

INNEHOLDER FORRETNINGSHEMMELIGHETER

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

I HENHOLD TIL KONKURRANSELOVEN § 18

Av foretakssammenslutningen mellom

EG Norge AS

og

PatientSky SaaS Norway AS/PatientSky App AS

12. mars 2023

Arntzen de Besche Advokatfirma AS

Ruseløkkveien 30, Postboks 2734 Solli, 0204 Oslo • Tlf. +47 23 89 40 00 • oslo@adeb.no • Org.nr. NO 982 409 705 MVA

OSLO • STAVANGER • TRONDHEIM

www.adeb.no

INNHOLD

1	Sammendrag	4
2	KONTAKTINFORMASJON	5
2.1	Melder (kjøper)	5
2.2	Andre involverte foretak (målselskapene)	5
3	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN.....	6
3.1	Beskrivelse av transaksjonen	6
3.2	Strategisk og økonomisk begrunnelse for foretakssammenslutningen	6
3.3	Tidsplan for gjennomføring	6
4	BESKRIVELSE AV INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN.....	6
4.1	Francisco Partners/EG	6
4.2	PatientSky.....	9
5	Beskrivelse av berørte markeder	11
5.1	Innledning	11
5.2	Markedsstrukturen og inndelingen av programvare-markeder	12
5.3	Avgrensning av det relevante produktmarkedet	14
5.4	Avgrensning av det relevante geografiske markedet	16
5.5	Beskrivelse av de involverte foretakenes konkurrenter, kunder og leverandører	16
5.6	Redegjørelse for etableringshindringer	18
6	Foretakssammenslutning vil ikke i betydelig grad begrense konkurransen	19
6.1	Overordnet	19
6.2	EAS-markedet.....	19
6.3	EPJ-segmentet til fysioterapeuter.....	20
6.4	Oppsummering	21
7	Ingen Vertikalt forbundne markeder	21
8	EFFEKTIVITETSGEVINSTER VED FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN	21
9	TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER	21

10	ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP.....	21
11	OFFENTLIGHET OG KONFIDENSIALITET.....	21
12	AVSLUTTENDE BEMERKNINGER	22

1 SAMMENDRAG

Foretakssammenslutningen gjelder EG Norge AS (heretter «EG» eller «Kjøper») sitt erverv av enekontroll over PatientSky SaaS Norway AS og PatientSky App AS (heretter «PatientSky» eller «Målselskapene») fra PatientSky AS (heretter «Selger»). Foretakssammenslutningen vil gjennomføres som et oppkjøp av 100 % av aksjene i Målselskapene.

EG er heleid av EG Danmark A/S. EG konsernet utvikler, leverer og utfører service på egen programvare for private og offentlige kunder. EG er aktiv innen programvare til blant annet bygg- og anleggsbransjen, offentlig sektor (blanketter mv.), strømmåling, varehandelen og helsesektoren. Innenfor helsesektoren tilbyr EG i Norge gjennom EG Hano AS (heretter «EG Hano») skybasert journalsystem til behandlere innen helse, muskel og skjelett, og kassa og bookingsystem til skjønnhets-bransjen. EG Hano tilbyr i et svært begrenset omfang programvarer til fastleger/spesialister (<10 kunder).

Målselskapene er en del av PatientSky Group AS (heretter «PatientSky Group»), som utvikler og tilbyr digitale løsninger til helsesektoren. PatientSky tilbyr journalsystem til offentlige og private virksomheter, herunder fastleger, spesialistleger og behandlere innen helse, muskel og skjelett.

Partene har overlappende virksomhet innen Enterprise Application Software (EAS) i helsesektoren, og nærmere bestemt journalsystem til behandlere innen helse, muskel og skjelett, men foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse etter konkurranseloven § 16 av følgende grunner:

- Foretakssammenslutningen vil ikke resultere i at en dominerende stilling skapes eller styrkes i markedet for EAS i helsesektoren. EG vil etter gjennomføringen av transaksjonen fortsatt møte sterk konkurranse fra PatientSkys nærmeste konkurrenter i segmentet for EAS til fastleger og spesialistleger som [REDACTED]. EG Hano har ingen direkte tilstedeværelse i dette segmentet, og har under 100 000 kroner i omsetning for fastleger/spesialister som alle er tilknyttet en klinikk/terapeuter. Innen segmentet for EAS til ulike behandlere, er [REDACTED] klar markedsleder med mulig markedsandel på rundt 50% om markedet avgrenses på snevreste måte. EG vil i behandlersegmentet fortsatt møte sterk konkurranse både fra [REDACTED] og fra andre aktører som [REDACTED].
- Partene er i liten grad konkurrenter. Mens EG Hano har et bredere fokus enn bare helse, og tilbyr journalsystem, kassa- og bookingsystem til helse og skjønnhets-bransjen, og administrasjonssystem til øvrige bransjer; har PatientSky hovedfokus på helsesektoren. EG Hanos programvare tilbys behandlere, og primært fysioterapeuter, mens PatientSky dekker et bredere helsemarked med fastleger, spesialistleger og ulike behandlere, dog primært fysioterapeuter.
- Selv om Konkurransetilsynet skulle legge til grunn en snever markedsavgrensning som kun tar i betraktning salg av EAS til behandlere i helsesektoren, hvor begge partene er aktive, vil ikke partenes samlede markedsandel overstige [REDACTED]. Transaksjonen vil således ikke føre til etablering av en aktør med mulighet eller insentiv til å utøve markedsrett, uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn.
- Dersom Konkurransetilsynet legger til grunn en snever markedsavgrensning, må det vektlegges at partene, i tillegg til konkurranse fra tradisjonelle lokasjonsbaserte (on-

premise) løsninger, møter konkurranse fra ulike, og nylig etablerte, skytjenesteløsninger. Markedet er i vekst og utvikling.

