

## FORENKLET MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING

Oslo, 3. oktober 2022

Ansvarlig advokat: Håkon Cosma Størdal

**Melder:**

Visma Norge Holding AS  
Org.nr. 982 844 576  
Postboks 733 Skøyen,  
0214 Oslo

Kontaktperson: Stian Berg  
Tlf: 922 60 222  
[Stian.berg@visma.com](mailto:Stian.berg@visma.com)

**Melders representant:**

Advokatfirmaet Wiersholm AS, ved  
advokat Håkon Cosma Størdal og  
advokatfullmektig Rakel Eilertsen  
Postboks 1400 Vika,  
0115 Oslo  
Tlf.: 210 210 00  
[hcst@wiersholm.no](mailto:hcst@wiersholm.no) / [raei@wiersholm.no](mailto:raei@wiersholm.no)

**Målselskap:**

House of Control Group AS  
Org.nr.: 912 861 732  
O.H. Bangs vei 70, 1363 Høvik

**Målselskapets representant/  
kontaktperson:**

Advokatfirmaet Thommessen AS, ved  
advokat Katinka Ranberg og  
advokat Emil Dragvold  
Postboks 1484 Vika,  
0116 Oslo  
Tlf: 231 110 34 / 231 113 33  
[ran@thommessen.no](mailto:ran@thommessen.no) / [edr@thommessen.no](mailto:edr@thommessen.no)

## 1. INNLEDNING

I medhold av konkurranseloven §§18 og 18a, samt forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3, inngis med dette forenklet melding om foretakssammenslutning.

Foretakssammenslutningen gjelder Visma Norge Holding AS ("**Visma**") sitt erverv av enekontroll i House of Control Group AS ("**House of Control**") (i fellesskap omtalt som "**Partene**") gjennom et frivillig tilbud om kjøp av 100 prosent av aksjene. House of Control er notert på Euronext Growth, og ingen av aksjonærene har ene- eller felleskontroll i House of Control.

Både Visma og House of Control tilbyr ulike former for programvare til bedrifter, men Partene tilbyr ikke produkter med overlappende funksjonalitet. House of Control har sin hovedtyngde innen Contract Lifecycle Management (CLM). Visma sine produkter består primært av ERP-systemer i form av regnskapssystemer og lønssystemer. Visma tilbyr ikke programvare for CLM. Følgelig eksisterer det i realiteten ikke et horisontalt overlapp mellom Partene.

## 2. FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART OG BAKGRUNN

### 2.1 Foretakssammenslutningens art

Visma innga den 14. september 2022 et indikativt bud om kjøp av samtlige aksjer i House of Control, hvorpå House of Control og Visma annonserte inngåelsen av en transaksjonsavtale den 26. september 2022.<sup>1</sup> I henhold til transaksjonsavtalen anbefaler styret i House of Control aksjonærene å akseptere Vismas tilbud om å kjøpe alle aksjene i House of Control. Tilbudet er nærmere beskrevet i tilbudsdokumentet som ble sendt til alle eksisterende aksjonærer i House of Control den 29. september 2022.<sup>2</sup> Aksjonærer som representerer 33,84 prosent av aksjene i House of Control har avgitt forhåndsaksept og de resterende aksjonærene vil gis muligheten til å akseptere tilbudet i en periode til og med 31. oktober 2022 (med mulighet for forlengelse frem til senest 8. desember 2022).

Tilbudet innehar vanlige betingelser (som kan frafalles helt eller delvis på diskresjonært grunnlag av Visma), herunder om en akseptgrad på 90 prosent og godkjenning av transaksjonen fra Konkurransetilsynet. Visma sin nøyaktige eierandel i House of Control avhenger av akseptgraden på tilbudet, men hvis tilbudet er vellykket vil Visma uansett erverve enekontroll i House of Control. Transaksjonen utgjør dermed en foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 17.

Transaksjonen er kun meldepliktig til Konkurransetilsynet. Konkurransetilsynets godkjenning er et vilkår for at tilbudet skal gjennomføres, og gjennomføring vil derfor først finne sted etter at nødvendig godkjenning foreligger.

---

<sup>1</sup> Se <https://media.visma.no/pressreleases/visma-vil-by-paa-house-of-control-3206513>.

<sup>2</sup> Tilbudsdokumentet er tilgjengelig her: <https://danskebank.no/privat/sparing-og-investering/offerings/hoc>.

## 2.2 Bakgrunnen for ervervet

Visma leverer en rekke IT-baserte tjenester og produkter innenfor flere ulike forretningsområder med fokus på ERP-programvare tilpasset virksomhetsstyring. House of Control tilbyr hovedsakelig programvare for kontraktstyring. Visma tilbyr ikke tilsvarende løsninger, og anser dermed Transaksjonen som en mulighet for å komplementere sin eksisterende produktportefølje.

