt ende av skalaen finner vi levering av flere typer programvare for å dekke et bredt spekter av kundespesifikke funksjonskrav, hvor kunden også får levert driftstjenester. Mellom disse to ytterpunktene er det en glidende overgang, og det finnes svært mange ulike modeller for hvordan kunder ønsker å få dekket sine behov for IT-tjenester. EVRY har sitt hovedfokus på levering av tjenester, og er således relativt sett lite representert i rent programvaresalg.

- (69) Følgende oversikt kan illustrere sentrale tjenester EVERY tilbyr, og produkter som inngår i tjenesteytingen:
- Generell konsulentvirksomhet for IT-tjenester (innenfor alle EVERYs tjenesteområder)
 - Utvikling av brukergrensesnitt (for eksempel utvikling av applikasjoner)
 - Digital Strategi og forretningsutvikling (Hvordan skal kunden utvikles digitalt)
 - Systemutvikling og systemarkitektur (Arbeid med IT tjenestene til kunden)
 - Softwareforvaltning (drift av innholdstjenester)
 - F.eks. Microsoft 365 (outlook, word etc)
 - Forretningsinnsikt og analyse (innholdstjenester og drift av disse)
 - Dynamics 365 (programvare for ressursplanlegging og kundeforvaltning)
 - Digital Transformasjon (rådgivning med fokus på analyse av og effektivisering av innholdstjenester og prosesser)
 - Infrastruktur & drift, herunder tradisjonell drift og skytjenester (drift av maskinvare)
 - Mainframe (stormaskiner som driver tunge prosesser som bank etc.)
 - Midrange (serverkapasitet, lagring etc.)
 - Sikkerhetstjenester (innholdstjenester og drift av disse)
 - Ulike produkter knyttet til sikkerheten rundt kunders IT tjenester og deres applikasjoner.
 - Digital arbeidsplass (innholdstjenester og drift av disse)
 - Livssyklushåndtering av arbeidsmaskiner (pc'er, nettbrett og telefoner) for ansatte
- (70) I **Vedlegg 3** er det gitt en oversikt over EVERYs fem største kunder innenfor tre kategorier tjenester; Consulting Services, Application Services og Infrastructure Services. Kategoriene samsvarer i utgangspunktet med Gartners inndeling i segmenter etter funksjonalitet, som det vil bli redegjort for nedenfor, men rapporteringen til Gartner kan skille seg noe fra de resultater utdrag fra EVERYs CRM system gir. Oversikten er vedlagt meldingen for å gi Konkurransetilsynet opplysninger om sentrale kunder, et bilde av hvordan kundene fordeler deg over ulike industrier, et bilde av den enkelte kundes relative betydning og kontaktpersoner hos den enkelte kunde.

Tietos virksomhet innen IT-tjenester i Norge

- (71) Innen IT-tjenester har Tieto tre større norske kunder, angitt i tabellen under.

Kunde	Inntekt fra tjenester 2018 (MEUR)	Tjeneste	Kontraktstildeling
		Avtale inngått med [redacted] behov for ulike IT-tjenester. Tieto	Tieto ble valgt av [redacted] la ut Request for Information (RFI) og Request for Proposals

		fungerer i all hovedsak [redacted] IT-avdeling. Avtalen ble inngått i 2016 som en del av en outsourcing-kontrakt.	(RFP). De andre tilbyderne i den avsluttende runden var [redacted]
[redacted]	[redacted]	Rammeavtale med [redacted] Avtalen omfatter ulike typer IT-tjenester, avhengig av kundens behov.	Avtalen ble fornyet i juni 2019. Tieto forutsetter at kunden kontaktet og mottok tilbud fra andre konkurrenter før beslutning om fornyelse ble tatt. EVERY var ikke blant tilbyderne i 2019, og heller ikke under forrige fornyelse i 2015.
[redacted]	[redacted]	Ulike tjenester, herunder infrastruktur og plattformer, applikasjonstjenester og prosjektstyring.	[redacted]

- (72) Som det fremgår av tabellen over, tilbyr Tieto et bredt spekter av IT-tjenester under hver av kontraktene. Alle kundeforholdene har blitt etablert etter kompetitive prosesser, i konkurranse med blant annet internasjonale konkurrenter.
- (73) Tieto har videre inntekter fra enkelte norske datterselskap av utenlandske kunder [redacted] Denne omsetningen er et resultat av nordiske kundeforhold etablert utenfor Norge. Den viktigste av disse fra et norsk perspektiv er [redacted] hvis norske virksomhet genererte en inntekt for Tieto på [redacted] i 2018.
- (74) Tieto har også noe inntekter fra kontrakter hvor en norsk kunde engasjerer en Tieto-ansatt konsulent, som oftest på timebasis.
- (75) I tillegg har Tieto begrensede inntekter knyttet til IT-tjenester fra to andre kundekategorier i Norge. For det første regnskapsføres inntekter som stammer fra tredjeparts software hovedsakelig som inntekt fra IT-tjenester. Ytterligere beskrivelse gis i punkt 9 nedenfor. For det andre vil kunder som kjøper Tieto software ofte kjøpe relaterte tjenester, slik som integrasjoner mot andre applikasjoner som kunden bruker. Slike relaterte tjenester kan bli regnskapsført som IT-tjenester i Tietos regnskap, selv om inntektene er generert av salg av software og kanskje også inngår i samme kontrakt.
- (76) Som det fremgår over, har Tieto svært begrenset salg av IT-tjenester til SMB i Norge.

- (77) Det er en høy grad av konkurranse på markedet for IT-tjenester. Partene møter sterk konkurranse fra en rekke internasjonale aktører, herunder aktørene som er opplistet i tabellen over, samt norske aktører som Atea, Visma og Inmeta. De fem største konkurrentene på markedet for IT-tjenester i Norge fremgår av tabellen over (kilde: Gartner 2018-tall).

8.7 Segmentering etter funksjonalitet

- (78) Som nevnt over er det partenes oppfatning at segmentering basert på ulike funksjonaliteter for IT-tjenester ikke er hensiktsmessig, og at det relevante markedet i stedet skal anses å være et samlet for IT-tjenester, både fra et tilbuds- og etterspørselsperspektiv.
- (79) Dersom IT-tjenestemarkedet segmenteres etter funksjonalitet, indikerer tall fra Gartner en samlet markedsandel som overstiger 20% kun i ett segment i Norge, 'Managed Services and Cloud Infrastructure'.

	Totalt (MEUR)	EVERY (%)	Tieto (%)	EVERY + Tieto (%)
Consulting	937	17,5%	0,2%	17,7%
Implementation	1 559	16,9%	2,7%	19,6%
Managed Services and Cloud Infrastructure*	1 910	25,8%	4,2%	30%
BPO	247	0,0%	1,8%	1,8%
Total	4 654	19,8%	2,7%	22,5%

Kilde: Gartner

Managed Services and Cloud Infrastructure

- (80) Gartner viser til at: «*Managed services and cloud infrastructure services provide day-to-day maintaining, enhancing, management and operation of IT services, processes and methodologies, including infrastructure and business applications through both traditional and cloud deployment models.*»²²
- (81) En stor andel av EVERYs leveranser innenfor segmentet 'Managed Services and Cloud Infrastructure' blir levert av IBM som underleverandør. EVERY har outsourcet denne delen av leveransen, og har ikke disse outsourcete funksjonene in-house. IBM er også leverandør av tilsvarende tjenester til andre leverandører av IT-tjenester. IBM er videre en konkurrent innenfor dette segmentet, se nedenfor. Som distributør av IBM-produkter er ikke EVERY i en posisjon hvor selskapet kan utøve markedsrett ovenfor sine kunder.
- (82) EVERYs fem største kunder innen dette segmentet er listet i **Vedlegg 3**.

²² Gartner Market Definitions and Methodology: IT Services, publisert 1. november 2018, s. 20.

- (83) En vesentlig del av IT-tjenestene Tieto leverer til sine viktigste kunder i Norge – [REDACTED] faller i denne kategorien ('Managed services and cloud infrastructure services'). Disse kontraktene er beskrevet i tabellen over.
- (84) Ifølge tall fra Gartner er Tietos markedsandel i dette segmentet 4,2%. Dette bygger på estimert omsetning i segmentet på EUR 80 millioner. Når software-drevne inntekter trekkes fra vil Tieto kun, etter Tietos beste estimat, ha en inntekt [REDACTED] i 2018 som skal allokteres til dette segmentet. Tieto er således en ubetydelig aktør innen dette segmentet i Norge.
- (85) Partene møter sterk konkurranse fra en rekke internasjonale og norske leverandører i dette segmentet. Deres fem største konkurrenter i segmentet 'Managed services and cloud management services' i Norge er listet opp i tabellen nedenfor (kilde: Gartner, 2018-tall).

Konkurrent	Omsetning (MEUR)	Andel
Capgemini	91	4,8%
Accenture	91	4,7%
IBM	53	2,7%
HCL Technologies	49	2,6%
Atea	42	2,2%
Total marked	1 910	100%

Kilde: Gartner

Implementation

- (86) Gartner viser til at: «*Implementation services provide project-based services to install, develop, secure and customize IT and business solutions, assets and processes, and to integrate them with established application, infrastructure and processes*».²³
- (87) EVRY tilbyr prosjektbasert rådgivning og tjenester innen utvikling, tilpasning og implementering av IT-løsninger og forretningsapplikasjoner, herunder integrasjoner til tredjepartsløsninger (både til infrastruktur og applikasjoner). EVRYs fem største kunder innenfor dette segmentet er oppgitt i **Vedlegg 3**.
- (88) Tieto tilbyr hovedsakelig implementeringstjenester til kunder som kjøper Tietos software. Tieto har derfor veldig begrenset, om noe, salg av implementering som en selvstendig tjeneste.

²³ Gartner Market Definitions and Methodology: IT Services, publisert 1. november 2018, s. 19.

- (89) Partene møter sterk konkurranse fra en rekke internasjonale og norske leverandører i dette segmentet. Deres fem største konkurrenter i segmentet 'Implementation' er listet opp i tabellen nedenfor (kilde: Gartner, 2018-tall).