- Etableringshindringene i markedet for EAS-programvare til helsesektoren, og behandlere, må anses relativt lave. Kundenes byttekostnader fra lokasjonsbaserte løsninger (hvor PatientSky tilbyr to lokasjonsbaserte løsninger – Infodoc Plenario og System X) til skybaserte løsninger er lave, og lokasjonsbaserte løsninger er et nedgangsmarked. PatientSkys markedsandeler i et snevert EAS marked for helsesektoren (behandlere) vil derfor ikke nødvendigvis reflektere selskapets markedsposisjon. Det lanseres stadig ny programvare, og nye aktører har tiltrådt markedet de siste fem årene, i tillegg til nyetableringer som Carasent og Aidn.

2 KONTAKTINFORMASJON

2.1 Melder (kjøper)

Navn:	EG Norge AS
Organisasjonsnummer:	983 781 233
Forretningsadresse:	Nils Hansens Vei 8
Postadresse:	0667 Oslo

Melders representant

Navn:	Arntzen de Besche Advokatfirma AS
Kontaktperson:	Advokat Svein Terje Tveit / advokat Paul Gunnar Hagelund
Postadresse:	Postboks 2734 Solli, 0204 Oslo
E-postadresse:	stt@adeb.no
Telefonnummer:	+47 950 62 685

Vi ber om at all kontakt vedrørende Konkurransetilsynets behandling av Foretakssammenlutningen foregår gjennom Arntzen de Besche Advokatfirma AS.

2.2 Andre involverte foretak (målselskapene)

Navn:	PatientSky SaaS Norway AS
Organisasjonsnummer:	929 666 070
Postadresse:	Hoffsveien 4 0275 Oslo

Navn:	PatientSky App AS
Organisasjonsnummer:	929 666 054
Postadresse:	Hoffsveien 4 4 0275 Oslo

Målselskapenes representant

Navn: Advokatfirmaet Thommessen AS
Kontaktperson: Eivind J. Vesterkjær /
Kamran Afzal
E-postadresse: eve@thommessen.no / kaf@thommessen.no
Telefonnummer: +47 909 66 843 / +47 98675049

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

3.1 Beskrivelse av transaksjonen

Foretakssammenslutningen skjer ved at PatientSky AS overfører alle sine aksjer i de heleide datterselskapene PatientSky SaaS Norway AS og PatientSky App AS til EG. EG vil dermed erverve 100% av aksjene i selskapene og oppnå enekontroll, slik det fremgår av transaksjonsavtalen inngått 5. mars 2023.

Vedlegg 1 Transaksjonsavtale av 5. mars 2023

Foretakssammenslutningen innebærer at Patientsky selger størsteparten av virksomheten, inkludert programvareløsninger og Patientsky-appen, til EG. Eierskiftet vil ikke ha noen vesentlig innvirkning på de over 2000 klinikkene og deres pasienter som i dag benytter PatientSky sine programvareløsninger. Disse vil ha tilbud om å fortsette som kunder på de samme løsninger som i dag.

Ettersom ett av de involverte foretakene har en omsetning på over 100 millioner kroner og de involverte foretakene til sammen har en omsetning over 1 milliard kroner, foreligger det en meldepliktig foretakssammenslutning, jf. konkurranseloven § 17.

3.2 Strategisk og økonomisk begrunnelse for foretakssammenslutningen

EG konsernet ønsker å styrke satsningen i Norden, inklusive Norge og danne et sterkere fundament for EG-konsernet i Norden. Oppkjøpet av PatientSky er en del av EGs ambisjon om å utvide egen posisjon som programvareleverandør for helsesektoren i Norge, særlig for fastleger, spesialistleger og andre behandlere innen helse, muskel og skjelett, hvor EG i dag ikke har betydelig virksomhet. Utvidelsen gjør det mulig for EG å tilby flere tjenester, herunder plattformer, til konsernets eksisterende kunder i Norden, og øke EGs tilbud til et bredere spekter av klienter i Norden. EG er i dag ikke til stede på markedet for helsesektoren i Norge, bortsett fra gjennom EG Hano.

Børsmeldingen er tilgjengelig her: [Børsmelding](#).

3.3 Tidsplan for gjennomføring

Transaksjonen forventes gjennomført i andre kvartal 2023.

Gjennomføringen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet.

