

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 BERGEN

Oslo, 11. desember 2020

Ansvarlig advokat:
Håkon Cosma Størdal

Sendt per e-post til: post@kt.no

FORENKLET MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING

- (1) I medhold av konkurranseloven §§ 18 og 18 a, samt forskrift 11. desember 2013 nr. 1466, inngis med dette forenklet melding om foretakssammenslutning.
- (2) Foretakssammenslutningen gjelder Visma Norge Holding AS ("**Visma**") sitt erverv av 100 prosent av aksjene i Sticos AS ("**Sticos**") (i fellesskap omtalt som "**Partene**"). Sticos er forut for foretakssammenslutningen heleid av Auticon Holding AS, som igjen er eid av Finn Skrogstad gjennom Skrogstad Holding AS (34%), Tormod Skorstad gjennom Skrogstad Holding 1 AS (33%) og Håvard Skrogstad gjennom Skrogstad Holding II AS (33%).
- (3) Vilkårene for inngivelse av forenklet melding etter forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 er oppfylt. Se nærmere om dette i punkt 9.

1. Involverte foretak

1.1 Visma Norge Holding AS

Navn: Visma Norge Holding AS
Org.nr.: 982 844 576
Adresse: Postboks 733 Skøyen, 0214 Oslo
Kontaktperson: Stian Berg
Telefon: 922 60 222
E-post: stian.berg@visma.com

1.2 Melders kontaktperson/representant

Navn: Advokatfirmaet Wiersholm AS
v/ advokat Håkon Cosma Størdal og
advokatfullmektig Rakel Eilertsen
Adresse: Postboks 1400 Vika, 0115 Oslo
Telefon: 210 210 00
E-post: hcst@wiersholm.no / raei@wiersholm.no

1.3 Målselskap

Navn: Sticos AS
Org.nr.: 934 228 391
Adresse: Postboks 2934 Torgard, 7438 Trondheim
Kontaktperson: Leif Arild Grytbakk
Telefon: 464 20 988
E-post: leif@sticos.no

2. Foretakssammenslutningens art og bakgrunn

2.1 Foretakssammenslutningens art

- (4) I henhold til aksjekjøpsavtale datert 8. desember 2020 vil Visma erverve 100 prosent av aksjene i Sticos ("**Transaksjonen**").

Vedlegg 1: Aksjekjøpsavtale med vedlegg (konfidensiell)

- (5) Etter at oppkjøpet er gjennomført vil Visma få enekontroll i Sticos. Ervervet utgjør en foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 17.
- (6) Auticon AS, som per i dag er 100 prosent eid av Finn Skrogstad, eier i dag en rekke immaterielle rettigheter som benyttes av Sticos og som disponeres av Sticos gjennom en lisensavtale mellom selskapene. For å sikre en hensiktsmessig organisering av Sticos, er det foretatt en omorganisering, hvor det nylig stiftede selskapet Lisensrettigheter AS (org.nr. 925 704 253) tilordnes alle Sticos' lisensrettigheter ved en fisjon av Auticon AS, som oppløses ved fisjonen. Lisensrettigheter AS har ikke andre vesentlige eiendeler enn lisensavtalen. I henhold til aksjekjøpsavtalen vil Visma Holding samtidig erverve 100 prosent av aksjene i Lisensrettigheter AS.
- (7) Foretakssammenslutningen er kun meldepliktig til Konkurransetilsynet, og gjennomføringen er betinget av tilsynets godkjenning.

2.2 Bakgrunnen for ervervet

- (8) Selskapene i Visma Gruppen leverer en rekke IT-baserte tjenester og produkter innenfor flere ulike forretningsområder. Visma har særlig fokus på ulike typer programvarer. Dette omfatter tilbud av spesialisert programvare, herunder programvare tilpasset virksomhetsstyring.
- (9) Sticos tilbyr hovedsakelig digitale oppslagsverk innen regnskap, lønn/personalledelse og skatt i Norge.

(10)

3. Foretakenes struktur og virksomhetsområder

3.1 Visma Norge Holding AS

3.1.1 Juridisk og organisatorisk struktur

- (11) Visma Holding Norge AS er et heleid datterselskap av Visma AS, som igjen er eid av Visma Group Holding ("**Visma Gruppen**"). Visma Gruppen er igjen eid av HG Capital (53,9%), GIC (17,2%), Intermediate Capital Group (6,6%), CPPIB (6,0) Warburg Pincus (4,7%), TPG (3,1%), General Atlantic (1,7%), samt ledelsen i Visma (6,8%). HG Capital har enekontroll i Visma Gruppen.

- (12) Visma AS er selv ikke aktiv i noen relevante markeder. Visma Norge Holding kontrollerer per i dag følgende selskaper:
- Visma Software International AS (100%)
 - Visma Software AS (100%)
 - Visma Enterprise AS (100%)
 - Tripletex AS (100%)
 - Websystemer AS (100%)
 - Visma IT & Communications AS (100%)
 - Visma Financial Solutions AS (100%)
 - Visma Smartskill AS (100%)
 - Visma Advantage AS (100%)
 - Avento AS
 - Visma Exso AS (100%)
 - Visma Consulting AS (100%)
 - Visma bWise AS (100%)
 - Visma Meglerfront AS (60%)
 - Visma Software Labs AS (100%)
 - Visma eAccounting AS (100%)
 - Mystore.no AS (100%)
 - Conceptos AS (69%)
 - Visma Digital Commerce AS (100%)
 - PowerOffice AS (75%)
 - Framsikt AS (50,1%)
 - Admincontrol AS (100%)
 - Smartdok AS (70%)
 - Fenistra Holding AS (100%)
 - Giant Leap Technologies AS (65,1%)
 - Create-Solutions AS (50,1%)
 - Presis Utleie AS (100%)
 - Codegarden AS (100%)
 - Visma Finance AS (100%)
 - Visma Autopay AS (100%)
 - Flytteportalen AS (100%)
 - Keller AS (100%)
- (13) Visma Gruppen er også aktive i andre europeiske land gjennom datterselskaper lokalisert i Belgia, Island, Danmark, Irland, Polen, Sverige, Estland, Latvia, Romania, Storbritannia, Finland, Litauen, Slovakia, Ungarn, Nederland, Spania og Latin-Amerika.
- (14) Organisasjonskart over Visma Gruppen er inntatt som Vedlegg 2.
- Vedlegg 2:** Organisasjonskart Visma Gruppen

- (15) HG Capital, som har enekontroll over Visma, er et investeringsselskap basert i London, Storbritannia. Gjennom sine datterselskap er HG Capital aktiv innen kapitalforvaltning og selskapet tilbyr rådgivning og andre tjenester for en rekke selskaper, som private equity-fond, pensjonsfond og andre investeringsselskaper. I tillegg inkluderer HG Capitals virksomhet kapitalinnhenting til det europeiske private equity-markedet. HG Capital eier selskapet Azets AS ("**Azets**"), som tilbyr Business Process Outsourcing ("**BPO**") tjenester i Norge. Azets er det eneste selskapet til HG Capital, i tillegg til Visma, som er aktivt i Norge.