Konkurrent	Inntekt (MEUR)	Markedsandel
Sopra Steria	150	9,6%
Capgemini	126	8,1%
Accenture	125	8,0%
Atea	112	7,2%
Cognizant	35	2,2%
Total marked	1 559	100%

Kilde: Gartner

Consulting

- (90) Gartner viser til at "Consulting services are advisory services to help companies analyze and improve the efficacy of strategies and operations".²⁴
- (91) Som nevnt over, omfatter EVERYs konsulenttjenester følgende syv områder: 'Digital Experience', 'Business Consulting', 'Business Applications', 'Cloud & Infrastructure', 'Application Innovation', 'Security & Risk', og 'Artificial Intelligence, Analytics & Insight'. Konsulenttjenestene er hovedsakelig priset etter timerater.
- (92) EVERY tilbyr personell med kompetanse innen en rekke områder, herunder konsulenttjenester knyttet til:
- Utvikling av brukergrensesnitt (Vipps og Ruters apper er eksempler som EVERY kunne ha jobbet med)
 - Digital Strategi og forretningsutvikling (hvordan skal kunden utvikles digitalt)
 - Systemutvikling og systemarkitektur (arbeid med IT-tjenestene til kunden)
- (93) Konsulentvirksomheten er i all hovedsak bygget på en leveranse av personell (riktig CV til riktig oppgave), og basert på prising av tid og materiell brukt for å løse oppgaven.
- (94) Tieto leverer tjenester til [REDACTED] i Norge under en Global Master Agreement. Avtalen er inngått på konsernnivå [REDACTED] som har sitt hovedkvarter [REDACTED]. Tjenestene som leveres til [REDACTED] i Norge på grunnlag av denne konsernavtalen omfatter 'application management and consultancy services'. Videre vil Tietos avtaler med sine tre største kunder i Norge- [REDACTED] kunne omfatte noe 'consultancy services', avhengig

²⁴ Gartner Market Definitions and Methodology: IT Services, publisert 1. november 2018, s.17.

av kundenes behov. Endelig har Tieto begrensede inntekter fra kontrakter hvor norske kunder engasjerer en Tieto-ansatt konsulent, som oftest på timebasis.

- (95) Partene møter sterk konkurranse fra en rekke internasjonale og norske leverandører i dette segmentet. Deres fem største konkurrenter i segmentet 'Consulting' er opplistet i tabellen nedenfor (kilde: Gartner, 2018-tall).

Konkurrent	Inntekt (MEUR)	Markedsandel
EY	93	9,9%
Accenture	87	9,3%
PwC	57	6,0%
KPMG International	48	5,1%
Atea	43	4,6%
Total marked	937	100%

Kilde: Gartner

8.8 Segmentering etter bransje

- (96) Som nevnt over er partene av den oppfatning at det ikke er hensiktsmessig å foreta en segmentering av IT-tjenester basert på bransje. Selv om man skulle segmentere markedet på dette grunnlaget, vil fusjonen uansett ikke medføre konkurransemessige bekymringer, selv på et hypotetisk nasjonalt marked.
- (97) Når det gjelder en segmentering i henhold til bransje, er Gartners rapport fra 2018 delt inn i følgende segmenter: (i) 'banking & securities'; (ii) 'communications, media & services'; (iii) 'education'; (iv) 'government'; (v) 'healthcare providers'; (vi) 'insurance'; (vii) 'manufacturing & natural resources'; (viii) 'retail'; (ix) 'transportation'; (x) 'utilities'; og (xi) 'wholesale'.
- (98) Gartner-tall indikerer markedsandeler som overstiger 20% i Norge i flere av disse segmentene: 'Banking & securities', 'government', 'healthcare providers', 'insurance', 'retail' og 'utilities'.

	All (MEUR)	EVRY (%)	Tieto (%)	EVRY + Tieto (%)
Total	4 654	19,8%	2,7%	22,5%
Banking & Securities	909	29,5%	2,5%	31,9%
Communications, Media & Services	631	13,1%	1,5%	14,6%
Education	93	0,0%	2,7%	2,7%
Government	751	22,2%	2,8%	25,0%
Healthcare Providers	197	28,0%	11,4%	39,3%

Insurance	324	25,7%	3,4%	29,1%
Manufacturing & Natural Resources	806	12,5%	2,7%	15,2%
Retail	361	20,1%	2,7%	22,8%
Transportation	237	15,4%	0,0%	15,4%
Utilities	304	17,9%	2,3%	20,2%

Kilde: Gartner

Banking & Securities

- (99) EVERY tilbyr sine kunder innen banksektoren alle de IT-tjenester som er nødvendig for drift av en moderne bank. EVERYs tjenester omfatter basis drift og vedlikehold av IT-systemer (herunder drift av stormaskiner) og utvikling og drift av applikasjoner, herunder kjernebanksystemer (innskudd og uttak), betalinger, kort- og mobilbetalinger, privat- og bedriftslån og tilrettelegging for å imøtekomme fremtidige reguleringer knyttet til 'open banking'.
- (100) Ved salg av software til kunder innen finanssektoren tilbyr Tieto relaterte tjenester til de samme kundene. Tieto svært begrenset salg av selvstendige IT-tjenester til kunder i Norge innen dette segmentet.
- (101) Gartners estimat for Tietos markedsandel (2,5%) bygger på en estimert inntekt på EUR 22 millioner. Etter Tietos beste estimat, kan kun [REDACTED] av inntektene i 2018 allokere til dette segmentet.
- (102) Partene møter sterk konkurranse fra en rekke internasjonale og norske leverandører i dette segmentet. Deres fem største konkurrenter i dette segmentet er opplistet i tabellen nedenfor (kilde: Gartner, 2018-tall).

Konkurrent	Inntekt (MEUR)	Markedsandel
Accenture	53	5,8%
Capgemini	47	5,2%
Sopra Steria	36	4%
Tata Consultancy Services	25	2,7%
Cognizant	22	2,4%
Total market	909	100%

Kilde: Gartner

Communications, media & services

- (103) Dette segmentet omfatter rådgivning og løsninger som er med å bidra til raskere håndtering av endringer i alle deler av virksomheten, med digital transformasjon som det mest sentrale fellestrekket. EVERYs tjenester dekker rådgivning og løsninger for bruk av big data, standardiserte digitaliseringsplattformer, digitale samhandlingsverktøy og digitale sikkerhetsverktøy.
- (104) Tietos inntekter fra salg av IT-tjenester i Norge i dette segmentet, knytter seg nærmest utelukkende til [REDACTED] Rammeavtalen med [REDACTED] omfatter ulike IT-tjenester. Tjenestene [REDACTED] leveres under en Global Master Agreement. Avtalen er inngått med [REDACTED] konsernnivå, som har sitt hovedkvarter i [REDACTED]
- (105) Partene møter sterk konkurranse fra en rekke internasjonale og norske leverandører i dette segmentet. Deres fem største konkurrenter i dette segmentet er opplistet i tabellen nedenfor (kilde: Gartner, 2018-tall).

Konkurrent	Inntekt (MEUR)	Markedsandel
Accenture	65	10,3%
Sopra Steria	29	4,5 %
Atea	27	4,3%
EY	19	3,1%
Capgemini	17	2,7%
Total marked	631	100%

Kilde: Gartner

Education

- (106) EVERY tilbyr ingen spesifikke tjenester innen dette segmentet.
- (107) Tieto har ingen kunder innen IT-tjenester i Norge innen dette segmentet.

Government

- (108) EVERY jobber med digitalisering og digital transformasjon innen det offentlige, og leverer blant annet ERP-løsninger som støtter forretningsprosesser for økonomi, HR, lønn, logistikk, distribusjon, produksjon, innkjøp og salg. EVERY leverer også generelle saksbehandlingssystemer for bruk i offentlige virksomheter.
- (109) Tieto har en begrenset inntekt knyttet til tredjepartssoftware som benyttes av kunder i offentlige sektor [REDACTED] Som et ledd i salget av software til kunder i offentlig sektor, leverer Tieto også relaterte tjenester til disse kundene. Tieto har en svært

begrenset inntekt knyttet til salg av selvstendige IT-tjenester til kunder i Norge innen dette segmentet.

- (110) Gartners estimat for Tietos markedsandel (2,8%) bygger på en estimert inntekt på EUR 21 millioner. Etter Tietos beste estimat, kan kun [REDACTED] av inntektene i 2018 allokere til dette segmentet.
- (111) Partene møter sterk konkurranse fra en rekke internasjonale og norske leverandører i dette segmentet. Deres fem største konkurrenter i dette segmentet er opplistet i tabellen nedenfor (kilde: Gartner, 2018-tall).

Konkurrent	Omsetning (MEUR)	Markedsandel
Atea	120	15,9%
Sopra Steria	92	12,3%
Accenture	43	5,7%
Capgemini	37	5%
CGI	18	2,4%
Total marked	751	100%

Kilde: Gartner

Healthcare providers

- (112) Norske helsetilbyderes kjøp av IT-tjenester i 2018 overstiger etter partenes syn Gartners estimat på EUR 197 millioner vesentlig. Det totale IKT-innkjøpet i helsesektoren ble nylig estimert til NOK 11 milliarder.²⁵ Selv om software er medregnet i dette estimatet, illustrerer det at Gartners tall undervurderer markedsstørrelsen i de fleste segmentene.
- (113) EVERY tilbyr rådgivning og løsninger som er innrettet for å møte dagens og morgendagens behov for digitalisering i helsesektoren med sikte på å effektivisere og standardisere prosesser. EVERYs løsninger legger til rette for mer automatisering og selvbetjening, og generelt å øke produktiviteten og oversikten slik at ressursene kan brukes på best mulig måte.
- (114) Som nevnt over, har Tieto en begrenset inntekt knyttet til tredjepartssoftware som benyttes [REDACTED]. Som ledd i salget av software til kunder i offentlig sektor, leverer Tieto også relaterte tjenester til disse kundene. Tieto har svært begrenset inntekt knyttet til salg av selvstendige IT-tjenester til kunder i Norge innen dette segmentet.

²⁵ <https://www.dagensmedisin.no/artikler/2019/05/10/ber-om-tiltak-for-e-helse/>.

- (115) Gartners estimat for Tietos markedsandel på 11,4% bygger på en estimert inntekt på EUR 23 millioner. Etter Tietos beste estimat, kan kun [REDACTED] av inntektene i 2018 allokere til dette segmentet.
- (116) Partene møter sterk konkurranse fra en rekke internasjonale og norske leverandører i dette segmentet. Deres fem største konkurrenter i dette segmentet er opplistet i tabellen nedenfor (kilde: Gartner, 2018-tall).

Konkurrent	Omsetning (MEUR)	Markedsandel
Accenture	15	7,5%
PwC	7	3,3%
DXC	6	3,1%
CGI	6	3%
Cognizant	6	2,8%
Total marked	197	100%

Kilde: Gartner

Insurance

- (117) EVRY tilbyr rådgivning og løsninger som støtter forsikringsbransjen gjennom den digitale transformasjonen bransjen er inne i, herunder rådgivning knyttet til automatisering, AI (kunstig intelligens), standardiserte plattformer og digitale samhandlingsverktøy.
- (118) Tieto har svært begrensede, om noen, inntekter fra salg av IT-tjenester fra kunder i Norge innen forsikringssegmentet.
- (119) En rekke internasjonale og norske leverandører tilbyr tjenester i dette segmentet. EVRYs fem største konkurrenter i dette segmentet er opplistet i tabellen nedenfor (kilde: Gartner, 2018-tall).