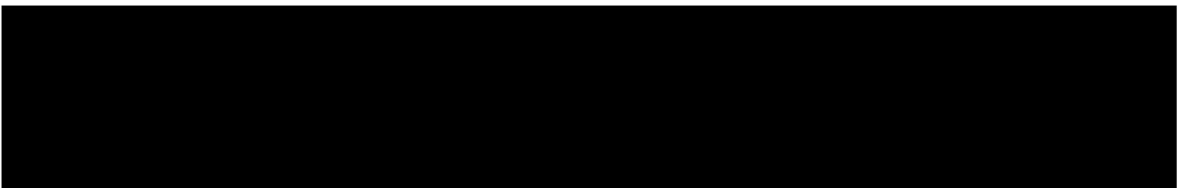
4 BESKRIVELSE AV INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 Francisco Partners/EG

4.1.1 Francisco Partners

Francisco Partners, etablert i USA, er et ledende globalt kapitalfond som spesialiserte seg på investeringer i teknologi og teknologibaserte virksomheter, herunder Software as a Service

(«SaaS»)-tjenester. Francisco Partners forvalter en kapital på over USD 14 milliarder og har investert i omkring 200 teknologiselskaper globalt.



I 2021 ervervet Francisco Partners and Marlin Equity Partners felles kontroll over Conan Holdco AS. Foretakssammenslutningen ble godkjent av EU-kommisjonen 11. februar 2021 (sak M.10060).



Melder har inntatt en kort beskrivelse av porteføljeselskapene som har en omsetning i Norge:

Vedlegg 2 Francisco Partners porteføljeselskaper – oversikt

4.1.2 EG

EG er eid av EG Danmark A/S, en nordisk programvarebedrift, som utvikler, leverer og utfører service på egen programvare for private og offentlige kunder. EG-konsernet eies av Francisco Partners, og har over 1 900 ansatte fordelt på 20 lokasjoner i Norden og Polen, og betjener omkring 29 000 kunder.

Konsernet ble opprinnelig etablert i 1978 i Herning som EDB Gruppen, og har vokst organisk og gjennom oppkjøp av bransjespesifikk programvare. EG hadde i siste reviderte regnskapsår (2021) en omsetning på ca. DKK 1 750 millioner i Norden.¹ EG har en omsetning på ca. DKK [REDACTED] i Norden for 2022, men endelig årsrapport foreligger ikke enda. Utenfor Norden har selskapet noe omsetning i blant annet USA og Polen. Omsetningen i Norden knytter seg til salg av SaaS og andre tjenester til syv virksomhetsområder og tilhørende underkategorier (med % i omsetning i Norden for 2021):²

- Detaljhandel og grossister (21 %), underkategorier: motebransjen, butikk & detaljhandel og DIY (Do-It-Yourself) & tømmer
- Bygg (16 %), underkategorier: byggeplanlegging/kostnadsestimater/operasjoner & vedlikehold

¹ For 2022 er omsetningen i Norden DKK [REDACTED] i Norden (årsrapporten er ikke revidert).

² Årsrapport er tilgjengelig [her](#).

- Forretningstjenester (12 %), underkategorier: velvære, kirker & kirkegårder, juridiske tjenester og boligadministrasjon
- Helsesektoren (8 %), underkategorier: ulike behandlere som fysioterapeut, kiropraktor, naprapat, osteopat, fotterapeut, kosmetisk terapeut, sykepleier mv.
- Industrien (6 %), underkategorier: transportbransjen og produsenter
- Offentlig (26 %), underkategorier: offentlig lønn & vaktlister, digital velferd og utdanningsteknologi
- Forsyningssektoren (11 %), underkategorier: forsyning (elektrisitet, gass og vann) og EMS (programvare innen energi- og miljøoppfølging)

I Norge er EG først og fremst aktiv innen programvare til bygg- og anleggsbransjen, samt til varehandelen og sekundært innenfor behandling i form av EG Hano AS.

EG ervervet i 2022 det norske selskapet Ørn Software Holding AS. Ørn Software Holding AS var en nordisk leverandør av Software-as-a-Service ("SaaS") -løsninger som muliggjør effektiv drift og vedlikehold på tvers av et bredt spekter av industrier, inkludert eiendom, produksjon, mat og drikke og akvakultur.³ Ørn Software Holding AS hadde en bred produktportefølje av SaaS med tilbud innen eiendomsforvaltning, energi- og bærekraftsledelse, industrielt vedlikehold og kvalitetskontroll. Foretakssammenslutningen ga EG mulighet til å tilby eksisterende kunder i Norden flere tjenester, inkludert plattformer, og øke EGs tilbud til et bredere spekter av klienter i næringskjeden i Norden. EG ønsket også å styrke satsningen i Norden, inklusive Norge, herunder innenfor programvare knyttet til eiendomsforvaltning og energi- og miljøoppfølging.

EG ervervet før dette (2021) to andre norske selskaper; Easyupdate AS og Front Systems AS. Easyupdate AS er aktiv innen administrasjons- og bestillingssystemer innen velvære, herunder frisører, i Norge.⁴ Front Systems AS er aktiv innen programvare innen brukervennlige og digitale kundeløsninger for varehandelen Norge. I 2020 ervervet selskapet EG Hano AS (se under) og Holte AS. Holte tilbyr tjenester innen HMS, kvalitetssikring, byggesak, kalkulasjon, FDV og prosjektstyring til byggebransjen.