Vedlegg 3: Oversikt over HG Capitals selskapsportefølje

- (16) For ytterligere opplysninger om HG Capital, se www.hgcapital.com.

3.1.2 Virksomhetsområder

- (17) Selskapene i Visma Gruppen leverer en rekke IT-baserte produkter og tjenester innenfor flere ulike forretningsområder. Visma har særlig fokus på ulike typer programvarer. Dette omfatter tilbud av spesialisert programvare, herunder primært programvare tilpasset virksomhetsstyring (enterprise resource planning - "**ERP**").
- (18) Visma tilbyr flere ulike typer ERP-software, herunder systemer for lønns- og personalstyring ("**HRM**") og økonomi- og regnskapsprogrammer ("**FMS**"). Visma sin HRM-software omfatter standardiserte lønnssystemer for mindre kunder med mindre avanserte behov, samt mer avanserte systemer og tjenester til store private og offentlige kunder med komplekse behov. Lønnssystemene utgjør kjernen av Vismas HRM-programvare, men Visma tilbyr også selvbetjeningsløsninger som gir ansatte mulighet til å selv registrere data, løsninger for bemanningsplanlegging, samt løsninger for strategisk organisasjonsutvikling som sikrer at kundene jobber strategisk med å tiltrekke, utvikle og beholde ansatte.
- (19) Innen FMS-systemer er det regnskapssystemer, altså systemer for selve bokføringen, som utgjør kjernen av Visma sine produkter. Visma tilbyr enkle regnskapsprogram for små bedrifter og foreninger, samt helintegreerte løsninger for større bedrifter og offentlige virksomheter. Slike helintegreerte løsninger inkluderer også diverse tilhørende FMS-programvare, herunder budsjettløsninger, regnskapsløsninger og rapporteringssystemer.
- (20) Videre tilbyr Visma enkelte løsninger for bruk av data i selskapers beslutningsprosesser (business intelligence – "**BI**") og programvare tilpasset kunde- og klienthåndtering (customer relationship management – "**CRM**"). Visma er ingen stor aktør innen BI, men har enkelte BI-systemer. Visma har kontroll i selskapet Create Solutions, som selger analyseprodukter hovedsakelig til næringsseidendom, meglere og banker. I tillegg har Visma produktet One-Stop Reporting, som er et system for rapportering, budsjettering og konsolidering. Systemet integreres med kundens eksisterende regnskapssystem.
- (21) CRM-systemer er en relativt beskjeden del av Vismas virksomhet, og er heller ikke et satsningsområde for Visma. Det er illustrerende at Visma i mai 2020 solgte seg ut av selskapet SuperOffice, som leverer et av Norges mest utbredte CRM-systemer. Visma har også tilbudt produktet Visma CRM, men dette er besluttet lagt ned med virkning fra 31. desember 2020. Dermed tilbyr Visma hovedsakelig CRM funksjonalitet gjennom Severa og PowerOffice.
- (22) Mange av Visma sine systemer tilbys både som en software, et selvstendig produkt implementert i kundens egen hardware ("on premise"), og som en samlet software- og tjenesteløsning gjennom en "software-as-a-service"-modell ("**SaaS**"). Vismas SaaS løsninger driftes hos Visma (eller underleverandører), og kundene kobler seg til programvaren via en nettleser og leier tilgang gjennom et abonnement.
- (23) I tillegg til programvare tilbyr Visma også andre typer produkter og tjenester. Dette inkluderer blant annet konsulenttjenester i form av IT rådgivning, systemutvikling og applikasjonsforvaltning. Visma tilbyr også kurs innen systemopplæring, fagopplæring og lover og regler. [REDAKERT] Kursvirksomhet vil derfor ikke omtales nærmere i denne meldingen.
- (24) For mer informasjon om Visma, se www.visma.no

3.2 Sticos AS

3.2.1 Juridisk og organisatorisk struktur

- (25) Sticos er et norsk selskap etablert i 1983. Sticos er i dag et heleid datterselskap av Auticon Holding AS, som igjen eid av Skrogstad Holding AS (34%), Skrogstad Holding 1 AS (33%) og Skrogstad Holding 2 AS (33%).
- (26) Sticos er lokalisert i Trondheim med ca. 110 ansatte og har kun virksomhet i Norge. Sticos har ingen datterselskaper.
- (27) Som nevnt erverver Visma også 100 prosent av aksjene i selskapet Lisensrettigheter AS som del av Transaksjonen. Lisensrettigheter AS ble stiftet i september 2020, har ingen ansatte og har heller ingen virksomhet utover en lisensavtale som tilgjengeliggjør visse immaterielle rettigheter for Sticos, og selskapet omtales derfor ikke nærmere i det følgende.