Visma ønsker å beholde House of Control som en distinkt driftsenhet knyttet opp mot de relevante enhetene i Visma gruppen, og videreutvikle House of Control sin portefølje og kundebase.

## 3. FORETAKENES STRUKTUR OG VIRKSOMHETSOMRÅDER

### 3.1 Visma Norge Holding AS

#### 3.1.1 Juridisk og organisatorisk struktur

Visma Holding Norge AS er et heleid datterselskap av Visma AS. Visma-gruppen er eid av 10 internasjonale investorer: HG Capital (54,8%), GIC (18,1%), CPP Investments (6,1%), Warburg Pincus (4,7%), ICG (3,3%), TPG (3,1%), General Atlantic (1,7%), Folketrygdfondet (0,6%), Aeternum (0,6%) og Vind (0,4%). I tillegg er 6,6 prosent av aksjene i Visma eid av ledelsen og enkelte ansatte i Visma. HG Capital har enekontroll i Visma-gruppen.

Visma Norge Holding AS eier alle Vismas datterselskaper som opererer i Norge. En oversikt over alle norske selskaper i Visma-gruppen er tilgjengelig på Vismas hjemmesider: <https://www.visma.no/om-visma/selskaper-i-visma/>.

Visma har hovedkontor i Oslo, men er også aktive i andre land gjennom datterselskaper og har kontorer i Sverige, Finland, Danmark, Nederland, Belgia, Bulgaria, Storbritannia, Irland, Estland, Romania, Litauen, Latvia, Spania, Polen, Slovakia, Ungarn, Portugal, Argentina, Chile, Peru, Colombia, India og Østerrike.

HG Capital, som har enekontroll over Visma, er et investeringsselskap basert i London. Gjennom sine datterselskaper 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 har kontrollerende eierandeler i følgende selskaper med virksomhet i Norge:

- Azets AS ("**Azets**"): Tilbyr Business Process Outsourcing-tjenester (BPO) i Norge.
- Geomatikk: Tilbyr tjenester for å beskytte nedgravd infrastruktur mot skader som kan oppstå ved gravearbeider.
- Trackunit: Tilbyr SaaS-baserte tematikkløsninger for terrengkjøretøyer og byggemarkedet.

Azets, Geomatikk og Trackunit er de eneste selskapene som er kontrollert av HG Capital, i tillegg til Visma, og som har virksomhet i Norge. For ytterligere opplysninger om HG Capital, se <https://hgcapiatal.com/>.

### 3.1.2 Virksomhetsområder

Selskapene i Visma Gruppen leverer IT-baserte produkter og tjenester innenfor flere ulike forretningsområder. Visma har særlig fokus på programvare tilpasset virksomhetsstyring (Enterprise Resource Planning – ERP).

Visma tilbyr flere ulike typer ERP-programvare, herunder systemer for lønns- og personalstyring (HRMS) og økonomi- og regnskapsprogrammer (FMS). Visma sin HRMS-programvare 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 HRMS-programvare, men Visma tilbyr også selvbetjeningsløsninger som gir ansatte mulighet til å selv registrere data, løsninger for bemanningsplanlegging, samt løsninger for at kundene jobber strategisk med å tiltrekke, utvikle og beholde ansatte.

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.

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 kontroll i selskapet Create Solutions som selger analyseprodukter til næringseiendom, meglere og banker og Nordeca som er en BI-løsning med arbeidsverktøy for innsikt og beslutningsstøtte til selskaper innenfor boligutvikling, næringseiendom og prosjektering av eiendom, samt at Visma tilbyr produktet One-Stop Reporting som er et system for rapportering, budsjettering og konsolidering. One-Stop Reporting integreres med kundens eksisterende regnskapssystem. Visma solgte i juni 2022 produktet Visma bWise, som er et av Norges ledende kompetansemiljøer innen BI, til CVC Capital Partners.<sup>3</sup>

CRM-systemer er en 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 tidligere tilbudt produktet Visma CRM, men dette ble besluttet lagt ned med virkning fra 31. desember 2020. Dermed tilbyr Visma hovedsakelig CRM funksjonalitet gjennom tredjepartsproduktene Microsoft Dynamics 365 CRM og SuperOffice.

Visma har historisk ikke hatt fokus på programvare for Supply Chain Management (SCM). Imidlertid tilbyr Visma Compello for enklere fakturahåndtering, samt produktene AutoPay, AutoInvoice og Document Center, som kan falle inn under en bredere definisjon av SCM,

---

<sup>3</sup> Se <https://media.visma.no/pressreleases/visma-akselererer-sin-skystrategi-gjennom-salg-av-it-konsulentvirksomheten-med-fokus-paa-digital-transformasjon-til-cvc-capital-partners-fund-viii-3189357>.

men som typisk er koblet på toppen av Visma sine ERP-systemer for automatisk betaling og automatisk fakturering.