Konkurrent	Omsetning (MEUR)	Markedsandel
Capgemini	19	6,1%
Cognizant	16	4,9%
Accenture	16	4,9%
Sopra Steria	14	4,1%

Tata Consultancy Services	9	3%
Total marked	324	100%

Kilde: Gartner

Manufacturing and natural resources

- (120) EVRY tilbyr rådgivning og løsninger som er innrettet for å møte dagens og morgendagens behov for digitalisering i industrisektoren med sikte på å effektivisere og standardisere prosesser. Nye løsninger med roboter, automatisering og tingenes internett (IoT) som tas i bruk av produksjon-, kjøretøy- og skogsindustrien er sentrale for EVRYS leveranser i dette segmentet.
- (121) Tietos hovedkunde av IT-tjenester i Norge i dette segmentet [REDACTED]
[REDACTED] Den kan videre tilføyes at Tieto ved salg av softwareprodukter til olje- og gassektoren, også leverer relaterte tjenester.
- (122) Partene møter sterk konkurranse fra en rekke internasjonale og norske leverandører i dette segmentet. Deres fem største konkurrenter i dette segmentet er opplistet i tabellen nedenfor (kilde: Gartner, 2018-tall).

Konkurrent	Inntekt (MEUR)	Markedsandel
Capgemini	81	10,1%
Accenture	60	7,4%
HCL Technologies	33	4,0%
Sopra Steria	31	3,9%
EY	31	1,8%
Total marked	806	100%

Kilde: Gartner

Retail

- (123) EVRY tilbyr rådgivning og løsninger som er innrettet for å møte dagens og morgendagens behov for digitalisering i handelsindustriktoren med sikte på å effektivisere og standardisere prosesser og øke og fornye kundeopplevelsen.
- (124) Gartner's estimat for Tietos markedsandel (2,7%) bygger på en estimert inntekt på EUR 10 millioner. Etter Tietos beste estimat, kan kun [REDACTED] av inntektene i 2018 allokere til dette segmentet. Inntektene gjelder nærmest utelukkende et av

██████ norske datterselskap. Kontrakten er inngått med ██████ konsernnivå, som har sitt hovedkvarter i ██████

- (125) Partene møter sterk konkurranse fra en rekke internasjonale og norske leverandører i dette segmentet. Deres fem største konkurrenter i dette segmentet er opplistet i tabellen nedenfor (kilde: Gartner, 2018-tall).

Konkurrent	Omsetning (MEUR)	Markedsandel
Accenture	38	10,6%
Capgemini	11	3,2%
Acando	11	2,9%
Tata Consultancy Services	10	2,8%
CGI	10	2,8%
Totalmarked	361	100%

Kilde: Gartner

Transportation

- (126) EVERY tilbyr rådgivning og løsninger som er innrettet for å møte dagens og morgendagens behov for digitalisering i transportsektoren med sikte på å forbedre, modernisere og støtte transportsektoren.
- (127) Tieto har ingen kunder av IT-tjenester i Norge innen transportsegmentet.

Utilities

- (128) EVERY tilbyr rådgivning og løsninger med sikte på å bistå kundene sine med å møte nye og strenge krav til reduserte utslipp og miljø, herunder å utvikle systemer og tjenester som bidrar til digitalisering og effektivisering hos kundene.
- (129) Etter Tietos beste estimat kan ██████ av inntektene i 2018 allokere til 'Utilities'-segmentet, ██████ i Gartners tall (EUR 7 millioner). Tietos inntekt i dette segmentet er imidlertid nesten i sin helhet relatert til én enkel kunde, ██████ av en outsourcing-ordning ██████
 ██████ En slik individuell outsourcing-ordning reflekterer på ingen måte en spesielt sterk markedsposisjon i segmentet 'Utilities'. Bortsett fra ██████ Tieto veldig begrensede inntekter fra IT-tjenester levert til ██████
- (130) Partene møter sterk konkurranse fra en rekke internasjonale og norske leverandører i dette segmentet. Deres fem største konkurrenter i dette segmentet er opplistet i tabellen nedenfor (kilde: Gartner, 2018-tall).

Konkurrent	Omsetning (MEUR)	Andel
Accenture	32	10,6%
Atea	27	8,8%
Sopra Steria	18	5,7%
CGI	11	3,5%
Capgemini	10	3,4%
Total marked	304	100%

Kilde: Gartner

Konklusjon

- (131) På denne bakgrunn er Tieto en svært liten leverandør, ikke bare innenfor IT-tjenester generelt i Norge, men også i de ulike bransjesegmentene definert av Gartner.
- (132) Som fremhevet i avsnitt (59) over, undervurderer dessuten Gartners tall størrelsen på markedet for IT-tjenester i Norge. Dette gjelder også alle eller de fleste av bransjesegmentene. Partene er for eksempel av den oppfatning at den norske helsesektorens innkjøp av IT-tjenester i 2018 vesentlig overstiger Gartners estimat på EUR 197 millioner. Totalbeløpet for kjøp av IKT i helsesektoren ble nylig estimert til NOK 11 milliarder.²⁶
- (133) I alle segmentene vil det fusjonerte selskapet fortsette å møte sterk konkurranse fra en rekke internasjonale og norske aktører.

8.9 Virkningen av transaksjonen i et hypotetisk nasjonalt marked for IT-tjenester

- (134) Partene opererer i et globalt marked der konkurransen mellom leverandører av IT-tjenester er sterk. På den ene siden har noen av partenes konkurrenter større finansielle, markedsførings-, salgs- og tekniske ressurser, samt høyere internasjonal merkevareanerkjennelse og større geografisk utstrekning i enkelte deler av verden. På den annen side møter partene også konkurranse fra mindre, agile konkurrenter med spesialisert kompetanse og svært effektive driftsmodeller.
- (135) Partenes samlede markedsandel på EØS-markedet for IT-tjenester er minimal (<2%). Partene konkurrerer med store globale aktører og konkurransen er hard. Partenes markedsandeler for IT-tjenester på nordisk nivå er lav (11,5%).
- (136) Selv i et hypotetisk marked for IT-tjenester i Norge, ville ikke transaksjonen gitt grunn til konkurransemessig bekymring:

²⁶ <https://www.dagensmedisin.no/artikler/2019/05/10/ber-om-tiltak-for-e-helse/>.

- Tieto er en liten aktør innen IT-tjenester, både i Norge og innenfor hvert av Gartners bransjesegmenter.
- Partenes virksomheter er komplementære. EVERYs virksomhet i Norge er tjenestedrevet og Tietos er software-drevet.
- Den totale verdien av IT-tjenester solgt til norske kunder er sannsynligvis betydelig høyere enn Gartners estimat av markedsstørrelse.
- Etableringshindringene er lave. Konkurransen fra nye markedsaktører har økt de siste årene, spesielt som følge av den raske teknologiske utviklingen og de minimale investeringene som kreves for å entre markedet for IT-tjenester.
- En betydelig andel av markedet for IT-tjenester består av store, sofistikerte kjøpere som inngår kontrakter etter anbudskonkurranser.

9. SOFTWARE

9.1 Det relevante produktmarkedet

- (137) Kommisjonen har i saker som gjelder softwareleverandører kommet til at det er et eget marked for levering av softwareprodukter. Kommisjonen har tidligere saker vurdert en klassifisering av softwareprodukter på grunnlag av **funksjonalitet**, **sluttbrukeren** (bedriftssoftware og forbrukersoftware) og **bransjesektoren** hvor softwaren brukes (f.eks. software til helsesektoren). Når det gjelder funksjonalitet, har Kommisjonen i tidligere saker skilt mellom «infrastructure software» og «application software». I nyere saker har Kommisjonen klassifisert softwareprodukter med tanke på funksjonalitet i: (i) infrastructure software, (ii) middleware (f.eks. integrasjonsplattformer), (iii) application software og office software; og (iv) operating/browser software.²⁷
- (138) Innen applikasjonssoftware har Kommisjonen gjort en ytterligere inndeling mellom forbruker- og bedriftssoftware.²⁸ Kommisjonen har spesifisert at applikasjonssoftware for bedrift omfatter programmer som tar for seg visse aspekter ved planlegging, utførelse eller samarbeid i en virksomhet, offentlig etat eller annen organisasjon. Disse applikasjonene kan generelt deles inn i (i) applikasjoner for personlig produktivitet og (ii) 'enterprise application software' ("EAS").²⁹
- (139) EAS er et segment av bedriftssoftware som støtter de viktigste forretningsfunksjonene som er nødvendige for å administrere en virksomhet effektivt på konsern- eller avdelingsnivå, for eksempel å styre finanser, automatisere salgs- og markedsføringsfunksjonene til en bedrift eller å styre ressurser i tilknytning til bedriftens prosjekter.³⁰
- (140) Kommisjonen har videre bemerket at bransjeanalytikere generelt skiller mellom forskjellige kategorier av EAS, for eksempel skilles det mellom Enterprise Resource

²⁷ Sak M. 8223 Micro Focus / HPE Software Business (2017), avsnitt. 17–18 med referanser til tidligere avgjørelser.

²⁸ Sak M.3216 Oracle / PeopleSoft (2004), avsnitt 24.

²⁹ Sak M.8984 – HG / Vista/ Allocate (2018), avsnitt 15.

³⁰ Sak M.8984 – HG / Vista/ Allocate (2018), avsnitt 16.

Planning («ERP»),³¹ Customer Relationship Management («CRM») og Supply Chain Management («SCM»). ERP omfatter applikasjoner som skal bidra til optimal bruk av bedriftsressurser som ansatte, eiendeler og finansiering. CRM automatiserer kunderettede bedriftsfunksjoner som salg, markedsføring eller kundesentre, mens SCM automatiserer planlegging av produksjon og levering av varer og tjenester.³²

- (141) I Kommisjonens praksis er det uavklart hvorvidt det skal foretas en ytterligere segmentering av de nevnte software-kategoriene ved avgrensningen av produktmarkedet. I en avgjørelse fra 2018 bemerket Kommisjonen at *"the responses to the market investigation did not provide any new elements that would contradict the view of the parties that there is no need to further subsegment the market of EAS"*. Kommisjonen bemerket imidlertid samtidig at markedet for EAS hadde blitt ytterligere undersegmentert i noen tidligere avgjørelser, slik at Kommisjonen derfor også vurderte det snevrere markedet.³³
- (142) På samme måte er det uavklart i praksis hvorvidt ulike softwareapplikasjoner skal segmenteres etter bransje. I en avgjørelse fra 2010 var markedsundersøkelsen tvetydig angående segmenteringen av EAS på bakgrunn av bransje, mens respondentene i markedsundersøkelsen i en avgjørelse fra 2011 mente at en segmentering av softwaremarkedet basert på funksjonalitet og sektor (i dette tilfelle applikasjonssoftware til helsesektoren) var relevant.³⁴ For denne konkurransemeldingen er det imidlertid ikke nødvendig å konkludere på markedsavgrensningen. Det er ingen eller svært begrenset overlapp mellom partenes virksomhet på et nasjonalt nivå innen software for helsesektoren, da partene hovedsakelig er aktive innen ulike segmenter.

³¹ Videre, ERP omfatter en rekke underkategorier. Disse underkategoriene er 'human capital management software' («HCM») og 'Financial Management software («FMS»)). HCM omfatter applikasjoner som automatiserer en eller flere HR-funksjoner i en bedrift, for eksempel administrasjon av ansatte, administrasjon av ansattegodter, lønnsutbetalinger, rekruttering, medarbeiderutvikling (eks. opplæring og 'succession planning') og prestasjonsanalyser og –vurderinger. FMS omfatter applikasjoner som tillater bedrifter å holde hovedbok, balanseregnskap, samt å utarbeide analyser og rapporter. Se sak M.8984 – HG / Vista/ Allocate (2018), avsnitt 18.