3.2.2 Virksomhetsområder

- (28) Sticos tilbyr faglig oppslagsverk, fagsupport og online kurs innenfor lønn, arbeidsrett, HR, regnskap, skatt, merverdiavgift og personvern, for små og mellomstore private bedrifter, samt kommuner og fylkeskommuner.
- (29) Det største forretningsområdet til Sticos er selve oppslagsverket. Produktene Sticos Oppslag og Oppslag Kommune er faglige oppslagsverk for ansatte som jobber med regnskap og lønn. Produktene Sticos Personelhåndbok og Lederhåndbok inneholder oppdatert og strukturert regelverk innen personalledelse. Oppslagsproduktene har som formål å forenkle arbeid med det relevante regelverket, og på den måten effektivisere arbeidsprosessene. Oppslagsverkene er nettbaserte, og utgjorde samlet over [REDACTED] av Sticos omsetning i 2019.
- (30) Sticos tilbyr også fagsupport og digitale kurs innenfor skatt, merverdiavgift, regnskap, lønn, personal, arbeidsrett og personvern. Mens Sticos fagsupport er inkludert i det øvrige produkttilbudet, utgjorde kursvirksomheten ca. [REDACTED] prosent av Sticos omsetning i 2019. Videre tilbyr Sticos et brettspill innen GDPR, med en omsetning på ca. [REDACTED]
- (31) For å ytterligere forenkle og effektivisere arbeid med regnskap og personalarbeid, tilbyr Sticos også i noen grad diverse software-løsninger:
- Sticos Oversikt er et nettbasert verktøy for oppdragsstyring, kvalitetssikring og avstemming for regnskapsførere. Formålet er å sikre at arbeidet utføres i henhold til god regnskapsføringsskikk, og produktet utgjorde ca. [REDACTED] prosent av selskapets omsetning i 2019.
 - Sticos Rapport er et styringsverktøy som genererer oversiktlige resultatrapporter og nøkkeltall, hvor produktet stod for [REDACTED] prosent av omsetningen i 2019.
 - Sticos Likviditet er et likviditetsstyringsverktøy som gir oppdaterte likvidetsprognoser. Produktet stod for [REDACTED] prosent av omsetningen i 2019.
 - Sticos HR er et system som inneholder grunnleggende verktøy for oppfølging av ansatte, herunder ferie- og fraværshåndtering, oppfølging av sykemeldte og personalregister. Sticos HR utgjorde [REDACTED] prosent av selskapets omsetning i 2019.
 - Sticos HMS inkluderer en HMS-håndbok for HMS-regelverket, samt et system for registrering og håndtering av avvik. Sticos HMS, som inkluderer håndboken, utgjorde samlet ca. [REDACTED] av selskapets omsetning i 2019.
- (32) Disse produktene tilbys som abonnementsløsninger til kundene.
- (33) Produktene Oversikt, Rapport og Likviditet kan integreres i bedriftens eksisterende regnskapssystem. Løsningene er også ERP-uavhengige og kan i dag integreres med følgende systemer: 24SevenOffice, Agresso, Agro Data, Duett, Info Easy, Navision, Sumango, Uni Economy, Uni Micro, Xledger, Ziriis og Visma sine systemer.
- (34) Kjernevirksomheten til Sticos er i hovedsak basert på egne løsninger. Sticos tilbyr hele verdikjeden fra salg, utvikling, vedlikehold, integrasjon med kundenes egne systemer, innholdsproduksjon, kursgjennomføring, og support.
- (35) For mer informasjon om Sticos, se www.sticos.no.

3.3 Partenes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår

(36) Tabellen nedenfor viser Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i 2019.

Tabell 1: Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i 2019

Foretak	Omsetning i MNOK	Driftsresultat i MNOK
Visma Gruppen (inkludert HG Capital) ¹	16 228,2	-
Visma Gruppen (ekskludert HG Capital)	15 027,78	1 397,42
Sticos AS	175,57	24,29

4. Markedene som berøres av foretakssammenslutningen

4.1 Beskrivelse av partenes produkter/tjenester

- (37) Sticos hovedvirksomhet består av å tilby digitalt innhold (content). Gjennom produktene Sticos Oppslag og Sticos Personal tilbys digitale og abonnementsbasert oppslagsverk innenfor regnskap og personalledelse. I tillegg tilbyr Sticos også noen enkle software-løsninger til private og offentlige selskaper.
- (38) Visma tilbyr flere produkter og tjenester tilpasset ulike kunder og sektorer, herunder særlig ERP-systemer. Vismas produkter inneholder i liten grad digitalt content.
- (39) Følgelig eksisterer det kun et svært begrenset horisontalt overlapp mellom Partene, jf. nærmere nedenfor.

4.2 Relevante markeder

4.2.1 IT-markedet

- (40) EU Kommisjonen ("Kommisjonen") har lagt til grunn at IT-markedet kan deles opp i tre overordnede produktmarkeder: i) markedet for IT-tjenester, ii) markedet for computer hardware og iii) markedet for computer software.²
- (41) Partene i saken tilbyr kun IT-tjenester og IT-software. Sondringen mellom ulike markeder for IT-tjenester og IT-software er imidlertid kunstig og anvendes ikke i praksis. Dette fordi software og tjenester som regel tilbys i kombinasjon, og det er derfor vanskelig å trekke et klart skille. Det kundene på IT-markedet etterspør, er en IT-løsning som hjelper virksomheten med å løse ulike oppgaver. En slik løsning inkluderer normalt *en tjeneste som er basert på en nødvendig software*.
- (42) Det er betydelig tilbudssubstitusjon mellom tilbydere av software og IT-tjenester. De fleste leverandører av software tilbyr også tilhørende tjenester, og omvendt. Det er dessuten utstrakt bruk av underleverandører i markedet. Det innebærer at leverandører som ikke tilbyr et spesifikt produkt eller tjeneste, likevel kan operere som hovedleverandør og således konkurrere om kontrakter på tvers av segmentene.
- (43) I relasjon til denne Transaksjonen er det derfor ikke mulig eller hensiktsmessig å segmentere IT-markedet i to separate markeder basert på tjenester og software.

4.2.2 Markedet for EAS-programvare

- (44) Kommisjonen har i tidligere avgjørelser identifisert et eget marked for enterprise application software ("EAS").³ EAS er en fellesbetegnelse for programvare som understøtter sentrale forretningsprosesser, og bidrar til å optimalisere bruken av ressurser i en virksomhet.

¹ Den norske omsetningen i HG Kapital kommer fra Visma og Azets AS. Konsernomsetningen til Azets i Norge anslås å være på ca. MNOK [REDACTED]

² Se bl.a. M.6237 *Computer Sciences Corporation/iSOFT Group*

³ M.3216 *Oracle/Peoplesoft* avsnitt 15 flg.