Mange av Visma sine systemer tilbys både som en programvare, 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.

I tillegg til programvare tilbyr Visma også andre tjenester. Dette inkluderer blant annet konsulenttjenester, samt løsninger for elektronisk signatur og digitalt innhold. Visma har tidligere også tilbudt konsulenttjenester i form av IT-rådgivning, men solgte i juni 2022 denne delen av virksomheten til CVC Capital Partners, inkludert Visma sin største e-signeringsløsning i Norge kalt Visma Addo.<sup>4</sup>

For mer informasjon om Visma, se <https://www.visma.no/>.

## 3.2 House of Control

### 3.2.1 Juridisk og organisatorisk struktur

House of Control er et norsk selskap etablert i 2006 og har vært notert på Euronext Growth i Oslo siden oktober 2020. De fem største aksjonærene i House of Control per 31. desember 2021 var Viking Venture 7 AS (18,17 %), Morgan Stanley & Co Llc. (14,56 %), Goldman Sachs & Co Llc (7,48 %), Bjørk Invest AS (5,12 %) og Dunvik AS (4,45 %). Ingen av aksjonærene har ene- eller felleskontroll i House of Control.

House of Control Group AS har ett heleid datterselskap, House of Control Midco AS. House of Control Midco AS eier igjen 100 prosent av aksjene i House of Control AS, House of Control Denmark A/S, DinERP AS<sup>5</sup>, Effectplan International AB, Business Analyze AS, Egreement AB og Keyforce AS.

Organisasjonskart for House of Control er inntatt som Figur 1.

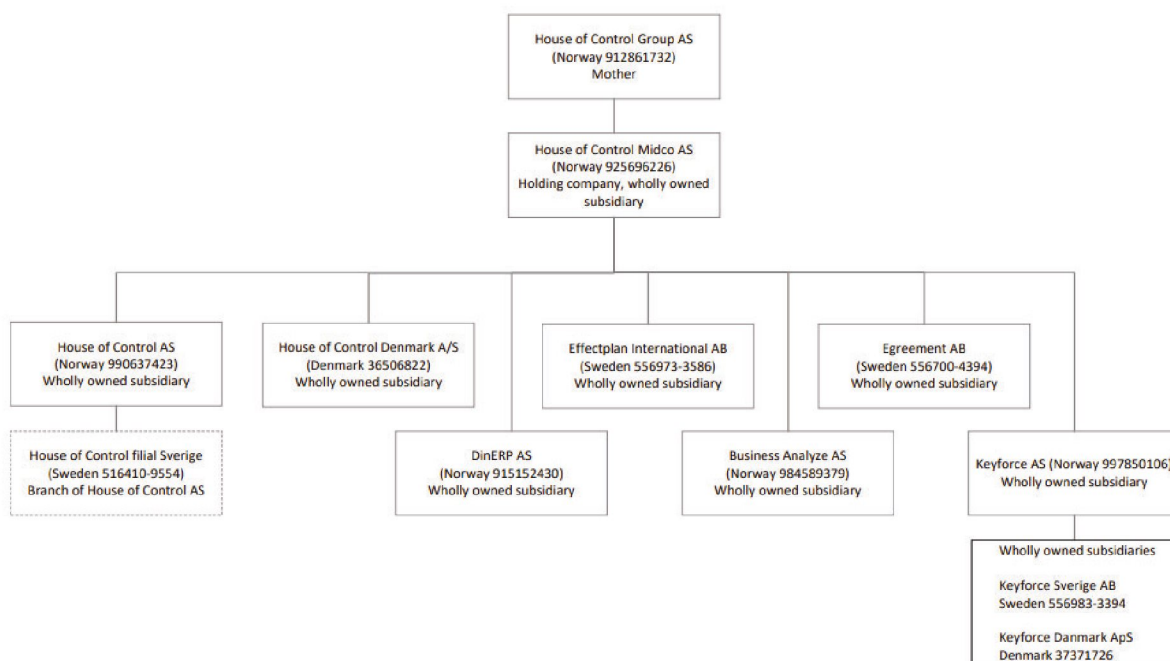
---

<sup>4</sup> Se <https://media.visma.no/pressreleases/visma-akselererer-sin-skystrategi-gjennom-salg-av-it-konsulentvirksomheten-med-fokus-paa-digital-transformasjon-til-cvc-capital-partners-fund-viii-3189357>.

