

SCHJØDT

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen
post@kt.no

Unntatt offentlighet

Oslo, 11. mars 2022

Dok.ref:

Saksansvarlig advokat:
Olav Kolstad

KONKURRANSELOVEN § 18

FORENKLET MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

Upheads BidCo AS' erverv av enekontroll i Upheads

1. KONTAKTINFORMASJON

1.1 Melder

Navn: Upheads BidCo AS
Adresse: Filipstad Brygge 2
0252 Oslo
Org.nr.: 987 399 066

1.2 Kontaktperson

Navn: Advokatfirmaet Schjødt AS
Advokat Morten Henriksen
Adresse: Postboks 2020
5817 Bergen
Telefon: +47 55 55 35 58 / +47 404 68 550
E-post: Morten.henriksen@schjodt.com

1.3 Målselskap

Navn: Upheads AS
Adresse: Vestre Svanholmen 4
4313 Sandnes
Org.nr.: 980 893 936

1.4 Kontaktperson

Navn: Advokatfirmaet Thommessen AS
Advokat Christian Grüner Sagstad
Adresse: Ruseløkkveien 38,
0251 Oslo
Telefon: +47 23 11 13 28 / +47 930 95 240
E-post: cgs@thommessen.no

2. BESKRIVELSE AV TRANSAKSJONEN

2.1 Innledning

- (1) Transaksjonen innebærer at Norvestor VIII SCSp, representert av sin general partner Norvestor VIII (GP) S.A.R.L. som er registrert i Luxembourg Trade and Companies Register under registreringsnummer B229046, gjennom sitt nyetablerte indirekte datterselskap Upheads BidCo AS (heretter «BidCo» eller «Melder») skal erverve 100% av aksjene i Upheads AS (heretter «Upheads» eller «Målselskapet») fra Upheads Holding AS (heretter «Selger»), og gjennom dette oppnå enekontroll i Målselskapet.

2.2 Transaksjonsstrukturen

- (2) Norvestor erverver 100 % av aksjene i Upheads AS gjennom de mellomliggende selskapene Upheads BidCo AS (org.nr. 928 786 552), Upheads MidCo AS (org.nr. 928 786 544), Upheads TopCo AS (org.nr. 928 786 528) og Norvestor Upheads Holding AS (org.nr. 928 675 319) fra Upheads Holding AS, som indirekte er kontrollert av Ove Rydland. Norvestor VIII SCSp vil ha kontroll over Melder og samtlige av de mellomliggende selskapene referert til ovenfor.
- (3) Transaksjonen er strukturert som et aksjesalg, hvoretter BidCo gjennom aksjekjøpsavtale datert 8 mars 2022 skal erverve 100% av aksjene i Upheads. Det er et vilkår i avtalen at transaksjonen skal godkjennes av Konkurransetilsynet, og formell overtakelse vil derfor først finne sted etter at nødvendig godkjenning foreligger.

2.3 Formålet med transaksjonen

- (4) Norvestor VIII SCSp er et private equity fond forvaltet av Norvestor Investment Management S.a.r.l. (heretter «Forvalter» og sammen med de øvrige selskaper som utgjør Norvestor-konsernet «Norvestor»). Norvestor VIII SCSp ønsker gjennom transaksjonen å tilføre finansielle og forretningsmessige ressurser for å videreutvikle Upheads konkurransevne og tilstedeværelse. I løpet av sine mer enn 30 års drift har Norvestor foretatt mer enn 70 lignende oppkjøpsinvesteringer gjennom sine ulike fond. Den varslede transaksjonen er derfor en typisk investering for Norvestor, og inngår således i dens normale investeringsaktivitet. Som følge av Målselskapets diversifiserte virksomhet sammenliknet med øvrige eksisterende porteføljeselskap av fond rådgitt eller forvaltet av Norvestor vil også ervervet bidra til at Norvestor får mer komplementær tilstedeværelse innen IT- og programvare.