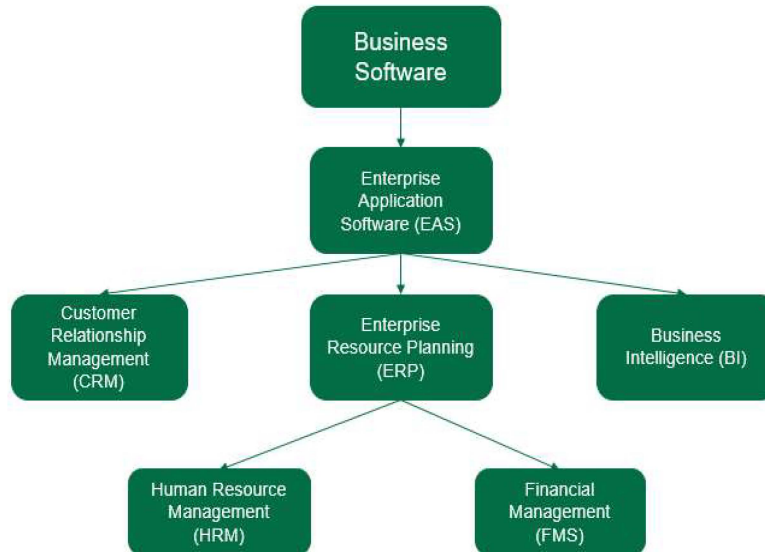
- (45) EAS-programvare kan igjen deles inn i flere underkategorier/segmenter basert på programvarens funksjonalitet, herunder:
- 1) Enterprise Resource Planning ("**ERP**"), som består av programvare for å administrere virksomhetens ressurser
 - 2) Customer Relationship Management ("**CRM**"), som består av applikasjoner for kundekontakt, salg og markedsføring
 - 3) Supply Chain Management ("**SCM**"), som består av programvare for planlegging, produksjon og levering av bedriftens varer eller tjenester, og
 - 4) Business Intelligence ("**BI**"), som består av systemer for å spore, analysere og håndtere data som brukes ved bedriftens beslutningsprosesser.⁴
- (46) Partene kjenner ikke til praksis hvor det er tatt endelig stilling til hvordan produktmarkedet innenfor EAS-programvare skal avgrenses. Kommisjonen har tidligere lagt til grunn at EAS-programvare kan segmenteres etter underkategoriene angitt ovenfor, samt at ERP-programvare kan segmenteres ytterligere til systemer for lønn- og personalstyring ("**HRM**") og økonomi- og regnskapssystemer ("**FMS**").⁵
- (47) Imidlertid åpnet Kommisjonen i *HG/Vista/Allocate* fra 2018 for at det kan eksistere et samlet produktmarked for alle EAS-systemer. Dette var anført av partene, og Kommisjonen uttalte at:
- "The responses to the market investigation in this case 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."⁶
- (48) Kommisjonen tok imidlertid ikke endelig stilling til dette da transaksjonen ikke medførte konkurransebegrensninger uavhengig av markedsdefinisjon, og analyserte transaksjonens virkninger på et snevrere HRM-marked.
- (49) Partene er enig i at det er treffende å vurdere all EAS-programvare som del av samme marked. Det er flere utfordringer ved å segmentere ut deler av EAS-markedet på bakgrunn av programvarens funksjon:
- (50) For det første er det ikke nødvendigvis samsvar mellom programvarens funksjon og hvordan de aktørene som leverer produkter og tjenester innen EAS kategoriserer produktene sine. Aktører kan noen ganger inkludere lignende funksjoner i andre kategorier enn de opplistede. Det er heller ingen klar grense mellom de ulike underkategoriene. Eksempelvis kan lønnsutbetalingssystemer inngå både i HCM-systemene og i FMS-systemene.
- (51) For det andre tilbyr de store aktørene i EAS-segmentet produkter innenfor flere eller alle underkategorier av EAS. Flere aktører tilbyr også samlede pakker som kombinerer CRM, HRM og FMS. Slike pakker er ment å dekke hele kundens behov for EAS. Det er også stor grad av tilbudssubstitusjon, da de større aktørene som bare tilbyr spesifikke kategorier av EAS, enkelt kan legge om driften til å tilby hele spekteret.
- (52) Det ovennevnte viser at Kommisjonens vurdering er riktig og at det ikke er grunnlag for å segmentere markedet for EAS-programvare ytterligere. Partene har likevel for denne meldingens formål inngitt opplysninger basert på en snever segmentering etter programvarens funksjon.
- (53) For oversiktens skyld har Visma utarbeidet en illustrasjon som viser de ulike markedssegmentene innen EAS-programvare som er berørt av Transaksjonen:

Figur 1: Oversikt over produktmarkedet

⁴ M.4944 *SAP/Business Objects* avsnitt 13 flg.

⁵ M.8984 *HG/Vista/Allocate* avsnitt 18 og M.4944 *SAP/Business Objects* avsnitt 7 flg.

⁶ M.8984 *HG/Vista/Allocate* avsnitt 20



4.2.3 Markedet for digitalt "content"

(54) Kommisjonen har tidligere lagt til grunn at det eksisterer separate markeder for digitalt content som betales av brukerne (gjennom abonnementsløsninger eller tilgangsgebyrer) og content som er gratis for brukerne (finansieres gjerne gjennom salg av annonseplasser på nettsiden).⁷

(55) Videre har Kommisjonen gitt uttrykk for at det eksisterer en rekke produktmarkeder innen content-segmentet avhengig av hvilke tjenester som tilbys. I *Vodafone/Vivendi/Canal Plus* ble det formulert slik:

"[...] There are likely to be a number of distinct paid-for content markets, reflecting the distinct user demand for particular types of content services. A wide range of content providers and developers such as music/movie producers, universities, individuals exists."⁸

(56) Etter Partenes oppfatning kan det derimot være hensiktsmessig å avgrense markedet basert på hvilke brukere innholdet retter seg mot. Partenes produkter er faglige oppslagsverk knyttet til tolkning av lover og regler. Produktene vil dermed først og fremst være aktuelle for næringsdrivende.

(57) Det er ikke nødvendig å ta endelig stilling til markedsdefinisjon ettersom Transaksjonen ikke vil ha noen konkurransemessige virkninger i et marked for faglig digitalt content. Partene vil oppgi informasjon basert på et marked for digitalt content som inneholder faglige oppslagsverk.