<sup>5</sup> Gjennom DinERP AS leverte House of Control programvare for å forenkle selskapers bruk av det globale ERP-systemet IFS. I mars 2022 ble det imidlertid gjort et innmatssalg av aktiviteten i DinERP til Cillco. DinERP er fortsatt heleid av House of Control, men har ikke operativ drift [redacted] som ble overført til Cillco. Se <https://www.finansavisen.no/nyheter/teknologi/2022/01/27/7809247/house-of-control-selger-virksomhet>.



**Figur 1:** Organisasjonskart House of Control per 24. august 2022



### 3.2.2 Virksomhetsområder

House of Control er et programvareselskap og er spesialisert i å levere SaaS-programvare rettet mot finansavdelinger i store- og mellomstore bedrifter. Gruppen har i dag 141 ansatte og nesten 3000 kunder i ulike Europeiske land, hvor majoriteten av kundene er lokalisert i Norge, Sverige og Danmark.

Hovedtyngden i produktporteføljen til House of Control ligger på programvare for kontraktsadministrasjon (Contract Lifecycle Management - CLM). Selskapets største produkt, Complete Control, er en skybasert programvare med funksjonalitet for å opprette, samle, lagre og holde oversikt over avtaler. Complete Control utgjør ca. [REDACTED] prosent av den samlede omsetningen til House of Control.

Produktet Complete Control inneholder flere tilleggsmoduler eller "add ons" som har som formål å ytterligere forenkle og effektivisere arbeidet til personer som jobber med kontraktshåndtering. Den største av disse modulene er IFRS 16 Compliance, som inneholder programvare rettet mot etterlevelse av krav rundt leiekontrakter i henhold til standarden IFRS 16. Modulen selges primært som en add-on til Complete Control, men kan også kjøpes separat.

Øvrige tilleggsmoduler er Authority Matrix (register over hvilke ansatte som har myndighet til å ta bestemte avgjørelser) og Signicat (tredjepartsløsning for digital signatur som House of Control videreselger), som begge utelukkende selges som add-on til Complete Control, samt Åpenhetsloven (leverandøroversikt som skal gjøre det enklere å identifisere forhold av betydning for åpenhetsloven). Åpenhetsloven ble lansert i 2022, og selges primært som add-on til Complete Control. I tillegg holder House of Control på med å lansere Subscription Management (administrering av inntekter fra abonnementsbaserte produkter og tjenester),

men produktet er ikke lansert enda og House of Control har ingen omsetning fra dette produktet per i dag.

Tilleggsmodulene selges primært til bedrifter som allerede benytter hovedproduktet Complete Control, og House of Control har dermed begrenset selvstendig omsetning for produktene. Disse modulene er derfor ansett som en del av Complete Control i konkurranseanalysen i pkt. 5 nedenfor.

Videre tilbyr House of Control, som følge av oppkjøp gjort i perioden 2020/2021, følgende produkter med liten utbredelse i Norge:

- Effectplan: Programvare for budsjettering og prognoser som kan integreres mot bedriftens eksisterende ERP-system. Produktet selges hovedsakelig i Sverige, og House of Control hadde en beskjedent omsetning på NOK [REDACTED] for salg av produktet i Norge i 2021.
- Egreement: House of Controls egen løsning for digital identitetsbekreftelse. Egreement selges per nå hovedsakelig i Sverige, og omsetningen i Norge i 2021 var på NOK [REDACTED]
- Keyforce: Standardintegrasjon mellom SuperOffice CRM og ERP-systemer.
- Business Analyze: Programvare som primært innhenter kundedata fra SuperOffice CRM, og sammenstiller og presenterer disse i et kontrollsentert.

Ettersom Effectplan og Egreement var svenske oppkjøp hvor produktene i all hovedsak selges til svenske kunder og har en svært begrenset utbredelse i Norge, antas disse produktene å være uten betydning når man vurderer Transaksjonens virkninger på konkurransen. Produktene er dermed ikke ytterligere nevnt i det følgende.

Alle produktene til House of Control tilbys som abonnementsbaserte SaaS-løsninger til kundene.

For mer informasjon om House of Control, se <https://www.houseofcontrol.com/?hsLang=en>.

### 3.3 Partenes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår

Omsetning og driftsresultat for Visma og House of Control for siste regnskapsår fremgår av tabellen under.

**Tabell 1:** Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i 2021 (MNOK)

| Selskap          | Omsetning  | Driftsresultat |
|------------------|------------|----------------|
| Visma            | [REDACTED] | [REDACTED]     |
| HG Capital       | [REDACTED] | [REDACTED]     |
| House of Control | [REDACTED] |                |

## **4. MARKEDSAVGRENSNING**

### **4.1 Markedet for EAS-programvare**

#### **4.1.1 Produktmarkedsavgrensning**

Både Visma og House of Control tilbyr programvare som understøtter forretningsprosesser og bidrar til å optimalisere bruken av ressurser i en virksomhet, men hvor produktene har ulik funksjonalitet og dermed oppfyller ulike kundebehov.