³² Sak M.8984 – HG / Vista/ Allocate (2018), avsnitt 17.

³³ Sak M.8984 – HG / Vista/ Allocate (2018), avsnitt 20 med referanser.

³⁴ Sak M.5904 – SAP / BYSE (2010), avsnitt 28 og sak M.6237 – Computer Sciences Corporation / iSoft Group (2011), avsnitt 29. Merk at i denne saken var markedsundersøkelsen ikke avklarende angående en mulig videre segmentering av 'healthcare application software by modules'. De ulike modulene foreslått av melder var følgende: Hospital Information System ("HIS"); Electronic Patient Record ("EPR") / Electronic Medical Record ("EMR"); Patient Administration System ("PAS"); Clinical Information Systems ("CIS"); Transactional Clinical Information Systems ("TCIS"); Radiology and Diagnostics Systems ("RIS"); Accident & Emergency Systems ("A&E"); Operating Theatre Management Systems ("Theatre"); Laboratory Information Management Systems ("LIS"); Medication Management; Obstetrics & Gynaecology ("Maternity"); Primary Care Information Systems ("PCIS").

- (143) I Gartner's 2018 EAS software rapport, er EAS undersegmentert som følger: 'Analytics and Business Intelligence'³⁵; 'Content Services'³⁶; 'Customer Experience and Relationship Managers (CRM)'³⁷; 'Enterprise Resource Planning (ERP)'³⁸; 'Email and Authoring'³⁹; 'Other Application Software'⁴⁰; 'Project and Portfolio Management'⁴¹; and 'Supply Chain Management'⁴². 'Content Services'-segmentet er videre delt inn i 'Content Services Platforms'⁴³ (tidligere ECM) and 'Content Collaboration Platforms'⁴⁴. Segmenteringen er visualisert i tabellen nedenfor.

³⁵ Definert av Gartner som "an umbrella term that includes the applications, infrastructure and tools, and best practices that enable access to and analysis of information to improve and optimize decisions and performance" (Gartner Market definitions and Methodology: Software, publisert 11. april 2019, s.16).

³⁶ Definert av Gartner som "a set of services and microservices, embodied either as an integrated product suite or as separate applications that share common APIs and repositories. Their purpose is to exploit diverse content types and to serve multiple constituencies and numerous use cases across an organization" (Gartner Market definitions and Methodology: Software, publisert 11. april 2019, s. 40).

³⁷ Definert av Gartner som "a business strategy and technology solution, the outcome of which optimizes lifetime value and customer and user satisfaction by:

- Organizing around customer segments
- Fostering customer engagement behaviors
- Implementing customer-centric processes" (Gartner Market definitions and Methodology: Software, publisert 11. april 2019, s.21).

³⁸ Definert av Gartner som "an application strategy focused on several distinct enterprise application suite markets. ERP is typically referred to as a back-office application set. But ERP applications typically automate and support more than administrative processes and include the support of production and inventory processes, as well as the asset management aspects of an enterprise." (Gartner Market definitions and Methodology: Software, publisert 11. april 2019, s. 36).

³⁹ Definert av Gartner som "two product categories that are purchased together in what used to be known as an "office suite" or a "productivity suite.[...] Authoring software is a collection of general-purpose content creation applications for tasks such as word processing, spreadsheet manipulation and presentation graphics. Subscription models for office suites are becoming more prevalent to smooth out revenue cycles, fund improvements and stem piracy. Both email and calendaring are included in this market." (Gartner Market definitions and Methodology: Software, publisert 11. april 2019, s. 42-43).

⁴⁰ Definert av Gartner til å inkludere, men ikke være begrenset til "collaboration, digital content creation (DCC), e-discovery, enterprise IM, web conferencing, engineering applications, enterprise search, and stand-alone mobile and wireless applications" (Gartner Market definitions and Methodology: Software, publisert 11. april 2019, s. 49).

⁴¹ Definert av Gartner til særlig å inkludere "Project planning", "Detailed scheduling (or integration with desktop scheduler)", "Interdependency tracking (dependent projects in programs)", "Time tracking", "Progress reporting", "Resource profiling and allocation", "Workflow for projects, programs and portfolio processes", "Portfolio analysis and prioritization" (Gartner Market definitions and Methodology: Software, publisert 11. april 2019, s. 43).

⁴² Definert av Gartner som "SCM is a business strategy to improve shareholder and customer value by optimizing the flow of products, services and related information from source to customer. SCM encompasses the processes of creating and fulfilling the market's demand for goods and services. It is a set of business processes that encompasses a trading partner community engaged in a common goal of satisfying the end customer. Thus, a supply chain process can stretch from a supplier's supplier to a customer's customer." (Gartner Market definitions and Methodology: Software, publisert 11. april 2019, s. 44).

⁴³ Gartner viser til at "CSP providers offer integrated sets of content services applications (most if not all of the horizontal applications listed below) built on content services components. CSPs are available on premises, in the cloud or in hybrid architectures" (Gartner Market definitions and Methodology: Software, publisert 11. april 2019, s. 44).

⁴⁴ Ifølge Garner "CCPs enable content-centric productivity and collaboration for individuals and teams, inside or outside an organization. Core functionalities include mobile access to content repositories,

EAS	Analytics and Business Intelligence	
	Content Services	Content Services Platforms (formerly ECM) Content Collaboration Platforms
	Customer Experience and Relationship Managers (CRM)	
	Enterprise Resource Planning (ERP)	
	Email and Authoring	
	Other Application Software	
	Project and Portfolio Management	
	Supply Chain Management (SCM)	

9.2 Det relevante geografiske markedet

- (144) Den geografiske utstrekningen til softwaremarkedet har generelt sett blitt ansett som vid. Kommisjonen har tidligere funnet at markedet for bedriftssoftware/EAS-løsninger (og mulige undersegmenter) i alle fall omfatter hele EØS-området og muligens hele verden. I en fersk avgjørelse fra 2018 bemerket Kommisjonen at svarene på markedsundersøkelsen i saken "*did not provide any new elements justifying a departure from the Commission's previous decisions*".⁴⁵
- (145) Når det gjelder undersegmenteringer av software etter bransje var markedsundersøkelsen, i den saken vi kjenner til, var ikke avklarende med hensyn til det geografiske markedets utstrekning for markedene. Faktisk mente halvparten av de spurte at det aktuelle softwaremarkedet (i dette tilfellet software til helsesektoren) var av nasjonalt omfang, mens den andre halvparten mente at markedet var videre enn EØS.⁴⁶
- (146) Partene anfører at det geografiske markedet for software i alle fall omfatter hele EØS-området. De nordiske landene utgjør partenes hjemmemarked, men de har kunder i en rekke andre EØS-land og også utenfor EØS (f.eks. Asia i tillegg til Nord- og Sør-Amerika). Løsningene som tilbys, f.eks. innen betalingssektoren for olje og gass, er globale av natur. Partenes viktigste konkurrenter er internasjonale aktører som er aktive globalt og i hele EØS. Internasjonale aktører uten tidligere aktivitet i Norge, har kompetansen og ressursene til å konkurrere og til å vinne viktige kontrakter på det norske markedet, som illustrert ved Helse Midt sin kontraktstildeling i mars 2019 til Epic (USA).⁴⁷

file synchronization and sharing, and file search across repositories. In addition, CCPs support collaborative document creation, teamwork, lightweight content management and workflow automation, natively or through integration with third-party tools. Deployments can be in public, hybrid or private clouds, or on-premises" (Gartner Market definitions and Methodology: Software, publisert 11. april 2019, s. 40).

⁴⁵ Sak M.8984 – HG / Vista/ Allocate (2018), avsnitt 22–24.

⁴⁶ Sak M.6237 – Computer Sciences Corporation / iSoft Group (2011), avsnitt 35.

⁴⁷ <https://helse-midt.no/nyheter/2019/signerte-kontrakten-om-ny-pasientjournal>.

- (147) For det tilfelle at et hypotetisk nasjonalt marked skulle legges til grunn, vil fusjonen uansett ikke medføre konkurransemessige bekymringer.

9.3 Generelt om software

- (148) Mens standard tredjeparts softwareprodukter ofte selges gjennom forhandlere, selges spesialisert software typisk av leverandørene selv. Spesialisert software selges vanligvis sammen med installasjon og andre relaterte tjenester. Videre selges software stort sett enten som lokale løsninger (installert på kjøperens egne servere), eller alternativt som sky- eller 'software-as-a-service'-løsninger (SaaS).
- (149) Det offentliges større anskaffelser av software vil som hovedregel – gitt at kontraktsverdien overstiger gitte terskler i regelverket om offentlige anskaffelser – skje gjennom offentlige anbudskonkurranser. Det samme gjelder betydelige softwarekontrakter tildelt av store selskaper. Mindre foretak kan derimot velge ikke å benytte seg av en slik offentlig anbudsprosess, og i stedet heller kontakte en eller flere relevante leverandører for å innhente tilbud.
- (150) Det er flere ulike prisingsmodeller som benyttes for software. "On-premise"-software inneholder ofte en lisensavgift, basert på antall brukere eller andre kriterier, vedlikeholdsavgifter og tilknyttede tjenester basert på timespris. SaaS-avtaler har som regel en annen vederlagsstruktur, med en fastpris per måned basert på antall brukere eller andre kriterier. SaaS-avtaler kan også inneholde tilknyttede tjenester basert på timespris.
- (151) Som nevnt over har partene i hovedsak komplementær virksomhet. I Norge er Tieto i all hovedsak aktiv innen software, herunder implementering og andre tjenester solgt i sammenheng med deres egne software. Softwareproduktene Tieto selger til kunder i Norge er stort sett en del av softwareporteføljen som selges i Norden. En rekke softwareprodukter selges også til kunder globalt, herunder betalingsløsninger og software til olje- og gasssektoren.
- (152) EVERY har begrenset salg av software. EVERYs IT-tjenester omfatter applikasjonstjenester, der EVERY tilbyr en 'managed service' som inkluderer løsninger EVERY selv har utviklet, kunden har utviklet eller som er basert på softwareløsninger som tilbys av tredjeparter. Selv om en slik tjeneste kan benytte seg av flere softwareløsninger for å levere hele spekteret av funksjoner tjenesten omfatter, er den kjøpt og levert som en samlet tjeneste. I tillegg har EVERY noe omsetning fra softwareprodukter, hovedsakelig fra saksbehandlings- og arkivsystemer. Siden EVERY fokuserer på IT-tjenester og ikke registrerer softwareomsetning separat i sine regnskap, er ikke eksakte tall fra salg av software tilgjengelige. EVERYs beste estimat er at softwareinntektene i Norge i 2018 lå på rundt [REDACTED]
- (153) En matrise med oversikt over Tietos salg av software til kunder i Norge, samt kommentarer vedrørende EVERYs salg av software, følger som **Vedlegg 4**. Som matrisen viser, har partene direkte overlapp kun i et segment, 'content service platforms'-segmentet; og i dette innenfor saksbehandlings- og arkivløsninger.