2.4 Meldeplikt

- (5) Transaksjoner der en eller flere foretak samlet eller hver for seg varig overtar kontroll over et annet foretak er meldepliktige til Konkurransetilsynet jf. krrl. § 18.
- (6) Det er klart at BidCo gjennom ervervet av 100% av aksjene vil oppå varig enekontroll over Upheads, slik at transaksjonen er meldepliktig, jf. krrl. § 18, jf. § 17.
- (7) Videre har Melder (konsolidert) og Målselskapet en omsetning som samlet og hver for seg overstiger terskelverdiene i § 18 (2), jf. nærmere om dette under punkt 4.
- (8) Samtidig er vilkårene for å inngå forenklet melding oppfylt, da det ikke foreligger horisontal overlapp mellom partenes virksomhet, og i alle tilfeller vil partenes markedsandel ikke overstige 20%, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 (1) nr.3 bokstav a og b. Det vises i den forbindelse til redegjørelsen inntatt under punkt 5.

3. BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE

3.1 Norvestor og Melder

- (9) Norvestor er en nordisk private equity fondsforvalter som rådgir og forvalter flere fond. De har en forretningsfilosofi som primært består i å investere i middels store nordiske selskaper innenfor et bredt spekter av industrier. Norvestor fokuserer primært på investeringer i virksomheter i Norden med en omsetning mellom MEUR 25 og MEUR 250. Det er i dag syv forskjellige Norvestor-fond som igjen eier porteføljeselskaper.
- (10) Norvestor har hovedkontor i Oslo, og 4 andre kontorer verden rundt. Dette inkluderer kontorer i København, Helsinki, Luxembourg og Stockholm. Totalt har Norvestor rundt 35 ansatte.
- (11) Melder er et nystiftet selskap, opprettet for det formål å være kjøper i transaksjonen.
- (12) Fond forvaltet eller rådgitt av Norvestor eier enkelte selskaper innenfor IT-service og programvare. Ingen av disse selskapene driver imidlertid i direkte konkurranse med Upheads. Det kan i den forbindelse vises til at fond forvaltet eller rådgitt av Norvestor har 7 porteføljevirkosmheter, som i større eller mindre omfang er aktive innen IT-tjenester og programvare. Av disse er det kun CegalSysco som har en teoretisk konkurranseflate mot Målselskapet, mens øvrige selskaper ikke har tjenester eller programvare som innholdsmessig tilsvarende eller leveres til de samme industrisektorene eller jurisdiksjonene som Målselskapet.
- (13) CegalSysco har i de 20 siste årene utviklet og levert skytjenester, programvarer og konsulenttjenester til olje- og gassindustrien.
- (14) Innenfor programvare (utvikling av applikasjoner) tilbyr CegalSysco et bredt spekter av tjenester rettet mot større aktører innen olje- og gassnæringen. Dette inkluderer programvarer som skal forbedre arbeidsstrømmer innenfor geofysikk og geologi, som for eksempel seismisk dataanalyse, data management, modellering osv. Videre tilbyr selskapet programvaretjenester innenfor reservoar simulering. Selskapet tilbyr også tjenester som timeføringssystemer, fakturasystemer og systemovervåkning til en bredere energisektor.
- (15) CegalSysco tilbyr også konsulenttjenester. Disse tjeneste tilbys innenfor selskapets forretningsområder, i hovedsak innenfor olje- og gass sektoren. Tjenestene som tilbys varierer, men inkluderer blant annet geologi og geofysiske konsulenttjenester (f.eks. geologisk modellering), IT-drift og rådgivingstjenester (spesielt rettet mot undergrunnsteknologi), samt programvareutvikling med fokus på olje- og gasssektoren (særlig i lete- og utvinningsfasen). Dette inkluderer også prosjektledelse, programvareutvikling for energisektoren (særlig innenfor vannkraft) samt generell industrikompetanse og tilgjengelighet.
- (16) Innenfor skytjenester tilbyr CegalSysco blant annet infrastrukturtenester, spesielt rettet mot olje- og gasskundene samt annen integrasjon rettet mot den samme kundegruppen.
- (17) Norvestor er gjennom CegalSysco medlem i følgende bransjeorganisasjoner:
- Norwep
 - ODA