EU-Kommisjonen har tidligere vurdert markedet for programvare for foretak (business software) og herunder identifisert et eget segment for EAS (Enterprise Application Software), separat fra blant annet programvare rettet mot privatpersoner og personlige produktivetsapplikasjoner.<sup>6</sup>

EAS-programvare kan igjen deles inn i flere underkategorier/segmenter basert på programvarens funksjonalitet, herunder:<sup>7</sup>

- 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 samordning av prosesser opp- og nedstrøms i en bedrifts verdikjede, og
- 4) Business Intelligence (BI), som består av systemer for å spore, analysere og håndtere data som brukes ved bedriftens beslutningsprosesser.

Partene kjenner ikke til praksis hvor det er tatt endelig stilling til hvordan markedet for EAS skal avgrenses. Kommisjonen har tidligere lagt til grunn at EAS kan segmenteres etter kategoriene angitt ovenfor, samt at det kan eksistere ulike underkategorier for hver av segmentene. Eksempelvis har Kommisjonen segmentert ERP-programvare ytterligere til systemer for lønn- og personalstyring (Human Resource Management Systems - HRMS), systemer for prosjekthåndtering (Enterprise Project Management – EPM) og økonomi- og regnskapssystemer (Financial Management Systems - FMS).<sup>8</sup>

For oversiktens skyld har Visma utarbeidet en illustrasjon som viser de ulike hovedkategoriene innen EAS-programvare:

---

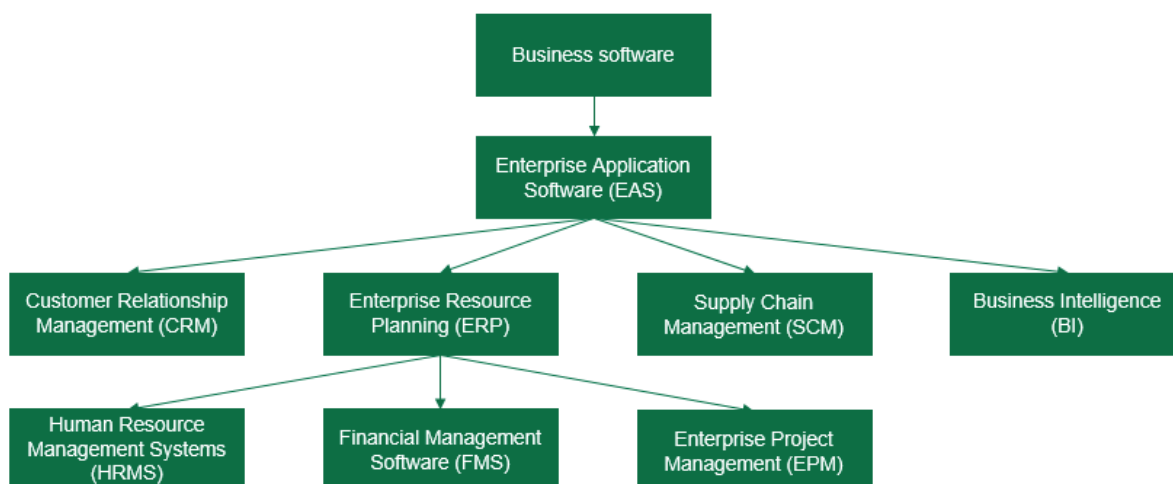
<sup>6</sup> Se bl.a. sak M.8984 HG/Vista/Allocate avsn. 15. Tilsvarende i sak M.3216 Oracle/Peoplesoft avsn. 15.

<sup>7</sup> Sak M.4944 SAP/Business Objects avsn. 13 flg.

<sup>8</sup> M.3216 M.8984 Oracle/Peoplesoft avsn. 18 og HG/Vista/Allocate avsn. 20.



**Figur 2:** Oversikt over produktkategorier av EAS



Videre har Kommisjonen vurdert om de ulike kategoriene av programvare kan segmenteres ytterligere basert på blant annet i) programvarens funksjonalitet, ii) bransjesektor programvaren retter seg mot, iii) typen tjeneste (skybasert eller on-premises), og iv) off the self-produkter og individuelt tilpasset programvare.<sup>9</sup> Eksempelvis uttalte Kommisjonen følgende om CRM-programvare i sak M.8124 Microsoft / LinkedIn:

"Based on the results of the market investigation, the Commission therefore considers that CRM software solutions may likely be further distinguished on the basis of functionality, as customers view the different functionalities as complementary, rather than substitutable, and there appears to be also limited scope for supply-side substitution by CRM providers." (avsnitt 49)

I Microsoft / LinkedIn fremhevet Kommisjonen også at det eksisterer etterspørselssubstitusjon mellom skybaserte og on-premises programvarer. Kommisjonen fant ikke grunn til å segmentere CRM-programvare i henhold til kundenes størrelse eller bransjesektor.<sup>10</sup> Imidlertid lot Kommisjonen den endelige markedsavgrensningen stå åpen. Visma antar at Kommisjonens vurderinger knyttet til CRM gjør seg gjeldende også når det gjelder øvrige produktkategorier av programvare.