- (154) I tillegg til salg av egne softwareprodukter, har Tieto og EVERY noe inntekt knyttet til software utviklet og eid av tredjepartsleverandører, slik som Microsoft og Opentext. Slik tredjepartssoftware kan tilbys som selvstendige løsninger eller sammen med software utviklet av partene. Videre salg av slik generisk tredjepartssoftware reiser ikke konkurransemessige bekymringer, da det finnes mange videreselgere av de samme produktene og alternative produkter.
- (155) EVERY og Tieto har svært små markedsandeler innen software i Norge. De er ikke listet opp i Gartners rapport om software. Det er vanskelig å estimere den totale størrelsen på et nasjonalt marked for salg av software til kunder i Norge, men partene anslår at deres samlede markedsandel ville være godt under 5%.

9.4 Segmentering etter softwarekategori

9.4.1 Oversikt

- (156) Innenfor software er begge partene aktive innen 'Enterprise application software' (EAS). Innenfor dette segmentet er begge parter aktive i to undersegmenter: 'Content services platforms' (tidligere 'enterprise content management', eller ECM) og 'Other application software'.

9.4.2 Enterprise application software (EAS)

- (157) Gartner skiller mellom applikasjonssoftware definert som «*programs that end users works in directly*» og infrastruktur eller systemsoftware, «*which allows users to build, run and manage systems and includes any program that supports application software*». ⁴⁸ Gartner spesifiserer videre når det gjelder Enterprise Application Software at fokuset for sistnevnte er å «*increase the performance of business or personal resources. It enables users to leverage the power of computers toward achievement of their business, professional or personal objectives or goals*». ⁴⁹ Denne softwarekategorien omfatter underkategorier som 'Analytics and business intelligence', 'Content services', 'Customer experience and relationship management' (CRM), 'Email and authoring', 'Enterprise resource planning' (ERP), 'Project and portfolio management' (PPM), 'Supply chain management' (SCM) og annen applikasjonssoftware.
- (158) De tre største leverandørene innen EAS i Norge, ifølge Gartner, er listet opp i tabellen nedenfor.

Leverandør	Markedsandel (2018)
Visma	27,9%
Microsoft	11%
Google	5,7%

⁴⁸ Gartner Market definitions and Methodology, publisert 11. april 2019: Software, s. 4.

⁴⁹ Gartner Market definitions and Methodology, publisert 11. april 2019: Software, s. 15.

Andre	55,4%
Totalmarked	100%

Kilde: Gartner

9.4.3 Content services platforms (tidligere ECM)

- (159) Content services platforms (CSP), tidligere Enterprise content management (ECM), er et segment innen EAS i Gartner-rapportene. Ifølge Gartner dekker denne tre kategorier av innholdstjenester: plattformer, applikasjoner og komponenter. Eksempler på vertikale innholdstjenesteapplikasjoner er saks-/dokumentbehandling rettet mot langsiktig arkivering, automatisering av retningslinjer for oppbevaring og etterlevelse av compliancekrav, støtte til e-discovery og å sikre overholdelse av lovpålagte krav og industrielle standarder. Minimumskravet er evne til å sørge for sikker oppbevaring av kritiske forretningsdokumenter, basert på en tidsplan for oppbevaring av slike dokumenter.⁵⁰
- (160) Partene har ikke pålitelige tall på omsetningen i CSP (eller ECM)-segmentet, eller på partenes respektive markedsandeler i dette segmentet. De fem største leverandørene innen CSP i Norge, ifølge Gartner, er listet opp i tabellen nedenfor.

Leverandør	Markedsandel (2018)
Opentext	41%
Microsoft	10%
IBM	6%
Alfresco Software	6%
Hyland Software Inc.	1%
Others	36%
Totalmarked	100%

Kilde: Gartner

- (161) EVRY og Tieto er ikke nevnt i Gartners rapport om Norge. Etter partenes oppfatning er deres samlede markedsandel meget begrenset i et segment definert som CSP i Norge.

⁵⁰ Gartner 2018 Market definitions and Methodology: Software, s. 41.

- (162) Innenfor dette segmentet overlapper partenes produkter i Norge når det gjelder saksbehandlings- og arkivløsninger for offentlige organer, se nærmere nedenfor.
- (163) I tillegg til sin egen saksbehandling- og arkivløsning, har Tieto en egen ECM-virksomhet, som i all hovedsak er basert på tredjepartsleverandørers ECM-software. Tietos inntekter fra dette var mindre [REDACTED] i 2018, hvorav det meste er relatert til installerte produkter som ikke har blitt solgt til nye kunder på flere år. Noark-godkjente løsninger, som er beskrevet i detalj nedenfor, tilbys ikke som en del av denne virksomheten. I 2018 solgte Tieto sin ProArc-virksomhet til Constellation Software Inc. Denne virksomheten tilbyr en løsning for håndtering av tekniske dokumenter.

Saksbehandlings- og arkivløsninger

- (164) Begge partene tilbyr saksbehandlingssystemer med arkivløsninger. Tietos produkt, *Public 360*^o, ble opprinnelig utviklet av Software Innovation AS, et swaresekskap ervervet av Tieto i 2015 (denne transaksjonen ble meldt og klarert av Konkurransetilsynet i 2015). EVRY sitt saksbehandlingssystem, *Ephorte*, ble utviklet av Gecko Informasjonssystemer, som ble kjøpt opp av EVRY i 2016. EVRY sitt nye produkt, *Elements*, skal etter planen erstatte *Ephorte*. I tillegg har EVRY enkelte kunder på et legacy-produkt kalt *ESA*.
- (165) Tietos *Public 360*^o er et internasjonalt produkt som selges til kunder i hele Norden.⁵¹ EVRY er i all hovedsak aktiv i Norge innen saksbehandlings- og arkivløsninger. EVRY hadde opprinnelig ni kontrakter med kunder i Sverige, men 8 av disse kundeforholdene ble senere overført til Solarplexus IT AB (2016/2017).
- (166) Det er også en differensiering mellom partene hva gjelder sammensetningen av partenes kundemasser innenfor sak- og arkivløsninger til offentlig sektor. EVRY har en hovedvekt av [REDACTED]
- (167) Offentlige organer i Norge er underlagt en lovfestet plikt til å ha et arkivsystem som er i samsvar med Noark-standarden. Det følger av arkivloven⁵² og arkivforskriften⁵³ at offentlige organer i Norge skal holde arkiver, samt arkivere dokumenter som er «arkivverdige». Arkivløsninger gjør det mulig å arkivere og gjenfinne dokumenter i henhold til kravene satt i arkivloven og arkivforskriften.
- (168) Kravene som følger av arkivloven og arkivforskriften reflekteres i Noark-standarden for utforming av digitale arkiv. Noark 5, som er den gjeldende versjonen, angir visse krav til arkivstruktur, metadata og funksjonalitet. Saksbehandlingssystem håndterer produksjon av dokumenter. Utformingen av saksbehandlingssystemer er ikke

51 [REDACTED]

⁵² Lov om arkiv LOV-1992-12-04-126.

⁵³ Forskrift om offentlige arkiv FOR-2017-12-15-2105.

regulert av arkivloven, arkivforskriften eller Noark. Det må imidlertid være mulig å overføre dokumentene som produseres i saksbehandlingssystemene til en Noark-godkjent arkivløsning.

- (169) For å overholde de lovpålagte forpliktelse, kan et offentlige organ enten (a) kjøpe et saksbehandlingssystem med en Noark-godkjent arkivløsning, eller (b) kjøpe en Noark-godkjent arkivløsning og bruke det sammen med et saksbehandlingssystem fra en annen leverandør. I begge tilfeller er det mulig å velge enten (i) en lokal løsning installert på kjøperens egen server (on-premise), eller (ii) en SaaS (software-as-a-service) løsning. Alternativt kan offentlige organer anskaffe et nytt saksbehandlingssystem som utvikles i henhold til spesifikasjoner fra kunden.

Noark utgjør ikke en etableringshindring

- (170) Som nærmere redegjort for nedenfor utgjør ikke Noark-standarden en etableringshindring. Både de store, internasjonale aktørene, så vel som de mindre aktørene, besitter den nødvendige kunnskapen og ressursene til å produsere Noark-godkjente arkivløsninger. Et nylig eksempel er det amerikanske swaresekskapet Hyland Software Inc. som i samarbeid med Nobly Aps (Danmark) fikk Noark-godkjennelse i 2019.
- (171) Videre er Documaster AS (Documaster) et eksempel på en mindre aktør som selv med en liten organisasjon har fått Noark-godkjenning for sin arkivløsning. Ifølge Documaster sin årsrapport fra 2018 hadde selskapet kun to ansatte når det mottok Noark-godkjenning i 2014.⁵⁴ Documaster vokser raskt, og har gått fra 5 kunder i 2014 til ca. 150 kunder idag, hvorav 75 nye kunder stammer fra 2018.⁵⁵ Dette viser at Noark heller ikke hindrer små, nystartede aktører fra å etablere seg i markedet.

Vesentlige endringer i markedsforholdene

- (172) Tradisjonelt har de fleste løsninger blitt levert som lokalt installerte (on-premise) saksbehandlingssystemer som inneholder en Noark-godkjent arkivløsning. Segmentet gjennomgår imidlertid vesentlige endringer.
- (173) For det første kjøpes Noark-godkjente arkivløsninger i økende grad separat fra saksbehandlingssystemer. En vanlig misforståelse har vært at Noark-godkjenningen ikke bare dekker arkivløsningen, men også saksbehandlingssystemet.⁵⁶ Dette er feil, da Noark-kravene bare gjelder arkivløsningen. Nyere anskaffelser, der kunden har delt arkiv- og saksbehandlingssystemet i separate kontrakter, er blant annet Lånekassen (2018), Ringerike Kommune (2018), Nye Asker kommune (2019), Kristiansund kommune (2019), Viken Fylkeskommune (2019) og Det Digitale Vest-Agder (DDV) (2019).
- (174) Alle Noark-godkjente arkivløsninger har et åpent integrasjonsgrensesnitt, som gjør kunden i stand til å bruke enhver Noark-løsning sammen med sine egne applikasjoner og med applikasjoner levert av tredjepartsleverandører. Kundene kan

⁵⁴ Documaster Annual Review 2018, s. 4.

<https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2752254/Reports/Documaster%20Annual%20Review%202018.pdf>

⁵⁵ Documaster Annual Review 2018, s. 12

⁵⁶ NOU 2019:9, s. 186.

derfor kombinere Noark-godkjente arkivsystemer fra enhver leverandør med saksbehandlingssystemer levert fra andre leverandører.