4.3 Relevant geografisk marked

(58) Kommisjonen har i flere avgjørelser lagt til grunn at markedet for EAS-programvare minst omfatter hele EØS, men samtidig åpnet for at markedet kan være globalt.⁹ Når det gjelder IT-tjenester har Kommisjonen også fremhevet at flesteparten av aktørene er aktive på et globalt eller europeisk nivå.¹⁰ Kommisjonen har også vektlagt at tilbyderne i stor grad er internasjonale aktører, med en global tilstedeværelse. Videre har den raske utviklingen i IT-markedet medført at det ikke er nødvendig med lokal tilstedeværelse for å kunne tilby tjenestene til kundene. Dette illustreres av at en rekke europeiske IT-leverandører har flyttet sin virksomhet til lavkost-land som India, Bangladesh, Vietnam og Sri Lanka. Det ovenstående tilsier klart at markedet er globalt, eller i det minste europeisk.

(59) Kommisjonen har videre fremholdt at markedets geografiske utstrekning kan variere mellom de enkelte segmentene avhengig av hvilket innhold som tilbys, samt at markedene for en del

⁷ M.973 *Bertelsmann/Burda/HOS Lifeline* avsnitt 8 og COMP/JV.48 *Vodafone/Vivendi/Canal Plus* avsnitt 40 flg.

⁸ COMP/JV.48 *Vodafone/Vivendi/Canal Plus* avsnitt 45.

⁹ M.8984 *HG/Vista/Allocare* punkt 4.2 med videre henvisninger

¹⁰ M.6921 *IBM/UBIS* avsnitt 27-28

programvarer er nasjonale av kulturelle, språklige og regulatoriske årsaker.¹¹ For denne meldingens formål oppgis informasjon for nasjonale markeder.

5. Transaksjonen vil ikke påvirke konkurransen i noe marked/segment

5.1 Innledning

- (60) Transaksjonen vil ikke ha noen negative konkurransemessige virkninger. Generelt tilbyr partene helt ulike produkter som dekker ulike funksjoner, og de utøver dermed ingen eller et svært begrenset konkurransepress mot hverandre. Visma sine produkter består primært av ERP-systemer i form av regnskapssystemer og lønssystemer. Sticos hovedvirksomhet består derimot av digitalt content innenfor regnskap, lønn og HR. Visma har en svært beskjeden tilstedeværelse innenfor digitalt content på de fagområdene Sticos tilbyr. Følgelig eksisterer det kun et svært begrenset horisontalt overlapp mellom Partene, jf. nærmere nedenfor.
- (61) Partene er ikke kjent med at det finnes noen offisiell statistikk som kan benyttes til å beregne markedsandeler i markedene omfattet av Transaksjonen.
- (62) Markedsandelene som presenteres i denne meldingen er derfor basert på Vismas beste anslag og på offentlig tilgjengelig omsetningsinformasjon om andre markedsaktører. Visma har på bakgrunn av det som anses for å være relevante aktører, gjort en skjønnsmessig fordeling av aktørenes omsetning basert på segmentinndelingen gjennomgått i punkt 4 ovenfor.
- (63) I tillegg har mange av de større aktørene flere forretningsområder, og den nøyaktige fordelingen av omsetningen mellom forretningsområder og ulike produkter er ikke kjent for Visma. Det er derfor knyttet en viss usikkerhet til hvilken andel av aktørenes omsetning som skal allokeres til hvert av de spesifikke markedene/segmentene.
- (64) Allokering av inntekter i vedlagte tabell er derfor nødvendigvis skjønnsmessig og basert på Vismas beste skjønn, herunder kjennskap til, og oppfatning av, de ulike aktørene i bransjen. Etter Vismas oppfatning gir de oppgitte markedsandelene et representativt bilde av konkurransesituasjonen.

Vedlegg 4: Vismas estimat over markedsandeler (konfidensiell)

- (65) Kolonnen "other" omfatter alt fra lokale leverandører til store internasjonale selskaper som Visma vet er aktive på det norske markedet, men hvor Visma har liten innsikt i allokering av omsetning. Kolonnen omfatter selskaper som Maestro, Salesforce, Qlick, Tableau, Talentsoft, Cornerstone, IBM, Sopra Steria, Maconomy, Monitor ERP, Prodsys, Ziriis, Rambase, Agendec, CGI, Ibistic og flere.
- (66) Basert på Vismas estimer, har Partene en felles markedsandel på under 20 prosent i alle markeder omfattet av Transaksjonen. Dette gjelder uansett hvordan markedene avgrenses. I det følgende gis det derfor en kortfattet beskrivelse av markedene og Transaksjonens virkninger.
- (67) Det bemerkes at Visma ikke har inkludert BPO-tjenester (business process outsourcing) i beregningen av totalmarkedet og Partenes markedsandeler. HG Capital, som har enekontroll i Visma Gruppen, tilbyr BPO-tjenester gjennom datterselskapet Azets. Azets har en omsetning på ca. [REDACTED] Visma har en omsetning på ca. [REDACTED] innen BPO, mens Sticos ikke tilbyr BPO-tjenester. Hvis man inkluderer BPO-tjenester i beregningen av markedsandeler vil markedene være betydelig større, og Partenes markedsandel vil følgelig bli lavere enn hvis BPO-tjenester ikke medregnes. Til illustrasjon la Regnskap Norge i en rapport fra 2018 til grunn at omsetningen fra salg av FMS- og HRM-systemer, inkludert BPO-tjenester, var på 16 milliarder kroner.¹²

5.2 Markedet for digitalt content

- (68) Sticos faglige oppslagsverk retter seg i hovedsak mot profesjonelle regnskapsførere, revisorer, økonomer og personalledere, og tar for seg områdene regnskap og personalledelse. Tyngdepunktet i Vismas digitale content skiller seg fra Sticos både hva gjelder innhold, funksjon og brukermasse. Vismas hovedprodukter innenfor denne kategorien er produktene Veilederen Oppvekst, Veilederen Helse og Omsorg og Veilederen Barnevern. Disse digitale veilederne retter seg mot offentlig ansatte,

¹¹ M.8180 Verizon/Yahoo avsnitt 61-62 og COMPIJV.48 Vodafone/Vivendi/Canal Plus avsnitt 46.