Visma mener det er treffende å vurdere all programvare som kan kategoriseres som EAS som del av samme produktmarked. Det er flere utfordringer ved å segmentere deler av EAS-markedet på bakgrunn av kategoriene som er oppstilt i praksis:

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.

<sup>9</sup> Se eksempelvis sak M.3978 Oracle/Siebel avsn. 16 og sak M.7337 IMS Health/Cegedim Business avsn. 91-92.

<sup>10</sup> Tilsvarende i sak M.3978 Oracle Siebel avsn. 12.

Det er heller ingen klar grense mellom de ulike underkategoriene. Eksempelvis kan lønnsutbetalingssystemer inngå både i HRMS-systemene og i FMS-systemene.

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, HRMS, SCM 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. Mindre aktører kan derimot spesialisere seg på salg av en eller noen få programvarer som fokuserer på helt spesifikke løsninger, noen ganger begrenset til en bestemt nisje.<sup>11</sup>

På bakgrunn av det ovennevnte mener Visma at det ikke er grunnlag for å segmentere markedet for EAS-programvare ytterligere. For denne meldingens formål har Visma likevel inngitt opplysninger basert på snevrest mulig segmentering etter programvarens funksjon.

#### **4.1.2 Relevant geografisk marked**

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.<sup>12</sup> Kommisjonen har fremhevet at flesteparten av aktørene er aktive på et globalt eller europeisk nivå. Kommisjonen har også vektlagt at tilbyderne i stor grad er internasjonale aktører, med en global tilstedeværelse. Videre har utviklingen innen programvare 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.

Kommisjonen har videre fremholdt at markedets geografiske utstrekning kan variere mellom de enkelte segmentene avhengig av hvilket innhold som tilbys, samt at markedene for noen underkategorier av programvare er nasjonale av kulturelle, språklige og regulatoriske årsaker.<sup>13</sup> Visma oppfatter at markedene for programvare minst må omfatte hele EØS, men vil likevel for denne meldingens formål oppgi informasjon for nasjonale markeder, som er snevrest tenkelige avgrensning.

### **5. KONKURRANSEANALYSE – INGEN KONKURRANSEMESSIGE VIRKNINGER**

#### **5.1 I realiteten ingen overlappl mellom Partene**

Både Visma og House of Control tilbyr ulike former for EAS, men Partene tilbyr ikke produkter med overlappende funksjonalitet. House of Control har sin hovedtyngde innen Contract Lifecycle Management (CLM), hvor produktet Complete Control inneholder programvare med funksjonalitet for å opprette, samle, lagre og holde oversikt over avtaler. Visma sine produkter består derimot primært av ERP-systemer i form av regnskapssystemer og lønssystemer.

---

<sup>11</sup> Tilsvarende lagt til grunn i sak M.3216 Oracle/Peoplesoft avsn. 23.

<sup>12</sup> Sak M.8984 HG/Vista/Allocate punkt 4.2 med videre henvisninger.

<sup>13</sup> Sak M.8180 Verizon/Yahoo avsn. 61-62 og COMP/JV.48 Vodafone/Vivendi/Canal Plus avsn. 46.

Visma tilbyr ikke programvare for CLM. Følgelig er det i realiteten ikke et horisontalt overlapp mellom Partene.

Mens Visma i hovedsak tilbyr programvare som er ment å dekke kundens behov innenfor blant annet FMS og HRMS, er House of Controls produkter langt mer spesialiserte og har et snevrere anvendelsesområde. Det innebærer at det er utfordrende å plassere produktene til House of Control inn i de ulike kategoriene for programvare som er oppstilt i praksis. Eksempelvis inneholder produktet Complete Control programvare som gir en oversikt over alle kontrakter bedriften har inngått, uavhengig av om kontraktene gjelder kunde- eller leverandørforhold. Produktet kan dermed både plasseres inn i kategorien for SCM, ERP og CRM. I det følgende har Visma plassert Partenes produkter inn i produktmarkedene oppstilt i Kommisjonspraksis etter en overordnet (og nødvendigvis skjønnsmessig) vurdering av produktets hovedfunksjon. Etter Vismas vurdering vil inndelingen gi et representativt bilde av konkurransesituasjonen.