- (175) En annen viktig trend er økt salg av sky- eller Software-as-a-Service (SaaS) -løsninger. Denne brede trenden innen IT-industrien har nå også nådd dette segmentet. SaaS-løsninger er mer standardiserte og innebærer mindre kundespesifikt implementeringsarbeid enn software installert på servere i kundens lokaler. Den nye standardkontrakten for IT-anskaffelser (2018) fra Difi er tilpasset SaaS-anskaffelse.⁵⁷ SaaS gjør nyetablering enklere, da det ikke er behov for å installere software på servere fysisk hos den enkelte kunde. Særlig for internasjonale aktører blir etablering enklere, siden SaaS ikke krever at leverandøren har ansatte som installerer og oppdaterer software for kunden on-premise.
- (176) Det er etter partenes syn ikke hensiktsmessig å avgrense et eget marked for Noark-systemer, da Noark-godkjenning i praksis ikke utgjør en hindring. Dette beskrives nærmere lenger ned. Uansett, selv om saksbehandlings- og arkivløsninger til offentlige organer hypotetisk skulle betraktes som et eget marked, gir ikke transaksjonen grunn til konkurransemessige bekymringer.
- (177) Et hypotetisk, eget marked basert på Noark-standarden vil i alle tilfeller omfatte alle kombinasjoner av (i) separate arkivsystemer eller kombinerte saksbehandlings-/arkivsystemer, og (ii) on-premise og i sky.
- (178) Mens begge parter tilbyr en kombinert løsning som dekker både et saksbehandlingssystem og et Noark-godkjent arkivsystem, er det kun Tieto som tilbyr en frittstående arkivløsning. Tietos løsning benytter såkalt åpne API'er (en form for integrasjonsgrensesnitt) som tillater tredjeparter å benytte seg av all funksjonalitet i Tietos saksbehandlings- og arkivløsning. Dermed kan andre leverandører av saksbehandlingssystemer, så vel som andre IT-selskaper, bygge den nødvendige integrasjonen for å fungere godt med et system levert av Tieto. Dette illustreres av Tietos partnerskap med Fujitsu i Danmark, der Fujitsu bruker funksjonaliteten i *Public 360°* og bygger egne brukergrensesnitt og moduler 'på toppen' av den. Fujitsu har solgt denne løsningen til blant annet København kommune, Aarhus kommune og Aalborg kommune. Tieto har tilsvarende partnerskap med Innofactor i Finland og Digit i Nederland.
- (179) Regelverket for offentlige anskaffelser gjør dette til et marked der kundene i hovedsak kjøper saksbehandlings- og arkivløsninger gjennom offentlige anbud. Dette sikrer intens konkurranse i anskaffelsene. Anbudsrundene preges, som beskrevet av Menon Economics, av intensiv priskonkurranse.⁵⁸ I tillegg kan kundene velge å kjøpe slike løsninger uten anbudsprosesser der kontraktsverdien er under de relevante tersklene i regelverket for offentlige anskaffelser.

⁵⁷ <https://www.anskaffelser.no/verktoy/kontrakter-og-avtaler/avtale-om-lopende-tjenestekjop-ssa-l>

⁵⁸ Menon Economics, Evaluering av Norsk arkivstandard, september 2018, s. 34.

<https://www.regjeringen.no/contentassets/ce0f8b2c87fe4e019b2662d48b2c5a3d/evaluering-av-norsk-arkivstandard---menonrapport.pdf>

- (180) Innenfor løsninger som kombinerer saksbehandlings- og arkivsystemer har de tre største leverandørene i Norge tradisjonelt vært Tieto, EVRY og Acos. I 2018 var Tietos omsetning i Norge på [redacted]⁵⁹ og EVRYs omsetning på [redacted]⁶⁰ fra av saksbehandlings- og arkivløsninger til offentlige organer. Dette utgjør [redacted] av hver av partenes totale omsetning, noe som igjen som illustrerer at denne virksomheten er ubetydelig i lys av fusjonens størrelse.
- (181) Partene har ikke pålitelig informasjon om konkurrentenes omsetning. Acos hadde en omsetning på ca. MNOK 200 i 2018, men partene har ikke informasjon om hvor mye av dette som stammer fra saksbehandlings- og arkivløsningen *Websak*. I tillegg hadde Documaster en omsetning på MNOK 11 i 2018.
- (182) Etter partenes syn reflekterer ikke leverandørenes inntekter aktørenes nåværende posisjoner i dette hypotetiske markedet. For eksempel, Documasters nåværende inntekt viser ikke de kundene som selskapet har vunnet det siste årene (som forklart nedenfor). Videre inkluderer EVRYs inntekt [redacted] fra legacy-produktet *ESA*, som ikke tilbys til kunder i dag.
- (183) Siden dette er et marked basert på anbudskonkurranser, er tildelte kontrakter en mer relevant indikator. Tabellen nedenfor viser andeler basert på kontrakter tildelt i anbudskonkurranser i perioden 2016 til 2018.⁶¹

Leverandør	Verdi av tildelte kontrakter					
	2016		2017		2018	
	MNOK	Andel	MNOK	Andel	MNOK	Andel
Tieto	[redacted]					
EVRY	[redacted]					
Acos	[redacted]					
Documaster	[redacted]					
Totalt	134,4	100 %	14	100 %	139,6	100 %

⁵⁹ Dette tallet omfatter også omsetning til kunder i privat sektor, slik at Tietos omsetning innenfor sak/arkiv til kunder i offentlig sektor er lavere enn det oppgitte omsetningstallet.

⁶⁰ Dette tallet omfatter også omsetning til offentlig kunder som ikke er knyttet til sak/arkiv, slik at EVRYs omsetning innenfor sak/arkiv til kunder i offentlig sektor er lavere enn det oppgitte omsetningstallet.

⁶¹ Partene har søkt å medregne alle kontraktstildelinger som de er kjent med fra de relevante årene. Kontrakter utviklet spesielt for individuelle kunder er ikke tatt med. Kontraktsverdien har blitt estimert på anbudsdokumenter der disse har vært tilgjengelige.

⁶² Kontrakten som ble tildelt til EVRY i 2017 ble terminert av kunden, ROR-IKT, i 2018 på grunn av påstått kontraktsbrudd. Ingen andre kontrakter ble tildelt til EVRY i 2017.

- (184) Som tabellen illustrerer er ikke markedsandelene stabile, men svinger betydelig. Dette gjenspeiler det faktum at dette er et rent anbudsmarked. Videre er det Acos AS som har vunnet kontrakter av høyest samlet verdi i perioden.
- (185) Tidligere kontraktstildelinger gjenspeiler ikke de viktige endringene som skjer på markedet. For det første gjør det økende salget av frittstående arkivløsninger at nye etableringer blir betydelig enklere, ettersom det er mulig å komme inn i markedet uten en kombinert saksbehandlings- og arkivløsning. Dette illustreres av fremveksten av Documaster, som siden markedsetableringen i 2014 har blitt en sterk aktør innen frittstående arkivsystemer. En betydelig andel av Documasters salg skjer som direktekjøp, ettersom kontraktsverdien for frittstående arkivløsninger ofte ligger under terskelverdiene som gjelder for offentlige anskaffelser. Partene har derfor ikke tilgang til nøyaktig informasjon om kontrakter vunnet av Documaster. Documaster rapporterer imidlertid å ha mer enn 150 offentlige kunder.⁶³ Blant offentlige anbud vunnet av Documaster er Lånekassen i 2018. I tillegg kan det nevnes at det ikke er noen overlapp mellom Tieto og EVRY innen frittstående arkivløsninger, da EVRY ikke har noe slikt produkt.
- (186) For det andre aksepterer offentlige organer SaaS-løsninger stadig oftere når de anskaffer saksbehandlings- og arkivløsninger. Med SaaS er det ikke lenger nødvendig å være fysisk til stede for å implementere og oppdatere software. Hyland Softwares Noark-godkjenning tidligere i år gjenspeiler at dette er et segment med konkurranse fra store internasjonale aktører.
- (187) For det tredje forenkles også nyetablering av det økende antall tildelte kontrakter per år i Norge. Denne økningen skyldes hovedsakelig pågående regionreformer i Norge og økende bruk av SaaS-kontrakter av kortere varighet enn tradisjonelle kontrakter for on-premise systemer.
- (188) For det fjerde har en rekke aktører fått Noark-godkjenninger de siste årene, og vil kunne by på kontrakter i dette segmentet. Leverandørene oppført med Noark-godkjente løsninger på Arkivverkets nettsted omfatter:
- Bouvet ASA - Fasit, utviklet for Oslo kommune
 - Capgemini - IBM ECM
 - cBrain A/S
 - Ciber
 - Documaster
 - Hyland Software Inc. og Nobly ApS
 - Ida Infront AB
 - Sopra Steria
 - Visma
- (189) Noen av godkjenningene er forholdsvis nye, f.eks. Hyland Softwares godkjenning i 2019. Hyland Software er basert i USA, og er anerkjent av Gartner som en global leder innen ECM/CSP.⁶⁴ Hyland Softwares partnerskap med Nobly er et eksempel på internasjonale aktører med ressurser og evner til å levere

⁶³ <https://www.documaster.com/no/archive>

⁶⁴ <https://www.hyland.com/en>

- saksbehandlingssystemer og arkivsystemer til offentlige organer i Norge.⁶⁵ Noark 5-godkjenningen fra juni 2019 viser at Hyland Software/Nobly har konkrete planer og har tatt steg for å kunne levere saksbehandlings- og arkivsystemer til offentlige kunder i Norge.
- (190) Andre IT-tjenesteleverandører med Noark 5-godkjente løsninger er blant annet Capgemini og Ida Infront. Begge ble av Politiets Fellestjenester ansett som kvalifiserte leverandører i deres anskaffelse av saksbehandlings- og arkivsystem i 2018.⁶⁶
- (191) I tillegg kan offentlige instanser velge å ikke anskaffe hylleløsninger slik som Acos' *Websak*, men i stedet få deres egen saksbehandlingsløsning designet for dem ved bruk av IT-tjenesteselskaper. Et eksempel er Oslo kommune som kjøpte et saksbehandlingssystem fra Bouvet («*Prosjekt Fasit*»). Bouvet er et IT-konsulentfirma som foreløpig ikke tilbyr software til saksbehandling som en «hyllevarer». Selskapet inngikk en avtale med Oslo kommune i 2011 om å utvikle et saksbehandlingssystem for sosialtjenestesaker. Partenes oppfatning er at dette systemet siden 2016 har vært i bruk i alle bydeler i Oslo kommune.⁶⁷ Et annet eksempel er Computas, et IT-konsulentfirma som leverte et saksbehandlingssystem til domstolene ("Lovisa"), som, etter hva partene forstår, fungerer integrert sammen med Acos' Noark-godkjente saksbehandling- og arkivløsning *Websak*⁶⁸
- (192) Noark-standarden er ikke en etableringshindring. De store internasjonale softwareleverandørene har kunnskap og ressurser til å produsere Noark-godkjente arkivløsninger. Det samme gjelder mindre aktører. Dette illustreres av antall selskaper med Noark-godkjente systemer. Noen av disse godkjenningene er såkalte midlertidige godkjenninger, som kan få en endelig godkjenning etter seks måneders bruk av kunde. En midlertidig godkjenning er tilstrekkelig til å være kvalifisert som leverandør for kontrakter der Noark-standarden gjelder.
- (193) En femte versjon av Noark 5-standarden ble formelt introdusert i desember 2018, med det uttalte formålet å forenkle standarden. Dette er den mest omfattende justeringen av standarden siden 2008.⁶⁹ Noark-standarden er under gjennomgang av et lovutvalg oppnevnt av Kulturdepartementet ("Arkivlovutvalget"), som har anbefalt at en ytterligere forenklet versjon av Noark 5-standarden blir utformet innen kort tid.⁷⁰ Arkivverket har mottatt offentlig finansiering tidligere i år til arbeid med å gjøre arkiver i offentlig sektor mer effektive, moderne og brukervennlige.⁷¹ En enda mer forenklet Noark-standard bør derfor kunne forventes å bli presentert i løpet av kort tid.