- Næringsforeningen Stavanger
 - Haugalandet Næringsforening
- (18) Mer informasjon om CegalSysco er tilgjengelig på selskapets hjemmesider: <https://www.cegal.com/about/about-cegal/>
- (19) Videre finnes en nærmere oversikt over Norvestors investeringer samt om fondskonsernet på: <https://www.norvestor.com/funds>
- (20) En samlet oversikt over selskaper kontrollert av Norvestor følger som:

Bilag 1: Investeringssportefølje Norvestor

3.2 Målselskapet

- (21) Upheads er et norsk IT-selskap med nærmere 20 års erfaring med drift av IT-løsninger, og opererer i dag som en "full-service" IT-leverandør. Selskapets ovedvirksomheten er innenfor administrerte tjenester – Managed Services hvorav selskapet basert på Microsoft teknologiplattform – og løsninger tilbyr IT-utstyr og drifter kundens IT-system for en bestemt tidsperiode. Målgruppen er små og mellomstore bedrifter med 50-250 ansatte (FTE).
- (22) Upheads tilbyr også konsulent- og implementeringstjenester, drift og overvåkning av IT-systemer, datasentertjenester, sikkerhetstjenester og skytjenester, som også i all hovedsak bygger på Microsoft-teknologi. Dette leveres primært som en del av hovedavtalen med kunden knyttet Managed Services, selv om det også leilighetsvis tilbys stand-alone. Selv om Upheads opererer mot alle industrisektorer, har selskapet tradisjonelt hatt flest kunder innen helse- og retailsektoren.
- (23) Innenfor skytjenester tilbyr de både sky-løsningen Green Mountain ("private cloud") basert på Microsoft technology, og Microsofts Azure ("public cloud") sin sky-løsning.
- (24) Upheads har utviklet en egen programvare, Bravo, som er et salg og planleggingssystem (ERP/CRM-system) som primært er til internt bruk. Systemet inkluderer bl.a. generell funksjonalitet som timeføringssystemer og fakturasystemer. Dette tilbys også til et fåtall aktører. De har også utviklet et sett med mindre programvare applikasjoner innen blant annet kvalitetssikring.
- (25) Upheads har hovedkontor i Stavanger. I tillegg har selskapet kontorer i Bergen, Drammen, Fredrikstad, Haugesund, Oslo, Oslofjord og Trondheim. Selskapet har i dag 115 ansatte totalt.
- (26) Upheads har ikke en kontrollerende eierandel i noen andre foretak i Norge
- (27) Upheads er medlem i følgende bransjeorganisasjoner i Norge:
- n/a
- (28) Mer informasjon om Upheads er tilgjengelig på selskapets hjemmesider: <https://www.upheads.no/>.

4. OMSETNING

Involverte foretak	Omsetning Norge (2021)
Norvestor	8 960 MNOK
Upheads	217 MNOK
Totalt	9 177 MNOK

- (29) Omsetningsinformasjonen er hentet fra årsregnskapene til Norvestors porteføljeselskap, samt Målselskapet.