Som beskrevet ovenfor inneholder Complete Control flere tilleggsmoduler som kunden kan velge å kjøpe. Av disse tilleggsmodulene selges IFRS 16 Compliance og Åpenhetsloven også, til en viss grad, separat fra Complete Control.<sup>14</sup> Imidlertid selges produktene hovedsakelig som add-on til Complete Control, og Visma anser det derfor som mest representativt å vurdere disse produktene som en del av Complete Control. Uansett tilbyr ikke Visma noen produkter med overlappende funksjonalitet som IFRS 16 Compliance eller Åpenhetsloven, og transaksjonen vil dermed ikke påvirke konkurransen for salg av denne typen produkter.

House of Controls produkt Keyforce er en standardintegrasjon mellom SuperOffice CRM og ERP-systemer, og passer dermed ikke naturlig inn i noen av produktkategoriene oppstilt i Kommisjonens praksis. Visma tilbyr ingen produkter med overlappende funksjonalitet, og Keyforce omtales derfor ikke nærmere i det følgende.

I henhold til segmenteringen oppstilt i tidligere praksis har Partene dermed overlapp i kategoriene for SCM og BI. Det understrekes imidlertid at Partene har svært ulike tilbud, og produkter med ulik funksjonalitet, i begge disse kategoriene. Uansett vil Partenes samlede markedsandeler ikke overstige 20 prosent i noen kategori.

Som følge av at Partene ikke tilbyr produkter med samme funksjonalitet, og dermed dekker ulike behov hos kundene, utøver Partene ingen konkurransepress på hverandre i dag. Transaksjonen er dermed heller ikke egnet til å ha noen konkurransebegrensende virkninger. For fullstendighetens skyld vil likevel programvarekategoriene SCM og BI omtales nærmere nedenfor.

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 i Norge på ca. MNOK [REDACTED] og tilbyr ingen andre produkter eller tjenester i Norge.

---

<sup>14</sup> Subscription Management er ikke lansert enda, og Authority Matrix og Signicat selges utelukkende som add-on til Complete Control.



Visma har en omsetning på ca. MNOK [redacted] innen BPO, mens House of Control 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.

## 5.2 Segmentet for SCM

Supply Chain Management (SCM) programvare er programvare for forsyningskjedestyring, altså verktøyene som brukes til å utføre forsyningskjedetransaksjoner, administrere leverandørforhold og kontrollere tilhørende forretningsprosesser.

House of Controls største produkt, Complete Control, kan defineres som SCM-programvare. Som beskrevet ovenfor passer imidlertid ikke produktet Complete Control nødvendigvis inn i noen av programvarekategoriene definert av Kommisjonen i tidligere praksis. Complete Control inneholder funksjonalitet for å opprette, samle, lagre og holde oversikt over alle bedriftens avtaler, men inneholder derimot ikke funksjonalitet for forsyningskjedestyring. Complete Control mangler dermed en sentral del av SCM-programvare, og er i større grad en delvis add-on til bedriftens eksisterende SCM-løsning.

Visma har ingen materiell tilstedeværelse innen SCM, og tilbyr kun i svært begrenset grad produkter som *kan* kategoriseres som SCM. Herunder tilbyr Visma produktet Compello for enklere fakturahåndtering. Utover Compello kan man argumentere for at Visma sine produkter Autopay, Autoinvoice og Document Center er en del av en bredere SCM-kategori, men hvor produktene er koblet på som utvidet funksjonalitet for ERP-produkter. Produktene har til hensikt å prosessere betalinger og fakturaer, samt mottak og behandling av faktura, og kan derfor også anses som programvare for ERP.

Som følge av Vismas begrensede tilstedeværelse innen SCM-programvare har Visma heller ikke tilstrekkelig oversikt til å gi presise markedsandelsestimater. Partene er beskjedne aktører i et samlet marked for SCM, og Visma antar at Partenes samlede markedsandel innen SCM uansett ikke overstiger [redacted]

Segmentet for SCM-programvare er dominert av store internasjonale aktører som Oracle SCM, Oracle Netsuite, SAP, Microsoft Dynamics m.fl. som alle er tilstede i Norge.<sup>15</sup> Disse aktørene utøver et betydelig konkurransepress, og vil opprettholde dette etter transaksjonen.

I tillegg kan SCM-programvare i stor grad benyttes på tvers av landegrenser. Skybaserte tjenester gjør det enklere for aktører som i dag kun er tilstede i andre land enn Norge å tre inn på markedet uten lokal tilstedeværelse. 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. Aktørene som er tilstede innen SCM i Norge i dag opplever dermed et betydelig konkurransepress fra aktører med virksomhet i andre land.

---

<sup>15</sup> Dette fremgår eksempelvis av SelectHub's oversikt over de 10 beste programvarene for SCM, tilgjengelig her: <https://www.selecthub.com/supply-chain-management-software/>. Verken Visma eller House of Control er omtalt.