Nærmere oversikt over oppkjøp og informasjon om EG er tilgjengelig her: [Om EG](#)

4.1.3 EG Hano

EGs heleide datterselskap, EG Hano, leverer journalsystem til behandlere innen helse, muskel og skjelett, kassa og bookingsystem til skjønnhets-bransjen, og administrasjonssystem til øvrige bransjer.

EG Hanos virksomhetsområder er delt inn i henholdsvis EG Hano Treatmens, EG Hano Beauty og EG Hano Øvrige. Siden 1998 har EG Hano (Treatments) levert et alt-i-ett nettbasert system til små og store klinikker (behandlere) innen helse, muskel og skjelett. Systemene omfatter administrasjon

³ Melding til Konkurransetilsynet ble inngitt 7. juni 2022, og godkjent 24. juni 2022.

⁴ Disse transaksjonene var ikke meldepliktige, da begge målselskap hadde en årlig omsetning i Norge siste regnskapsår under MNOK 100.

i klinikken, helsejournaler, fakturering og betaling, kommunikasjon med kunder mm. EG Hano Treatments leverer blant annet til fysioterapeuter, kiropraktorer, naprapater, osteopater, kosmetiske sykepleiere, psykologer og foterapeuter.

EG Hano Beauty omfatter levering av et komplett og trygt online salongsystem til hudpleie-, velvære- og frisørsalonger. Dette gir tilgang på funksjoner som kalender og online booking med oversikt over kunder, behandlinger og hvilke ansatte som er på jobb. I tillegg leverer EG Hano kunderegister og journaler, rapporter med statistikk over omsetning/fakturering, og et godkjent og digitalt kassasystem mm. Over 1500 store kjeder og små salonger benytter dette salongsystemet.

EG Hano Øvrige gjelder levering av bookingsystemer til øvrige bransjer. Dette gjelder blant annet bransjer som driver med utleie av rom, idrettsanlegg, sykkelverksted mm.

EG Hano har totalt omkring 4000 kunder, hvorav 2500 kunder innen skybasert journalsystemer til helsesektoren, av disse er omkring 100 kunder klinikker/behandlere (fysioterapeuter og kiropraktorer).

4.1.4 Omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår

Omsetning og driftsresultat 2021	EG	Francisco Partners
Omsetning i Norge		
Driftsresultat i Norge		

4.1.5 Bransjeorganisasjoner

EG er ikke medlem av noen bransjeorganisasjoner i Norge.

4.2 PatientSky

4.2.1 PatientSky Group

Målselskapene er en del av PatientSky Group.

PatientSky Group utvikler og tilbyr digitale løsninger til helsesektoren og andre bransjer. Formålet er å utvikle innovative og fremtidsrettede e-helseløsninger som kan bistå helsepersonell, og på den måten være med å bidra til mer kostnadseffektive og pålitelige helseløsninger.

Målselskapenes hovedprodukter er PatientSky 360-plattformen, elektroniske pasientjournalsystemer og medisineringsmoduler. PatientSky-plattformen gjør det mulig for tredjepartsleverandører å utvikle ulike digitale helsetjenester og systemer (SaaS) på plattformen. PatientSky-plattformen inneholder alle nødvendige byggesteiner for interne og partnerutviklede moduler med skalerbar helseprogramvare.

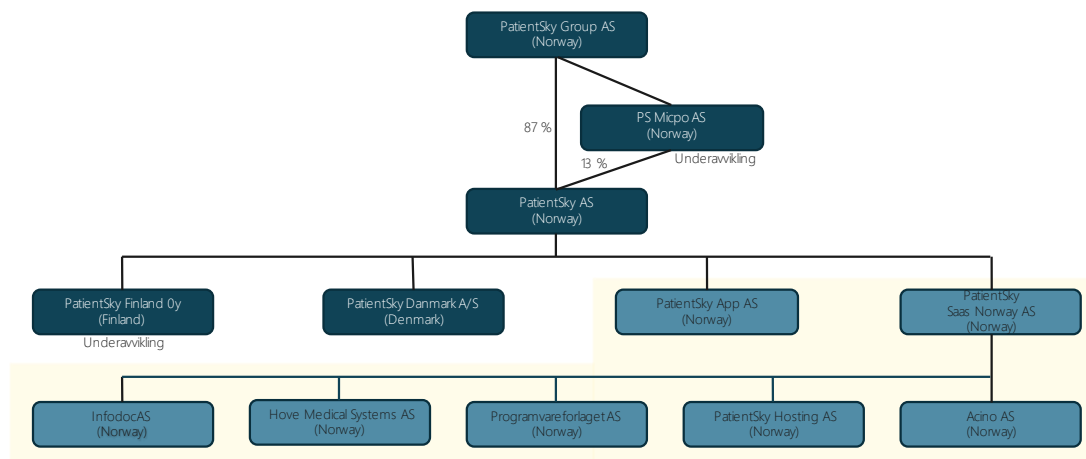
PatientSky har siden oppstarten i 2014 etablert seg som en aktiv aktør i Norden i det voksende markedet for e-helse, som utvikler av innovative IT-løsninger for både pasienter og helsepersonell.

Patientsky Group inngår i et konsern med totalt 12 selskaper.

PatientSky Group har 2 direkte datterselskaper: Ps Mipco AS (under avvikling) og PatientSky AS. PatientSky AS eier 100 % av aksjene i PatientSky SaaS Norway AS og PatientSky App AS.