5. RELEVANTE MARKEDER – INGEN ELLER SVÆRT BEGRENSET OVERLAPPENDE VIRKSOMHET

5.1 Ingen eller svært begrenset overlapp innen salg av IT-tjenester og programvare

- (30) EU-Kommisjonen og Konkurransetilsynet har i tidligere avgjørelser delt inn markedet i IT-tjenester og programvare (Software).¹ IT-Tjenester omfatter forretningsmessig og teknisk ekspertise for å bistå organisasjoner med å etablere og optimalisere eller få tilgang til informasjon og forretningsprosesser.² Programvare på den annen side omfatter dataprogrammer for en rekke oppgaver, både for bedrifter og private brukere. Programvare kan være installert på kundens egne maskiner («on premise»), eller være tilgjengelige som skytjenester.³
- (31) Videre har både Konkurransetilsynet og EU-Kommisjonen vurdert om markedene må segmenteres i undermarkeder der både IT-tjenester og programvare inndeles etter funksjonalitet og bransje uten at det er blitt konkludert endelig.⁴
- (32) Partene er av den oppfatning at det som følge av forskjeller i funksjonalitet/innhold og industrisektorfokus ikke foreligger noen horisontal overlapp mellom virksomhetene.
- (33) Upheads tilbyr primært Managed Services and Infrastructure Services, innen IT-systemer, datasentertjenester, skytjenester og Infrastructure Managed Services, Network Managed Services, og Service Desk Managed Services. De leverer også noe konsulent – og implementeringstjenester som understøtte av primærvirksomheten. Upheads tilbyr sine tjenester og programvare bredt til mindre og mellomstore bedrifter på tvers av industrisektorer.
- (34) CegalSysco tilbyr IT-tjenester og programvare som på face-value kan ha samme funksjonalitet eller som tilbys som del av en større pakke, og således vil kan en fjern konkurranseflate mot Upheads virksomhet. Som det fremgår ovenfor under punkt 3.1-3.2 er det likevel en innholdsmessig vesensforskjell mellom produktene som partene tilbyr.

¹ Se Vedtak V2019-24 Tieto Oyj – Evry ASA avsnitt 46 flg, med videre henvisninger til blant annet Sak M.6237 Computer Sciences Corporation / iSoft Group.

² Vedtak V2019-23 avsnitt 27.

³ Vedtak V2019-23 avsnitt 28.

⁴ Vedtak V 2019-23 avsnitt 29; Se også Sak. M.7458 IBM / INF Business of Deutsche Lufthansa (2014), avsnitt 15 med videre henvisninger.