Uavhengig av markedsavgrensningen innebærer dette at Partene ikke utøver noen konkurransepress på hverandre da Partenes produkter primært er komplementære. Transaksjonen kan dermed ikke ha noen konkurransebegrensende virkning i et potensielt segment for SCM.

### 5.3 Segmentet for BI

BI er programvare som transformerer rådata til meningsfull informasjon som understøtter forretningsforståelse og beslutningsprosesser. Dataene presenteres i et format som passer brukerens rolle eller oppgave.

House of Controls produkt Business Analyze kan klassifiseres som et BI-system. Business Analyze er en skybasert programvare som innhenter kundedata fra SuperOffice CRM, og sammenstiller og presenterer disse i et kontrollsentert. Formålet er å forbedre beslutningsevnen til CFOer eller tilsvarende roller i store og mellomstore bedrifter.

Innenfor det som kan klassifiseres som BI-systemer tilbyr Visma Create Solutions som selger analyseprodukter hovedsakelig til næringseiendom, meglere og banker, samt Nordeca som er en BI-løsning med arbeidsverktøy for innsikt og beslutningsstøtte til selskaper innenfor boligutvikling, næringseiendom og prosjektering av eiendom. I tillegg har Visma produktet One-Stop Reporting, som er et system for rapportering, budsjettering og konsolidering. Systemet integreres med kundens eksisterende regnskapssystem.

Visma beregner den totale størrelsen på det norske markedet for BI for å være på ca. MNOK [redacted]. Visma sin inntekt fra salg av BI var ca. MNOK [redacted] 2021, hvilket gir en markedsandel på [redacted] prosent. House of Controls omsetning fra salg av Business Analyze i Norge var på ca. MNOK [redacted] i 2021, hvilket gir en markedsandel på [redacted] prosent. Samlet vil Partene etter transaksjonen dermed ha en lav samlet markedsandel på et eventuelt separat marked for BI på under [redacted] prosent, med en inkrementell økning på ubetydelige [redacted] prosent.

Som beskrevet ovenfor er det betydelige forskjeller mellom produktene Partene tilbyr innenfor denne kategorien. Både Visma og House of Control har spisset sine produkter mot helt spesielle kundebehov. Partenes produkter er komplementære og Partene konkurrerer ikke mot hverandre. Uansett viser Partenes beskjedne samlede markedsandel i seg selv at konkurransen ikke påvirkes negativt av Transaksjonen. Begge Parter 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 selskaper som kan utøve betydelig kjøpermakt.

Transaksjonen vil dermed ikke begrense konkurransen i et potensielt norsk marked for BI.

### 5.4 Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Oversikter over Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i segmentene for SCM og BI er vedlagt.

**Vedlegg 1:** Oversikt over Vismas fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensiell)



**Vedlegg 2:** Oversikt over House of Controls viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensiell)

## **6. VERTIKALT FORBUNDNE MARKEDER**

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 den andre parten opererer.

## **7. PARTENES ÅRSREGNSKAP**

Partenes årsregnskap for 2021 er vedlagt:

**Vedlegg 3:** Årsrapport for Visma-gruppen

**Vedlegg 4:** Årsregnskap for Visma Norge Holding AS

**Vedlegg 5:** Årsrapport for HG Capital

**Vedlegg 6:** Årsrapport for House of Control Group AS

## **8. PROSESSUELLE FORHOLD OG KONFIDENSIALITET**

### **8.1 Vilkårene for inngivelse av forenklet melding er oppfylt**

Foretakssammenslutningen innebærer at Visma erverver House of Control. Partene er hovedsakelig aktive på ulike produktmarkeder, men har noe overlappende virksomhet i de potensielle markedene for SCM og BI. Partene har en samlet markedsandel på under 20 prosent uavhengig av hvordan markedet defineres.

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 et produktmarked hvor en annen part opererer.

Vilkårene for inngivelse av forenklet melding er dermed 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.

### **8.2 Konfidensialitet**

Denne meldingen med vedlegg inneholder opplysninger som det er av konkurransemessig betydning å hemmeligholde. Disse opplysningene må behandles strengt konfidensielt og unntas offentlighet i sin helhet, jf. forvaltningsloven § 13 (1) nr. 2. I meldingen er de aktuelle opplysningene merket med dobbel understreking. Vedleggene er merket "konfidensiell".

En nærmere begrunnelse for hvorfor de aktuelle opplysningene må unntas offentligheten er vedlagt.

**Vedlegg 7:** Begrunnelse for hemmelighold

\* \* \*

Oslo, 3. oktober 2022

DocuSigned by:  
*Rakel Eilertsen*  
814A36B45959472...

---

Rakel Eilertsen  
advokatfullmektig