Melder har inntatt et organisasjonskart som viser selskapsstrukturen i PatientSky Group under. Selskapene som omfattes av Foretakssammenslutningen er uthevet.

Figur 1: Selskapsstruktur PatientSky Group AS



4.2.2 PatientSky SaaS Norway AS

PatientSky SaaS Norway AS er en nylig etablert juridisk enhet i PatientSky gruppen, opprettet gjennom en fisjon av PatientSky AS. Hensikten med omorganiseringen var å skape et tydeligere skille mellom PatientSky sine ulike virksomhetsområder, det norske markedet og den internasjonale plattformen. PatientSky SaaS overtok alle kundekontraktene i PatientSky AS som følge av fisjonen.

PatientSky tilbyr programvareløsninger til både offentlig og private aktører innenfor helsesektoren, herunder allmennleger, spesialistleger og andre behandlere innen helse, muskel og skjelett. De ulike systemene som tilbys kan tilpasses den enkelte klinikks behov. Systemene gir blant annet tilgang til timebestilling, resepter, video-konsultasjoner og e-konsultasjoner på nett.

PatientSky leverer gjennom selskapene PatientSky SaaS Norway, Infodoc og Hove Medical Systems i dag fem ulike programvareløsninger til helsesektoren, hvor tre av systemene er skybaserte og to er lokasjonsbaserte: Hove Total (HT), Infodoc Sky (IDS) og PatientSky Clinic (PSC) som er skybaserte, samt Infodoc Plenario og System X som er lokasjonsbaserte. De fem programvareløsningene er beskrevet under:

- **Hove Total:** Moderne nettbasert journalsystem som i hovedsak brukes av fastleger og private spesialister. Hove Total er etterfølgeren til System X, men er bygget opp fra grunnen av og kommer med en rekke nye funksjoner. Hove Total er et strukturert journalsystem basert på internasjonale standarder som inkluderer blant annet medisinmodul med e-resept og e-multidose.
- **Infodoc Sky:** Infodoc Sky er et komplett journalsystem for allmennleger, spesialister og kommunale tjenester. Infodoc Sky kjører på skyplattformen Microsoft Azure.
- **PatientSky Clinic (tidligere ProMed X)** er et elektronisk pasientjournal-system som i all hovedsak brukes av fysioterapeuter og enkelte andre behandlere som kiropraktorer, psykologer og manuellterapeuter som er bygget på PatientSky-plattformen og gir muligheten til å styre klinikken fra skyen.
- **Infodoc Plenario** er i likhet med Infodoc Sky et komplett journalsystem som er designet for allmennlegekontor, spesialistpraksis, helsestasjon og kommunehelsetjeneste. Infodoc

Plenario er integrert med helsenorge.no for digitale publikumstjenester som e-konsultasjon og reseptfornyelse.

- System X er det eldre lokasjonsbaserte systemet som erstattes av Hove Total og Infodoc Sky, og omfatter brukere av journalsystemet System X utviklet av Hove Medical Systems, for bruk hos allmennleger, spesialister, klinikker og bedriftshelsetjeneste. Etter hvert som Hove Total rulles ut, vil System X ikke lenger bli oppgradert og support vil deretter kun bli tilbudt for Hove Total.

Veksten til PatientSky kan i stor grad tilskrives oppkjøpene av de tre virksomhetene Promed AS i 2017 (programvaren er nå besluttet avvirket, men omsetningen inngår i PatientSky Clinic), Hove Medical AS i 2018 og Infodoc AS i 2020.

4.2.3 PatientSky App AS

PatientSky App AS har ansvaret for å utvikle og tilby PatientSky-appen. PatientSky-appen bidrar til å forbedre kommunikasjon mellom leger, behandlere og pasienter.

PatientSky-appen er en egen app tilgjengelig på smarttelefoner hvor pasienter kan gjøre direkte bestillinger. Pasienten får en enkel oversikt over alle behandlere, og hvilke tider/datoer de har ledig kapasitet. I tillegg til å bestille time, kan pasienter også sende henvendelser direkte til klinikkene.

PatientSky-appen komplementerer programvareløsningene som tilbys gjennom selskapene Hove Medical Systems og PatientSky SaaS Norway.

4.2.4 Omsetning og driftsresultat

Omsetning og driftsresultat 2022	Målselskapene (konsolidert)
Omsetning i Norge	
Driftsresultat i Norge	N/A ⁵

4.2.5 Bransjeorganisasjoner

PatientSky AS er medlem av følgende bransjeorganisasjoner: Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO), IKT-Norge og Virke. Medlemskapene blir ikke med Målselskapene ved foretakssammenslutningen.

Infodoc er medlem av Bergen Næringsråd. Medlemskapet følger Infodoc.

5 BESKRIVELSE AV BERØRTE MARKEDER

5.1 Innledning

EG og PatientSky er begge aktive innen utvikling og salg av programvare knyttet til å understøtte sentrale forretningsprosesser og bidra til å optimalisere bruken av ressurser i en virksomhet, og begge parter har som nevnt aktivitet innen programvare til helsesektoren (behandlere).

⁵ Det er ikke mulig å gi reviderte tall på driftsresultat som følge av fisjonen som ble gjennomført i 2022 som omtalt i punkt 4.2.2.