- (35) Dette skyldes særlig at Upheads utgjør en "full-service" leverandør av generelle IT-tjenester innen særlig Managed Services and Infrastructure Services. Dette tilbys på Microsofts teknologiplattform, hvorav selskapet vil levere IT-utstyr som administrerte tjenester, og vil drifte dette for kunden i en bestemt avtaleperiode. Selv om det vil kunne gjøres enkelte kundespesifikke tilpasninger av systemet vil tjenesten bygge på generell teknologi som vil kunne tilbys til mindre selskaper i ulike industrisektorer hvor IT-systemet ikke er nødvendig forutsetning for primærdriften, og det således ikke vil være behov for spesialverktøy/kompetanse. Tilsvarende gjelder for de systemutviklings-, sikkerhets- og skyløsninger som selskapet tilbyr som også vil bygge på Microsoft-teknologi. Det kan i den forbindelse også nevnes at hovedparten av selskapets begrensede programvaresalg gjelder videresalg av tredjepartsprogramvare som del av den "pakken" som tilbys kunden ved driften av deres IT-system.
- (36) CegalSysco på sin side tilbyr spesialiserte tjenester mot energisektoren, og er spesialist på tjenester tilrettelagt for arbeid i undergrunnen (sub-surface). Dette krever spesialiserte verktøy med svært høye krav til teknologien som benyttes (for eksempel grafikk, prosesserings kapasitet og håndtering av store datamengder). CegalSysco sine sluttbrukere er i hovedsak ingeniører som jobber med undergrunnsanalyser som benytter seg av disse spesialiserte IT-løsningene. Dette vil være tjenester og programvare som Upheads ikke vil ha kompetansen eller kapasiteten til å tilby, og de vil heller ikke relativt hurtig kunne omstille produksjonen og markedsføre tilsvarende tjenester uten at det medfører betydelige tilleggskostnader eller vesentlig risiko.
- (37) Det at CegalSysco og Upheads ikke har overlappende virksomhet underbygges av Partene opererer mot ulike kundesegment. For mens Upheads markedsfører seg som en "full-service" IT-leverandør for utleie av IT-utstyr og drift av mindre og mellomstore bedrifters IT-system, er Cegals største kunder større olje- og energiselskaper. Det kan i den forbindelse vises til oversikten over partenes største kunder som inntatt under punkt 6.1 og 6.2. Det at partene ikke har overlappende virksomhet finner dessuten støtte i konkurransebildet, hvor man av oversikten over fem største konkurrenter innen både IT-tjenester og programvare ser at Upheads i all hovedsak vil konkurrere mot langt større generelle IT- og programvareleverandører som Atea, Visolit og Ecit som alle tilbyr sine tjenester basert på Microsoft eller konkurrerende leverandørs teknologiplattform.
- (38) På bakgrunn av det ovennevnte vil det derfor ikke foreligge horisontalt overlapp mellom partenes virksomhet innen IT-tjenester og programvare, all den tid de tilbyr tjenester og programvare som har en annen funksjonalitet/egenskaper til forskjellige kundegrupper innen ulike industrisektorer.
- (39) Partene vil likevel for fullstendighetens skyld presentere partenes markedsandeler på markedet for hhv. IT-tjenester og programvare. En ytterligere inndeling vil ikke være hensiktsmessig som følge av partenes diversifiserte virksomhet, samt at partene ikke i noen tilfelle vil oppnå en samlet markedsandel som vil være i nærheten av å gi dem kapasiteten til utøve markedsrett innenfor noe delmarked eller undersegment.
- (40) Når det gjelder den geografiske utstrekningen til markedene har Kommisjonen tidligere vurdert om markedet for IT-tjenester er nasjonalt eller europeisk i utstrekning uten endelig å konkludere.⁵ I avgjørelsen M.9460 – Capgemni / Altran utalte Kommisjonen imidlertid at

⁵ M.9460 – Capgemni / Altran avsnitt 24 med videre henvisninger.

et flertall av de spurte foretakene mente "that IT market participants provide IT services on a cross-border scale, possibly global" samtidig som nasjonal tilstedeværelse også kan være av betydning.

- (41) Partene er av den oppfatning at markedet er globalt, eventuelt europeisk i utstrekning. Dette ettersom konkurransen om kundene skjer på et internasjonalt plan. Kundene kan kjøpe inn IT-tjenester fra en rekke nasjonale og internasjonale tilbydere. Det er ikke krav om nasjonal tilstedeværelse for å kunne ta del i konkurransen. Videre er det ikke krav om at tjenestene må være f.eks. på norsk eller andre nasjonale hindringer som stopper utenlandske aktører fra å konkurrere i Norge og tilby sine tjenester til norske kunder. Veldig mange av IT-tjeneste leveres på engelsk.
- (42) Partene vil i det følgende presentere samlede markedsandeler på et marked bestående av det europeiske markedet for hhv. salg av IT-tjenester og programvare.
- (43) Partenes samlede markedsandel på det europeiske markedet for IT-tjenester

CegalSysco ⁶	Upheads ⁷	Samlet ⁸
██████████	██████████	██████████

- (44) Partenes samlede markedsandel på det europeiske markedet for programvare:

CegalSysco ⁹	Upheads ¹⁰	Samlet ¹¹
██████████	██████████	██████████

- (45) Som det fremgår av ovennevnte er det klart at uansett om det skulle opereres med ett samlet marked for IT-tjenester og programvare vil partenes samlede markedsandeler ikke være i nærheten av 20%, med den konsekvens at vilkårene for innlevering av forenklet melding er oppfylt, jf. § 3 (1) nr. 3 bokstav b).