Liten grad av konkurransenærhet mellom partene

⁶⁵ <https://www.nobly.dk/no/nyheter/onbase-paa-vei-mot-noark5-godkjennelse/>

⁶⁶ Tildelingsbrev datert 29. juni 2018.

⁶⁷ <https://www.bouvet.no/prosjekter/fasit>

⁶⁸ <https://computas.com/referanser/lovisa>

⁶⁹ NOU 2019: 9 s. 185.

⁷⁰ NOU 2019: 9 s. 197.

⁷¹ <https://www.difi.no/stimulab/syv-innovasjonsprosjekter-far-stotte-fra-stimulab-2019>

- (194) Som beskrevet ovenfor er det etter partenes syn ikke grunnlag for avgrensning av et eget segment for saksbehandlings- og arkivløsninger til kunder i offentlig sektor. Selv dersom det tas utgangspunkt i et slikt snevert avgrenset segment, er det betydelig forskjell mellom partene. Dette er beskrevet ovenfor blant annet med hensyn til ulikheter mellom Tieto og EVERYs kundemasser.
- (195) At det er liten grad av konkurransenærhet mellom partene fremgår også av en analyse av partenes anbudsdata i perioden januar 2016 til august 2019 som er gjennomført av Oslo Economics. Oslo Economics' analyse viser følgende:
- Partene møter hverandre i mange anbudskonkurranser.
 - Oslo Economics har imidlertid ikke identifisert noen signifikant forskjell i vinnerfrekvensen mellom anbud der kun én part deltar vs. der begge deltar. Dette indikerer at vannersannsynligheter påvirkes svært lite av den andre parts deltakelse
 - Konkurrentbildet er noe ulikt mellom konkurransene partene deltar i. Acos er en sterk konkurrent i anbudene Evry deltar i, mens Documaster er en sterk konkurrent i anbudene Tieto deltar i. Ulike typer konkurrenter er en indikasjon på at partene er differensierte med hensyn til hva kundene etterspør
 - Delsegmentet sak/arkiv er lite, og partene deltar derfor i svært få konkurranser hvert år. Dette medfører at resultatene er usikre som følge av tilfeldige variasjoner.
- (196) På denne bakgrunn gir ikke transaksjonen grunnlag for konkurransemessige bekymringer, selv innenfor et hypotetisk snevert definert marked for saksbehandling- og arkivløsninger. Oslo Economics' rapport vil i sin helhet bli fremlagt for Konkurransetilsynet så snart denne er ferdigstilt. En oversikt over anbudskonkurranser hvor Tieto og EVERY har deltatt er fremlagt i henholdsvis **Vedlegg 5 og 6**.
- Menon Economics' rapport om norsk arkivstandard
- (197) Menon Economics utarbeidet i 2018 rapporten «Evaluering av norsk arkivstandard».⁷² Rapporten inneholder blant annet Menon Economics' analyse av konkurransen «i markedet for elektroniske løsninger med Noark-godkjenning». Etter partenes syn gir ikke denne rapporten et dekkende bilde av konkurransesituasjonen.
- (198) For det første har Menon Economics ikke behandlet spørsmålet om hva som er den relevante avgrensningen av markedet.
- (199) For det andre er det både metodiske og empiriske utfordringer knyttet til den HHI-analysen som Menon Economics i stor grad bygger sine vurderinger på. Dette er omhandlet i Oslo Economics' notat av 15. september 2019 vedlagt som **Vedlegg 7**.

⁷² Menon Economics, Evaluering av Norsk arkivstandard, september 2018.
<https://www.regjeringen.no/contentassets/ce0f8b2c87fe4e019b2662d48b2c5a3d/evaluering-av-norsk-arkivstandard---menonrapport.pdf>

Vi nevner i denne sammenheng at Menon Economics' analyse bygger på antall systemer, og ikke på omsetningen knyttet til leveransene, uten at rapporten begrunner hvorfor antallet systemer er en god indikator på eventuell markedsrett.

- (200) For det tredje omtaler rapporten Noark som en barriere for nye aktører som ønsker å etablere seg. Dette er det etter partenes syn ikke grunnlag for. Dette utsagnet reflekterer ikke de store endringer Noark-standardene har gjennomgått, som beskrevet ovenfor. Videre viser den tidligere omtalte etableringen av Documaster at Noark ikke er en barriere selv for svært små aktører.
- (201) Den manglende behandlingen av Documaster er slik partene ser det en alvorlig svakhet ved Menon Economics' analyse. Etter partene syn må Documaster anses som en viktig «maverick» som har vært med på å drive frem utviklingen mot en splitting av innkjøp av sak- og arkivløsninger. Denne utviklingen har store konsekvenser for konkurransesituasjonen som ikke er fanget opp i Menon Economics' analyse.

Konklusjon

- (202) Det relevante softwaremarkedet omfatter etter partenes oppfatning i alle fall EØS-området. Selv i et hypotetisk, smalt definert nasjonalt marked gir transaksjonen uansett ikke grunn til konkurransemessig bekymring:
- Kontrakter med verdi over de relevante terskelverdiene tildeles etter offentlige anbudsprosesser, som sikrer intens konkurranse på pris. Markedsandelene basert på kontraktstildelinger svinger betydelig fra ett år til et annet, med forskjellige markedsledere fra år til år. Historisk omsetning er en svak indikator på hvordan markedet er i dag og vil være fremover.
 - Offentlige organer anskaffer i økende grad arkivløsninger separat. Slike kontrakter kan være under terskelverdiene, slik at tall kun fra offentlige anskaffelser er ufullstendige, særlig med tanke på Documaster.
 - Det er liten grad av konkurransenærhet mellom partene.
 - Markedet gjennomgår grunnleggende endringer med SaaS og med økt salg av frittstående arkivløsninger. Denne utviklingen gjør nyetableringer betydelig enklere.
 - Noark er ikke noe hinder for nye aktører, noe som fremgår av et betydelig antall Noark-godkjenninger.
 - Etter transaksjonen vil det være konkurransepress fra aktører som Acos og Documaster, fra IT-konsulentfirmaer som Bouvet og Computas, og fra store internasjonale softwareaktører som Hyland Software.

9.5 Segmentering etter bransje

9.5.1 Applikasjonssoftware til offentlig sektor

- (203) Innenfor applikasjonssoftware for offentlige sektor, overlapper partenes produkter i Norge hva angår løsninger som er i samsvar med Noark. Det vises til punkt 9.4.3 over. Det vises også til softwarematrisen (Vedlegg 4).

9.5.2 Applikasjonssoftware for finanssektoren

Partenes virksomhet

- (204) Tietos portefølje av softwareprodukter for finanssektoren omfatter nesten utelukkende produkter som selges internasjonalt. Tieto henter mesteparten av sine inntekter i dette segmentet fra store internasjonale banker. Kun en liten andel av Tietos inntekter fra denne bransjen stammer fra kunder i Norge. Tieto har ikke kunder i Norge innen software for [REDACTED]. Imidlertid har Tieto noe inntekter i Norge innen applikasjonssoftware for [REDACTED].

- (205) EVERY tilbyr 'managed services' til banker og andre kunder i finanssektoren i Norge. EVERY fokuserer på [REDACTED].

[REDACTED] EVERYs tjenester leveres under en Software-as-a-Service (SaaS)-modell, basert på løsninger utviklet av EVERY, i kombinasjon med standard software for infrastruktur og enkelte tredjeparts softwareapplikasjoner. I tillegg har EVERY noe inntekter fra leveranse av softwareprodukter til kunder i dette segmentet, men disse er svært begrenset (i størrelsesordenen [REDACTED]).

- (206) Tieto er ikke en direkte konkurrent til 'managed services' for kjernebankvirksomhet levert av EVERY til banker i Norge. Fra perspektivet til bankene som velger å bruke EVERYs 'managed service', vil det å kjøpe tredjeparts software for å erstatte EVERYs 'managed service' normalt ikke være et realistisk alternativ.

Betalingssoftware

- (207) EVERYs 'managed services' som leveres til banker i Norge omfatter et bredt spekter av funksjonaliteter. For å levere disse funksjonalitetene kan EVERY enten kjøpe og drifte tredjeparts software eller bygge sine egne interne løsninger. Den softwaren fra tredjeparter som brukes av EVERY omfatter noe betalingssoftware fra Tieto. I 2018 utgjorde Tietos inntekter fra betalingssoftware levert til EVERY [REDACTED].

[REDACTED] Følgelig er det en vertikal relasjon innen finanssegmentet mellom applikasjonssoftware (oppstrøms) og 'managed services' som tilbys banker (nedstrøms).

- (208) Denne vertikale koblingen gir ingen risiko for utestengelse. Tieto har ikke salg i Norge av software som konkurrerer direkte med applikasjonssoftware for finansielle tjenester som EVERY kjøper fra andre tredjeparter. Tieto har heller ikke salg av betalingssoftware til andre leverandører av IT-tjenester i Norge. Det vises til softwarematrisen (Vedlegg 4). Det eksisterer dessuten flere andre tilbydere av betalingssoftware, blant annet de som er angitt i tabellen nedenfor:

Selskap	Software
Finastra (tidligere Fundtech)	Global PAYPlus
Fiserve (tidligere Dovetail)	Dovetail Payment Platform
Montran	Global Payment System

- (209) Foruten EVRY er Tietos [REDACTED] [REDACTED] EVRY tilbyr ikke løsninger som direkte konkurrerer med softwaren som selges av Tieto [REDACTED] EVRY leverer imidlertid også enkelte supplerende betalingsløsninger [REDACTED]

Lån og sparing

- (210) I 2016 ervervet Tieto Emric, et svensk selskap som blant annet tilbyr software for utlån og sparekontoer. I Norge er inntektene fra *Emric*-softwaren [REDACTED] Tieto selger ikke andre softwareprodukter for utlån i Norge med funksjonalitet som kan sammenlignes med EVRYs tjenester. Følgelig er Tieto en veldig liten aktør innen utlån og sparekontoer i det norske markedet. Dessuten er ikke Tieto og EVRY nære konkurrenter innen lån og sparing. EVRY tilbyr utlåns- og sparekontofunksjonalitet som en del av 'managed service' for 'retail services'. Tietos *Emric* er derimot en frittstående plattform og ikke en del av en 'managed service' for kjernebankvirksomhet. Tieto møtte ikke EVRY som konkurrent i budet på [REDACTED] En rekke aktører tilbyr konkurrerende løsninger, blant annet Banqsoft, SDC og Stacc (som alle er tilstede i Norge) samt Temenos, Pega og Finastra.