Basert på praksis fra EU-kommisjonen vil det for programvareløsninger ofte kunne identifiseres flere markeder, underkategorier og segmenter på flere nivåer avhengig av hvilke funksjoner programvaren er ment å dekke i organisasjonen og informasjonsbehovet i virksomheten. Disse underkategoriene av programvare vil deretter igjen kunne segmenteres hvis de er individuelt tilpassede løsninger for enkelte bransjer og bedrifter.

I punkt 5.2 nedenfor vil melder gjøre rede for markedsstrukturen i programvaremarkeder og identifisere de ulike produktkategoriene som partenes programvarer kan inngå i.

I punkt 5.3 vil det gjøres rede for den snevrest mulige markedsavgrensningen hvor brukergruppene vil anse produktene til EG og PatientSky som substituerbare.

5.2 Markedsstrukturen og inndelingen av programvare-markeder

IT-infrastruktur omhandler maskinvare og programvareløsninger som sammen danner grunnlaget for den operasjonelle driften i en bedrift eller privatperson sitt IT-miljø. EU-Kommisjonen og Konkurransetilsynet har tidligere sondret mellom IT-tjenester og programvare (software).⁶ Kommisjonens praksis støtter en markedsavgrensning som tar utgangspunkt i hvilken programvare som tilbys, men slik at den endelige markedsavgrensningen har vært holdt åpen. Kommisjonen har vurdert marked for programvare til bedrifter separat fra programvarer rettet mot privatpersoner og personlige produktivitetsapplikasjoner.

Videre har Kommisjonen identifisert et eget overordnet programvaremarked til foretak som «Enterprise Application Software» (EAS).⁷ EAS er en fellesbetegnelse for programvare som skal understøtte sentrale forretningsprosesser, og bidra til å optimalisere bruken av ressurser i en virksomhet (ansatte, økonomi, eiendeler mv.). EAS utfører forretningsfunksjoner som regnskap, kundeinformasjonsstyring, produksjonsplanlegging og vedlikehold av bank eller konto (heretter for enkelthetsskyld kalt «nivå 1»), og et undermarked for ulike typer EAS («nivå 2»).

I senere kommisjonspraksis er også ytterligere underkategorier av EAS identifisert. EAS kan derfor deles inn i flere underkategorier/segmenter basert på programvarens funksjonalitet, herunder:

- «Enterprise Resource Planning» (ERP), programvare for å administrere virksomhetens ressurser.
- «Customer Relationship Management» (CRM), programvare som består av applikasjoner for kundekontakt, salg og markedsføring.
- «Supply Chain Management» (SCM), programvare for ledelse av forsyningskjeder, eller samordningen av alle prosesser og aktiviteter både opp- og nedstrøms i verdikjeden – utløst av kunden – for å skape forbedring innen og mellom de ulike enhetene og grensesnittene.
- «Business Intelligence» (BI), programvare for innsamling og strukturering av forretningsinformasjon til bruk for rapportering, analyse og beslutningsstøtte.⁸
- «Product Lifecycle Management» (PLM), programvare som støtter sluttbrukeren i å administrere livssyklusen til produktene.⁹

⁶ V-2019-23, avsnitt 45-46.

⁷ Sak M.8984 HG/Vista/Allocate avsn. 15 og sak M.3216 Oracle/Peoplesoft avsn. 15.

⁸ Sak M.4944 SAP/Business Objects avsn. 13 flg.

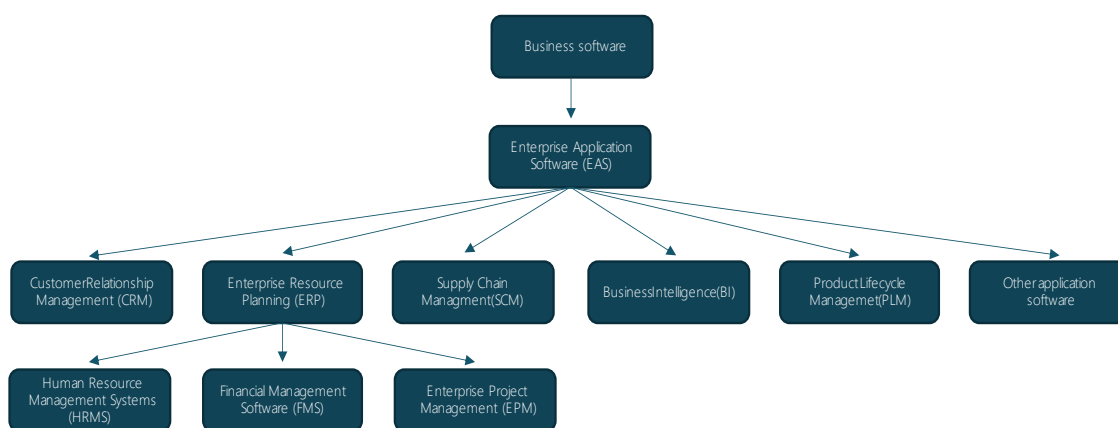
⁹ Identifisert i eksempelvis sak M.4608 Siemens/Ugs og sak M.5763 Dassault Systèmes/IBM DS PLM Software business.