¹² <https://finansavisen.no/nyheter/naeringsliv/2020/01/29/7492724/kraftig-regnskapsvekst>

- og gir en oppdatert oversikt over gjeldende regler innenfor fagområdene undervisning, barnevern og helse- og omsorg.
- (69) Det norske markedet for digitalt content antas å være av betydelig størrelse og for å være svært variert i innhold, brukermasse og pris. Partene har ikke fullstendig oversikt over alle digitale faglige oppslagsverk som tilbys i Norge, og oppgir informasjon basert på de aktørene de har kunnskap om.
- (70) Visma beregner størrelsen på totalmarkedet for å være ca. [REDACTED] basert på salgsinntekter. Sticos salg av digitalt content utgjorde i 2019 ca. [REDACTED] hvilket gir en markedsandel på ca. [REDACTED].¹³ Visma har på sin side en inntekt på ca. [REDACTED] i denne kategorien, hvilket gir en markedsandel på [REDACTED].
- (71) Etter Transaksjonen vil Partens samlede markedsandel fortsatt være moderat, på [REDACTED]. At Partenes samlede markedsandel er under 20 prosent tilsier i seg selv at Transaksjonen ikke vil ha noen konkurransebegrensende virkninger.
- (72) Som det fremgår av det ovennevnte er Partene heller ikke nære konkurrenter i dette segmentet, som er svært fragmentert. Av Vismas totale inntekt fra salg av digitalt content på ca. MNOK [REDACTED] er MNOK [REDACTED] fra salg av veiledere innenfor undervisning, barnevern og helse. Sticos produkter retter seg derimot i hovedsak mot profesjonelle regnskapsførere og personalledere, og Sticos oppslagsverk dekker dermed en helt annen funksjon og andre behov hos kundene enn Vismas oppslagsverk. Visma har bare to produkter som er relevante for regnskapsførere og personalledere: Drafftlt og Descartes. Gjennom Drafftlt tilbys en digital plattform som forenkler og digitaliserer etterlevelsen av GDPR. Plattformen inneholder en innføring i personvernforordningen. Descartes er et revisjonsprogram, som også inneholder veiledning og sjekklister for revisjonen. Vismas samlede salgsinntekt fra Drafftlt og Descartes er [REDACTED]. Visma har også et [REDACTED].
- [REDACTED]
- (73) Partene tilbyr dermed svært ulike produkter for ulike kunder, og utøver ingen eller et svært begrenset konkurransepress mot hverandre i dette segmentet. Partene opplever derimot et konkurransepress fra en rekke øvrige aktører. Sticos disiplineres særlig [REDACTED]. Videre utøver aktøren [REDACTED]. Det bemerkes også at alle aktører innenfor dette segmentet av digitalt content konkurrerer mot fysiske bøker, som oppslagsverk, veiledere og kommentarutgaver til lover og regler. Dette innebærer at Partene har insentiv til å holde pris og kvalitet på et konkurransedyktig nivå, herunder å ha et kontinuerlig fokus på å komme med nyskapende og effektive løsninger med oppdatert innhold.
- (74) På denne bakgrunn mener Partene at Transaksjonen ikke utløser konkurranseproblemer på markedet for digitalt content.

5.3 Markedet for CRM-systemer

- (75) CRM-systemer defineres som systemer for kundeforhold, og omfatter blant annet automatisering av salg, markedsføring, kundeservice og support.¹⁴ Sticos tilbyr i dette segmentet er Sticos Oversikt. Sticos Oversikt er et nettbasert styringsverktøy, som er ment å hjelpe regnskapsførere med å få kontroll på kunder, oppdrag, oppgaver og tidsfrister. Etter Partenes vurdering vil Sticos Oversikt derfor totalt sett være å anse som et CRM-system.
- (76) Sticos Oversikt inneholder imidlertid også en funksjon for automatisk avstemming, som Partene anser for å være et FMS-system. Avstemmingsfunksjonen utgjør [REDACTED] av inntektene knyttet til Sticos Oversikt, og er nærmere omtalt under punkt 5.4 om FMS-systemer nedenfor.
- (77) Visma beregner den totale størrelsen på det norske markedet for CRM-systemer for å være på ca. [REDACTED]. Visma sin inntekt fra salg av CRM-systemer/funksjonalitet er ca. [REDACTED] hvilket gir en markedsandel på [REDACTED]. Sticos omsetning fra salg av CRM-systemer er på ca. [REDACTED] hvilket gir en markedsandel på [REDACTED].¹⁵ Samlet vil Partene etter Transaksjonen dermed ha en

¹³ Omsetningen til Sticos er basert på Vismas estimat. Sticos legger selv til grunn en omsetning på ca. [REDACTED]. Basert på tallene fra Sticos vil Sticos ha en lavere markedsandel i dette segmentet, på [REDACTED].

¹⁴ M.3978 Oracle/Siebel avsnitt 7

¹⁵ Omsetningen til Sticos er basert på Vismas estimat. Sticos legger selv til grunn en omsetning på ca. [REDACTED]. Basert på tallene fra Sticos vil Sticos ha en lavere markedsandel i dette segmentet, på [REDACTED].