Kapitalmarkedskunder

- (211) Tieto tilbyr en portefølje av 'core system'-løsninger til kapitalmarkedskunder. Disse produktene, kalt *Pro (ProBroker, ProInvest, ProPortfolio/Tazette, ProLife)*, er løsninger for verdipapirhandel, oppgjør, transaksjoner, betalinger osv., og brukes av meglere, pensjonsfond, kapitalforvaltere, livsforsikringsselskaper, osv. Per i dag tilbyr EVRY ingen konkurrerende løsninger. Imidlertid har [REDACTED] kjerneystem fra EVRY, *ADN Fonds*, som har vært i bruk i en årrekke. EVRY tilbyr ikke denne løsningen i markedet til andre kunder. På denne bakgrunn vil transaksjonen ikke påvirke konkurransen innen kjernesystemer for kapitalmarkedskunder. Partene har ikke noe salg i Norge av annen konkurrerende software for kapitalmarkedskunder.

Kunder og konkurrenter

- (212) EVRYs fem største konkurrenter innen salg av IT-tjenester i finanssektoren er listet opp under punkt 8.6 over. Tietos fem største kunder innen software for finanssektoren oppgis i **Tieto Konfidensielt Vedlegg 8**. EVRYs fem største kunder i finanssektoren oppgis i **EVRY Konfidensielt Vedlegg 9**.

Konklusjon

- (213) Transaksjonen gir ingen grunn til konkurransemessig bekymring når det gjelder software til finanssektoren i Norge:
- Partene har generelt komplementær virksomhet. EVRY tilbyr hovedsakelig 'managed service' for kjernebankvirksomhet til norske banker. Tieto tilbyr

software som selvstendige produkter i motsetning til en bredere kjernebank-tjeneste. Tieto fokuserer på store internasjonale banker, mens EVRY fokuserer på [REDACTED]

- Den vertikale koblingen mellom Tietos software og EVRYs kjernebank-software kan ikke gi grunnlag for bekymring for utestengelse.
- Tietos marginale tilstedeværelse i Norge innen låne- og sparingssoftware gjennom deres virksomhet svenske *Emric* gir ikke grunn for bekymringer.
- EVRYs *ADN Fonds*-system installert hos én kunde tilbys ikke i markedet til andre kunder.

9.5.3 Applikasjonssoftware for helsesegmentet

- (214) Begge parter tilbyr enkelte softwareløsninger for helsesektoren, men de har ingen direkte overlapp i Norge i dette segmentet.
- (215) Partenes samlede markedsandel i et hypotetisk marked for salg av software til kunder i helsesektoren ville være godt under 20%.
- (216) Begge parter tilbyr løsninger for henvisninger/bestillinger, men produktene er komplementære. EVRYs *IHR* er en løsning som selges til regionale helseinstanser, som igjen tilbyr den til fastleger. Fastlegene bruker denne løsningen for å sende bestillinger til, og kommunisere med, laboratorier på sykehus. *Tieto ROS* er også en løsning for henvisninger/bestillinger. Dette produktet har overlappende funksjonalitet med EVRYs *IHR*, men *Tieto ROS* brukes bare til intern bestilling og intern håndtering av svar ettersom løsningen ikke er designet eller ment for ekstern bestilling. [REDACTED]
- [REDACTED] *Tieto ROS* er bare solgt til én kunde i Norge, [REDACTED] brukes *Tieto ROS* bare på sykehus, og EVRYs *IHR* brukes av fastlegene. [REDACTED] har nylig inngått en ny kontrakt [REDACTED] som skal erstatte både *IHR* og *Tieto ROS*. I tillegg er andre henvisnings-/ bestillingsløsninger tilgjengelige. For eksempel har Helse Vest og Helse Nord valgt en løsning fra Dips, en norsk leverandør.

9.5.4 Applikasjonssoftware til andre segmenter

- (217) Begge parter tilbyr applikasjonssoftware til flere andre kundesegmenter, selv om EVRY hovedsakelig er leverandør av IT-tjenester og salg av softwareprodukter utgjør en marginal andel av EVRYs totale omsetning. Partene har ikke identifisert overlappende mellom egne softwareprodukter i andre segmenter enn de som er beskrevet ovenfor.

9.6 Virkningene av transaksjonen i et hypotetisk nasjonalt softwaremarked

- (218) Markedet for applikasjonssoftware omfatter i alle fall hele EØS-området. Partene er små aktører i dette markedet.

- (219) Selv i et hypotetisk marked for software til kunder i Norge, ville ikke fusjonen medføre noen konkurransemessige bekymringer:
- EVRY har begrenset inntekt fra software. Selv om Tieto hovedsakelig er aktiv innen software Norge, utgjorde inntektene softwareinntektene fra kunder i Norge kun [REDACTED] (medregnet softwareimplementering og andre relaterte tjenester).
 - Overlappet innenfor saksbehandlings- og arkivløsninger gir ikke grunn til konkurransemessig bekymring, se punkt 9.4.3 over.
 - Med unntak av slike løsninger, er ikke partene direkte konkurrenter innen noen type software.
 - Den vertikale forbindelsen i finanssegmentet mellom Tietos softwaresalg og EVRYs IT-tjenester gir ikke grunn til konkurransemessige bekymringer.

10. DE VIKTIGSTE KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

10.1 Kunder

- (220) Tietos fem største kunder i Norge innen IT-tjenester oppgis i **Tieto Konfidensielt Vedlegg 8**. EVRYs fem største kunder i Norge innen IT-tjenester oppgis i **EVRY Konfidensielt Vedlegg 9**.
- (221) Hver av partenes fem største kunder innen saksbehandlings- og arkivløsninger til kunder i offentlig sektor oppgis i de samme vedleggene.

10.2 Konkurrenter

- (222) De fem største leverandørene (EVRY ikke inkludert) av IT-tjenester i Norge er listet opp i punkt 8.6 over (kontaktdetaljer oppgis i Vedlegg 8). Partene viktigste konkurrenter innen saksbehandlings- og arkivløsninger til kunder i offentlig sektor er listet i punkt 9.4.3 (kontaktdetaljer oppgis i Vedlegg 8).

10.3 Leverandører

- (223) Begge parter benytter leverandører som leverer IT-produkter og tjenester som er nødvendige for å levere løsninger til egne kunder, herunder maskinvare, software og IT-konsulenter. Partene har også leverandører som leverer produkter og tjenester som trengs i deres egen virksomhet, for eksempel tjenester innen HR-tjenester, eiendom og reisetjenester.
- (224) Tietos fem største IT-leverandører er [REDACTED]
[REDACTED] EVRYs fem største IT-leverandører er [REDACTED]
[REDACTED]

11. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

- (225) Som bemerket i punkt 3.2 ovenfor, forventes fusjonen å skape synergier for rundt EUR 75 millioner årlig, som skal oppnås gjennom effektivitetsgevinster i både leveranser (blant annet [REDACTED]
[REDACTED] og salg, generelle og

administrative kostnader (blant annet [redacted] og [redacted] portefølje- og investeringsrasjonalisering (blant annet [redacted])

- (226) Oppnåelsen av de nevnte synergier vil i stor grad bero på at sammenslåingen av de operasjonelle virksomhetene til Tieto og EVERY finner sted i henhold til tidsplanen. Det forventes at rundt 60 % av besparelsene vil oppnås innen utgangen av 2021 og at 90 % vil oppnås innen utgangen av 2022. Inntektssynergier forventes særlig innenfor applikasjonsmodernisering, digitale konsulenttjenester, public cloud og consulting, utvikling innenfor finanssektoren og annen industrisoftware. Inntektssyngierne forventes å øke på lang sikt.
- (227) Effektivitetsgevinstene vil relatere seg til alle nivåer som er involvert i forbindelse med produksjon av IT-tjenester. Således vil foretakssammenslutningen føre til betydelige besparelser knyttet til grunnleggende infrastruktur gjennom en konsolidering av foretakenes infrastrukturplattformer. Dette er besparelser som vil gi seg utslag i kostnadene knyttet til en rekke av de produkter Tieto og EVERY i dag tilbyr. Foretakssammenslutningen vil også gjøre det mulig å samle tjenesteytingen knyttet til porteføljer av produkter til færre lokasjoner enn i dag. Dette vil også gi kostnadsbesparelser knyttet til support og administrasjon. Videre vil fusjonen føre til kostnadsbesparelser i distribusjon av partenes produkter gjennom utvikling av mer effektive leveransemodeller.
- (228) Partene møter sterk konkurranse fra store internasjonale aktører som i kraft av sin størrelse kan hente ut betydelige synergier. Gjennom fusjonen vil Tieto og EVERY bli i stand til å realisere kostnadsbesparelser som øker virksomhetenes evne til å konkurrere med store, internasjonale aktører. Den sterke konkurransen vil sikre at forbrukerne får en betydelig del av kostnadsgevinstene.
- (229) Siden fusjonen ikke gir grunnlag for bekymring for konkurransebegrensende virkninger anser partene det ikke som nødvendig å dokumentere de forventede effektivitetsgevinstene ytterligere i konkurransemeldingen. Ytterligere informasjon er imidlertid tilgjengelig i presentasjonen fra Tietos ekstraordinære generalforsamling.⁷³

12. ÅRSRAPPORTER

- (230) Partenes siste årsrapporter er tilgjengelige på deres hjemmesider (Tieto.com og EVERY.com) og følger som **Vedlegg 10 og 11**.

13. VEDLEGG

1	Merger Agreement (FORRETNINGSHEMMELIGHETER)
2	Merger Plan (FORRETNINGSHEMMELIGHETER)
3	EVERY kunder kategorier av tjenester (FORRETNINGSHEMMELIGHETER)

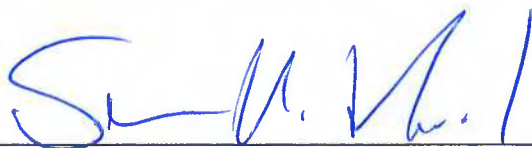
⁷³ Tilgjengelig via: <https://www.tieto.com/globalassets/files/investor-relations/2019/egm-en.pdf>, se side 6.

4	Software matrise (FORRETNINGSHEMMELIGHETER)
5	Oversikt anbudskonkurranser (FORRETNINGSHEMMELIGHETER)
6	Oversikt anbudskonkurranser (FORRETNINGSHEMMELIGHETER)
7	Oslo Economics - Menon
8	Tieto customers contact details (FORRETNINGSHEMMELIGHETER)
9	EVERY customers contact details (FORRETNINGSHEMMELIGHETER)
10	Tieto Annual Report
11	EVERY Annual Report
12	Forslag til offentlig versjon
13	Begrunnelser for forretningshemmeligheter

14. FORRETNINGSHEMMELIGHETER

- (231) Denne meldingen og dens vedlegg inneholder forretningshemmeligheter. En ikke-konfidensiell versjon av meldingen er vedlagt som **Vedlegg 12**. Følgende vedlegg inneholder forretningshemmeligheter: 1 til 6, samt 8 og 9.
- (232) Forklaring på hvorfor den redigerte informasjonen utgjør forretningshemmeligheter er gitt i **Vedlegg 13**.

15. UNDERSKRIFT



Simen M. Klevstrand