Listen er ikke uttømmende da markedet for digitale tjenester er i konstant utvikling.¹⁰

Store og internasjonale aktører som tilbyr produkter og tjenester innen EAS-kategorien definerer ofte sine programvareløsninger som et ERP-system. ERP-systemer er en form for helhetlige forretningssystemer som skal ivareta virksomhetens behov for styringsinformasjon, herunder økonomi og regnskap, kunder og salg, HR-aktiviteter, prosjektstyring, samt logistikk og forsyningskjeder. Kommisjonen har derfor videre segmentert ERP-programvarer ytterligere til systemer for lønn- og personalstyring (Human Resource Management Systems - HRMS), systemer for prosjekthåndtering (Enterprise Project Management – EPM) og økonomi- og regnskapssystemer (FMS) («nivå 3»).

Figuren inntatt nedenfor illustrerer de ulike nivåene som er relevant for foretakssammenslutningen:

Figur 2: Oversikt over produktkategorier av EAS



Kommisjonen har også tidligere vurdert om de ulike kategoriene av programvare kan segmenteres ytterligere basert på i) programvarens funksjonalitet, ii) bransjesektoren programvaren retter seg mot, iii) typen tjeneste (skybasert eller lokasjonsbasert/on-premises), og iv) off the shelf-produkter og individuelt tilpasset programvare.¹¹ Det fremgår blant annet av Kommisjonens markedsundersøkelser i sak M.8124 Microsoft/LinkedIn at etterspørselssubstitusjon kan tilsi ytterligere segmentering i markeder hvor kundene anser funksjonalitetene til tilgjengelige programvarer som komplementære til hverandre, i motsetning til substituerbare. Med andre ord vil den konkrete funksjonen til programvaren ha avgjørende betydning for avgrensningen av markedet. Videre vil avgrensningen avhenge av hvorvidt det er forskjellige foretak som tilbyr substituerbare produkter til hver av brukergruppene, graden av produkt differensiering på hver side, atferdsmessige faktorer hos hver brukergruppe og hva slags type programvare det gjelder.¹²

¹⁰ Konkurransetilsynets vedtak V-2019-23 identifiserer eksempelvis underkategorien «content services platforms» («CSP»).

¹¹ Sak M.3978 Oracle/Siebel avsn. 16 og sak M.7337 IMS Health/Cegedim Business avsn. 91-92. Se også Sak M.10262 Meta(Facebook)/Kustomer, avsn. 72.

¹² Se eksempelvis sak M.3216 Oracle/Peoplesoft avsn. 20.

5.3 Avgrensning av det relevante produktmarkedet

5.3.1 EAS

Melder legger til grunn at det relevante produktmarkedet i saken er et overordnet marked for EAS.

Programvareløsninger inkorporerer ofte flere eller samtlige av de underkategoriene som er nevnt over i et samlet EAS-system, eller tilbyr kun spesifikke kategorier som spesialiserer seg på individuelt tilpassede løsninger for enkelte bransjer og bedrifter. Det er 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. Programvareplattformene som benyttes har også i de fleste tilfeller et vidt spekter av funksjoner og kapasiteter som kan tilpasses alle de nevnte segmenter. Det kreves heller ikke ulikeartet kompetanse eller ekspertise innenfor de nevnte segmenter av tilbyderer. De fleste aktører i markedet for EAS- og relaterte tjenester vil kunne tilby løsninger på tvers av de ulike sektorene. Det er heller ikke nødvendigvis samsvar med funksjonalitetene til programvaren, hvordan kategoriseringen faktisk foretas fra tilbyderne i markedet eller hvordan disse markedsføres ut mot sluttbrukere.

Programvareløsningene som partene tilbyr inneholder elementer av ERP ved at programvarene gjør det mulig å administrere virksomhetenes ressurser, elementer av CRM ved å bestå av applikasjoner for kundekontakt, salg og markedsføring, og elementer av BI ved at programvaren innhenter informasjon som kan benyttes til rapporteringer, analyser mv. Funksjonene til programvarene fyller et behov som er sammenfallende med bedriftskunder i ulike sektorer og de fleste aktørene i dette markedet vil kunne tilby løsninger på tvers av sektorer.

Videre er Partenes tjenesteyting tilknyttet rådgivning og implementering nært knyttet til EAS-løsningen, og i EAS-programvare tilbys i hovedsak som en tjeneste (SaaS). Det er derfor heller ikke mulig å skille mellom et tjenestesegment eller et programvaresegment, uten at det er avgjørende for konkurransevurderingen.

Melders oppfatning er derfor at en ytterligere segmentering av markedene for EAS ikke er passende. Melder har likevel valgt å inngi opplysninger basert på en snevrere markedsavgrensning for programvare til behandlere i helsesektoren, hvor brukergruppene vil kunne anse produktene til EG Hano og PatientSky som substituerbare.

5.3.2 Segmentet for EPJ til fysioterapeuter m.fl.

EG og PatientSky sine programvarer innen helsesektoren kan karakteriseres som elektroniske pasientjournal-systemer (EPJ) som inneholder relevante og nødvendige opplysninger relatert til en pasient i forbindelse med helsehjelp. Med elektronisk pasientjournal (EPJ) menes elektronisk dokumentasjonssystem som gir oversiktlig og samlet fremstilling av pasientens helsetilstand. EPJ brukes for å dokumentere og utveksle opplysninger om pasienten.