- svært beskjeden markedsandel på [REDACTED] på et eventuelt separat marked for CRM-systemer.
- (78) Den beskjedne felles markedsandelen tilsier i seg selv at Transaksjonen ikke har noen virkninger i dette markedet/segmentet. Videre er markedet fragmentert og Partene vil møte stor konkurranse fra en rekke tilbydere, herunder store internasjonale aktører som Salesforce, Microsoft CRM, Hubspot, Pipedrive og Zoho CRM. Samtlige av disse aktørene er til stede i Norge.
- #### 5.4 Markedet for FMS-systemer
- (79) Et eventuelt marked for FMS-systemer inneholder en rekke ulike produkter og tjenester, og omfatter alt fra regnskapssystemer til systemer for årsoppgjør og rapporteringssystemer. Innen FMS-systemer tilbyr Visma hovedsakelig regnskapssystemer, hvor noen av løsningene inkluderer diverse tilhørende FMS-programvare for blant annet budsjett, regnskap og rapportering.
- (80) Som nevnt i punkt 5.3 ovenfor, tilbyr Sticos gjennom produktet Sticos Oppslag et avstemmingssystem som etter Partenes oppfatning er å anse som et FMS-system. Dette segmentet er det eneste FMS-systemet Sticos tilbyr.
- (81) Visma beregner den totale størrelsen på det norske markedet for FMS-systemer for å være på ca. [REDACTED]. Visma sin inntekt fra salg av FMS-systemer er ca. [REDACTED] hvilket gir en markedsandel på [REDACTED]. Sticos omsetning fra salg av avstemmingssystemet er på ca. [REDACTED] hvilket gir en markedsandel på [REDACTED].¹⁶ Samlet vil Partene etter Transaksjonen dermed ha en markedsandel på et eventuelt separat marked for FMS-systemer på [REDACTED] med en inkrementell økning på [REDACTED].
- (82) Partenes samlede markedsandel på et eventuelt marked for FMS-systemer vil også etter Transaksjonen være på under 20 prosent, hvilket i seg selv tilsier at konkurransen ikke påvirkes negativt av Transaksjonen. Dette underbygges av at den inkrementelle økningen i dette segmentet er ubetydelig.
- (83) Videre viser det ovennevnte at det er betydelige forskjeller mellom produktene Partene tilbyr. Mens Visma har hovedfokus på regnskapssystemer, har Sticos ikke et regnskapssystem, men *ett* produkt for *avstemming* av regnskap.
- (84) Sticos Oversikt, inkludert systemet for avstemming, er ment å skulle integreres med bedriftens eksisterende regnskapssystem. Sticos programvare kan dermed ikke anses som substitutter for regnskapssystemene som Visma har hovedfokus på. Partene konkurrerer dermed heller ikke med hverandre, da produktene deres hovedsakelig er komplementære.
- (85) Videre er markedet for FMS-systemer kjennetegnet av at en rekke store aktører utøver et sterkt konkurransepress på Partene. Eksempler er SAP, IFS, Unit4 og Microsoft.
- (86) I tillegg til vil det være enkelt for andre aktører og tre inn på markedet. Aktørene må forholde seg til lovbestemte krav for FMS-systemer, men det er utover dette ikke betydelige reguleringshindringer i markedet. Skybaserte tjenester gjør også at det vil være enklere for andre aktører å tre inn på markedet, og at etableringshindringene blir lavere. Det gir også internasjonale aktører muligheten til å etablere seg i markedet uten lokal tilstedeværelse. Dette illustreres også av at flere internasjonale aktører har etablert seg i det norske markedet de siste årene. Et eksempel er det amerikanske selskapet NetSuite av Oracle, som er et av verdens ledende IT-selskaper med en bred portefølje av produkter, herunder skybaserte FMS-systemer. Microsoft lanserte også det skybaserte ERP-systemet Dynamics 365 i 2016, som er et globalt produkt.¹⁷
- (87) Økende internasjonalisering av næringslivet har også senket eventuelle etableringshindre ved å svekke betydningen av internasjonale språkbarrierer. Det har for eksempel blitt vanlig at selskaper bruker engelsk som forretningsspråk, og således anvender en engelsk versjon av programvaren. Utviklingen av skybaserte tjenester har dessuten gjort det enklere for aktørene å tilby nye systemer og ivareta interaksjonen med kundene ettersom dette kan gjøres i skyen.
- (88) Gjennomgangen ovenfor viser at Transaksjonen ikke vil ha noen negative konkurransemessige virkninger i et eventuelt marked for FMS-systemer.

¹⁶ Omsetningen til Sticos er basert på Vismas estimat. Sticos legger selv til grunn en omsetning på ca. [REDACTED]. Sticos vil imidlertid ha en markedsandel på [REDACTED] også hvis man legger til grunn at Sticos har en omsetning på [REDACTED].

¹⁷ Microsoft: Alle flytter økonomisystemet til skyen | DXC Blogs Norge

5.5 Markedet for HRM-systemer

- (89) HRM-systemer omfatter lønssystemer, som benyttes til bl.a. timesføring og produksjon av lønnsoppgaver til de ansatte, herunder sikre korrekt skattetrekk, avsette feriepengar og beregne arbeidsgiveravgift. I tillegg omfatter HRM-systemer automatisering av ulike HR- og HRM-prosesser, som personalregistre, systemer for ansattutvikling og avviksregistrering.
- (90) Sticos produkt Sticos Personal består av de fire modulene HR-system, HMS-system, Lederhåndbok og Personelhåndbok. Lederhåndboken og Personelhåndboken klassifiseres som digitalt content, og er derfor ikke å anse som et HRM-system. Det er kun gjennom HR-systemet og HMS-systemet at Sticos i begrenset grad også tilbyr HRM-systemer. Sticos Personal inneholder enkle verktøy for oppfølging av ansatte gjennom ferie- og fraværshåndtering, oppfølging av sykemeldte, reiseregningssystem og personalregister. Sticos HMS består av et system for avviksregistrering- og håndtering. Samlet utgjør Sticos HRM-systemer ca. [redacted] av selskapets omsetning.
- (91) Vismas HRM-systemer består hovedsakelig av lønssystemer, hvilket Sticos ikke tilbyr. Integrert i Vismas lønssystemer er også øvrig programvare, slik som selvbetjeningsløsninger som gir ansatte mulighet til å selv registrere data, løsninger for bemanningsplanlegging og løsninger for strategisk organisasjonsutvikling som sikrer at kundene jobber strategisk med å tiltrekke, utvikle og beholde ansatte.
- (92) Derimot har ikke Visma noen egne enkeltstående produkter som dekker tilsvarende funksjoner som Sticos HR- og HMS-systemer. I den grad Visma har egne HRM-systemer utover lønssystemer, er disse integrert i lønssystemene og selges ikke separat. [redacted]
- (93) Visma beregner den totale størrelsen på det norske markedet for HRM-systemer for å være på ca. [redacted]. Visma sin inntekt fra salg av HRM-systemer er ca. [redacted], hvilket gir en markedsandel på [redacted]. Sticos omsetning fra salg av HRM-systemer er på ca. [redacted], hvilket gir en markedsandel på [redacted].¹⁸ Samlet vil Partene etter Transaksjonen dermed ha en markedsandel på et eventuelt separat marked for HRM-systemer på [redacted] med en inkrementell økning på [redacted].
- (94) Partenes samlede markedsandel er dermed relativt beskjeden, og tilsier i seg selv at Transaksjonen ikke vil ha noen innvirkning på konkurransen i dette segmentet. Videre viser gjennomgangen ovenfor at Partene tilbyr svært differensierte produkter. Partene er ikke nære konkurrenter, da tyngdepunktet i Vismas produkter skiller seg fra Sticos hva gjelder hvilke funksjoner systemene dekker.
- (95) Markedet er videre fragmentert og Partene møter betydelig konkurranse fra en rekke tilbydere, herunder store internasjonale aktører som SAP (Tyskland), Oracle (USA), Talentsoft (Frankrike), Workday (USA), Cornerstone (USA), Sympa (Finland), Microsoft (USA) og Unit4 (Nederland). Samtlige av disse aktørene er til stede i Norge. Konkurransepresset Partene møter fra andre aktører forhindrer ethvert forsøk på utøvelse av markedsakt. For øvrig har utviklingen av skybaserte løsninger tilsvarende betydning for HRM-systemer som de har for FMS-systemer, jf. punkt 5.4 ovenfor.
- (96) Gjennomgangen viser at Transaksjonen ikke vil ha negative konkurransemessige virkninger i et eventuelt marked for HRM-systemer.