6. LEVERANDØRER, KONKURRENTER OG KUNDER

6.1 Markedet for salg av IT-tjenester

6.1.1 Fem viktigste konkurrenter

- (46) CegalSyscos fem viktigste konkurrenter innen salg av IT-tjenester:

⁶ CegalSysco hadde en omsetning på ca. MNOK ████████ i 2021 innen salg av IT-tjenester

⁷ Upheads hadde en omsetning på ca. MNOK ████████ i 2021 innen salg av IT-tjenester.

⁸ Ifølge Gartners offisielle statistikk for 2021 var utgjorde det europeiske IT-markedet MUSD 225506. Etter den norske sentralbankens vekslingkurs av 10. mars 2022 utgjorde USD 1 = NOK 8,91, som medfører at det europeiske totalmarkedet for IT-tjenester i 2021 utgjorde MNOK 2009258.

⁹ CegalSysco hadde en omsetning på ca. MNOK ████████ i 2021 innen salg av programvare.

¹⁰ Upheads hadde en omsetning på ca. MNOK ████████ i 2021 innen salg av programvare

¹¹ Ifølge Gartners offisielle statistikk for 2021 var utgjorde det europeiske IT-markedet MUSD 47440 i 2021. Etter den norske sentralbankens vekslingkurs av 10. mars 2022 utgjorde USD 1 = NOK 8,91, noe som medfører at det europeiske totalmarkedet for programvare i 2021 utgjorde MNOK 422828.

Navn		Kontaktinformasjon
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]

(47) Upheads fem viktigste konkurrenter innen salg av IT-tjenester:

Navn		Kontaktinformasjon
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]

6.1.2 Fem viktigste kunder

(48) CegalSyscos fem viktigste kunder på markedet for salg av IT-tjenester:

Navn		Kontaktinformasjon
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]

(49) Upheads fem viktigste kunder på markedet for salg av IT-tjenester:

Navn		Kontaktinformasjon
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]

[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]

6.1.3 Fem viktigste leverandører

(50) CegalSyscos fem viktigste leverandører på markedet for salg av IT-tjenester:

Navn	Kontaktinformasjon
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]

(51) Upheads fem viktigste leverandører på markedet for salg av IT-tjenester:

Navn	Kontaktinformasjon
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]

6.2 Markedet for salg av programvare

6.2.1 Fem viktigste konkurrenter

(52) CegalSyscos fem viktigste konkurrenter på markedet for salg av programvare:

Navn	Kontaktinformasjon

(53) Upheads fem viktigste konkurrenter på markedet for salg av programvare:

Navn	Kontaktinformasjon

6.2.2 Fem viktigste kunder

(54) CegalSyscos fem viktigste kunder på markedet for salg av programvare:

Navn	Kontaktinformasjon



(55) Upheads fem viktigste kunder på markedet for salg av programvare:

Navn		Kontaktinformasjon
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]

6.2.3 Fem viktigste leverandører

(56) CegalSyscos fem viktigste leverandører på markedet for salg av programvare:

Navn		Kontaktinformasjon
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]
[Redacted]		[Redacted]

(57) Upheads fem viktigste leverandører på markedet for salg av programvare:

Navn		Kontaktinformasjon

7. MELDING TIL ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

(58) Transaksjonen er ikke meldepliktig i andre jurisdiksjoner.

8. ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

(59) Melder er nystiftet og har ikke avlagt årsberetning eller årsregnskap enda.

(60) Som et private equity fond vil ikke Norvestor ha et konsolidert konsernregnskap. Norvestors norske porteføljeselskaps, samt Målselskapets årsberetning og årsregnskap vil imidlertid være tilgjengelig via: www.brreg.no.

9. ØVRIGE VEDLEGG

Med vennlig hilsen
ADVOKATFIRMAET SCHJØDT AS

Morten U. Henriksen
Advokat

MORTEN.HENRIKSEN@SCHJODT.COM