5.6 Markedet for BI-systemer

- (97) BI-systemer er systemer som transformerer rådata til meningsfull informasjon som understøtter forretningsforståelse og beslutningsprosesser. Dataene presenteres i et format som passer brukerens rolle eller oppgave.
- (98) Sticos tilbyr to produkter som kan klassifiseres som BI-systemer: Sticos Rapport og Sticos Likviditet. Sticos Rapport er et rapporteringsverktøy, som gir en oversiktlig fremstilling av resultatrapporter og nøkkeltall. Sticos Likviditet som transporterer rådata til oppdaterte likviditetsprognoser. Hver av produktene står for [redacted] av Sticos omsetning.
- (99) Visma beregner den totale størrelsen på det norske markedet for BI-systemer for å være på ca. [redacted]. Visma sin inntekt fra salg av BI-systemer er ca. [redacted], hvilket gir en markedsandel

¹⁸ Omsetningen til Sticos er basert på Vismas estimat. Sticos legger selv til grunn en omsetning fra CRM-systemer på ca. [redacted]. Sticos sin markedsandel vil være svært lav – på [redacted] – også dersom man legger til grunn at Sticos omsetning er på [redacted].

på [redacted] Sticos omsetning fra salg av BI-systemer er på ca. [redacted] hvilket gir en markedsandel på [redacted]¹⁹. Samlet vil Partene etter Transaksjonen dermed ha en lav samlet markedsandel på et eventuelt separat marked for BI-systemer på [redacted] med en inkrementell økning på [redacted]

- (100) Partenes beskjedne samlede markedsandel tilsier i seg selv at konkurransen ikke påvirkes negativt av Transaksjonen. Begge Parter, og særlig Sticos, er beskjedne aktører innenfor dette segmentet. Partene disiplineres også av store og internasjonale konkurrenter som Qlik, Microsoft Power BI og Tableau. Videre er flere av kundene i markedet store selskap som kan utøve betydelig kjøpermakt.

6. Vertikalt forbundne markeder

- (101) Det foreligger ingen vertikalt berørte markeder idet partene verken enkeltvis eller samlet har en markedsandel som overstiger 30 prosent i et forutgående eller etterfølgende ledd til et produktmarked hvor en annen part opererer.

7. Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

- (102) En oversikt over Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i de berørte markedene er vedlagt nedenfor.

Vedlegg 5: Oversikt over Visma sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensiell)

Vedlegg 6: Oversikt over Sticos sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensiell)

8. De involverte foretakenes årsregnskap

- (103) Partenes årsregnskaper er offentlig tilgjengelig i Brønnøysundregistrene. For enkelthetens skyld er de også vedlagt denne meldingen.

Vedlegg 7: Visma AS årsregnskap for 2019

Vedlegg 8: Visma Norge Holding AS årsregnskap for 2019

Vedlegg 9: Sticos årsregnskap for 2019

Vedlegg 10: Azets AS årsregnskap for 2019

9. Vilkårene for forenklet melding er oppfylt

- (104) Vilkårene for inngivelse av forenklet melding er oppfylt, jf. konkurranseloven §§ 18 og 18a, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv. av 11. desember 2013 nr. 1466 § 3 første ledd nr. 3 b.

- (105) Foretakssammenslutningen innebærer at Visma Norge erverver Sticos. Partene er hovedsakelig aktive på ulike produktmarkeder, men har noe overlappende virksomhet på markedet for EAS-programvare, herunder spesifikt innenfor digitalt content, CRM-systemer, HRM-systemer og BI-systemer. Partene har en samlet markedsandel på under 20 prosent uavhengig av hvordan markedet defineres.

- (106) Det foreligger heller ingen vertikalt berørte markeder der Partene enkeltvis eller samlet har en markedsandel som overstiger 30 prosent i et forutgående eller etterfølgende ledd til en produktmarked hvor en annen part opererer.

10. Konfidensialitet

- (107) Vedlegg 1, 4, 5 og 6 samt de deler av denne meldingen som er markert med dobbel understreking må behandles strengt konfidensielt og unntas offentlighet i sin helhet, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2. Informasjonen er konkurransesensitiv og av en slik karakter av konkurrerende aktører eller andre tredjeparter kan nyttiggjøre seg av informasjonen i egen næringsvirksomhet ved å endre sine strategiske planer og markedstilpasning til skade for Partene.

¹⁹ Omsetningen til Sticos er basert på Vismas estimat. Sticos legger selv til grunn en omsetning fra BI-systemer på ca. [redacted] Sticos sin markedsandel vil være svært lav – på [redacted] – også dersom man legger til grunn at Sticos omsetning er på [redacted]

(108) En nærmere begrunnelse for hemmelighold er inntatt i Vedlegg 11.

Vedlegg 11: Begrunnelse for konfidensialitet

(109) Vi legger til grunn at Konkurransetilsynet vil behandle opplysningene strengt fortrolig. Det bes uansett om at undertegnede kontaktes hvis Konkurransetilsynet mottar begjæring om innsyn i denne meldingen med vedlegg.

Med vennlig hilsen
for Advokatfirmaet Wiersholm AS

Rakel Eilertsen

for Håkon Cosma Størdal