Programvarene EG Hano og PatientSky Clinic har en overlapp i brukersegmentet som omfatter fysioterapeuter, manuellterapeuter, ergoterapeuter, naprapater, osteopater og kiropraktorer med egen praksis, som arbeider helprivat eller på avtale med kommunen (heretter for enkelthets skyld samlet omtalt som «fysioterapeuter» i meldingen).

I utgangspunktet er de ulike EPJ-systemene inndelt etter en overordnet organisering av helse- og omsorgstjenesten. Det finnes for eksempel separate systemer som benyttes av sykehus, fastleger og pleie- og omsorgstjenester, mens noen EPJ-leverandører kun retter seg mot spesialiserte brukergrupper som avtalespesialister og privatpraktiserende fysioterapeuter. Det eksisterer også EPJ som benyttes av flere brukergrupper, og leverandører av to eller flere EPJ innenfor samme

brukergruppe.¹³ Bruken av EPJ i ulike brukergrupper vil også avhenge av hvorvidt disse er integrert mot kjernejournal, har støtte for e-resept, og integrasjon av pasientens legemiddelliste (PLL). I kartleggingen av EPJ-markedet har direktoratet for e-helse en funksjonell tilnærming når de vurderer brukergrupper som dekkes av leverandørmarkedet, basert på de ulike systemenes dokumentasjons- og saksbehandlingsfunksjonalitet.

PatientSky sine programvarer Hove Total, Infodoc (Sky og Plenario), og System X, benyttes i hovedsak av allmennleger/fastleger og spesialister/spesialisthelsetjenesten. Disse programvarene er utviklet for å legge til rette for visning av informasjon fra, og kommunikasjon mellom, helsepersonell i helsesektoren og pasienter spesifikt, og for å tilby aktuelle tilleggstjenester som det er frivillig å benytte. Denne brukergruppen benytter et komplekst økosystem-oppsatt og er i stor grad avhengig av integrasjoner (f.eks. laboratorieutstyr), spesielt blant spesialister.

Brukergrupper som fastlegetjenesten, allmennleger, avtalespesialister, legevakter m.fl. utgjør derfor en avgrenset kundegruppe av EPJ-systemer. EG Hano har kun marginal omsetning innenfor fastlege- og spesialisthelsetjenestesegmentet, som omfatter [REDACTED] hvor alle legene er tilknyttet en fysioterapeut-klinikk. EG Hano sitt system inneholder ikke de nødvendige funksjonalitetene for å benyttes i allmenn- og spesialisthelsetjenesten, og dekker ikke det samme behovet for dokumentasjons- og saksbehandlingsfunksjonalitet som Hove Total og Infodoc gjør i dag.

Fysioterapeuter vil normalt ikke benytte seg av programvare som er ment for allmenn- og spesialisthelsetjenesten og tilpasset brukerne fastleger/spesialister ettersom disse inneholder en rekke funksjoner som ikke er nødvendige. Dette henger tett sammen med lisenskostnader, hvor lisenskostnaden for fysioterapeuter er nær halvparten av lisenskostnadene for fastleger/spesialister. Fysioterapeuter er mye mer kostnadssensitive enn fastleger/allmennleger og spesialister, hvor sistnevnte også stiller høyere krav om funksjonaliteter til programvaren. Av den grunn utgjør fysioterapeuter en avgrenset kundegruppe av programvare som må holdes atskilt fra allmenn- og spesialisthelsetjenesten.

PatientSky Clinic og EG Hano har overlapp i fysioterapeut-segmentet. PatientSky Clinic er spesielt tilrettelagt for fysioterapeuter, mens EG Hano har et mye bredere nedslagsfelt som ikke kun omfatter fysioterapeuter, men også av skjønnhetssalonger, frisører, og andre bransjer. Bakgrunnen for det er at programvarene som benyttes av fysioterapeuter i vid forstand og behandlere innen skjønnhetssegmentet i stor grad er substituerbare med hverandre. Den underliggende oppbyggingen av disse programvarene er grunnleggende lik og kan enkelt tilpasses ulike bransjer. Kjernemodulen for EG Hano kan derfor enkelt tilpasses tilknyttede bransjer og det er grunnen til at EG Hano har en så differensiert kundeportefølje i dag.

Melder vurderer derfor at det potensielt eksisterer et eget snevert segment for utvikling og salg av EPJ til fysioterapeuter hvor partene har overlappende virksomhet.

¹³ Direktoratet for e-helse har publisert en utredning om EPJ-markedet: *Kartlegging av elektroniske pasientjournalssystemer og deres støtte for nasjonale e-helseløsninger*. Utgitt 1.februar 2023. Tilgjengelig [her](#).

5.4 Avgrensning av det relevante geografiske markedet

Applikasjoner og programvare distribueres i dag ofte via internett, og kjenner i utgangspunktet ingen landegrenser. Skybaserte tjenester gjør det enklere for aktører som i dag kun er til stede i andre land å tre inn på det norske markedet uten lokal tilstedeværelse.

Kommisjonen har tidligere lagt til grunn at markedet for EAS minst omfatter hele EØS, og åpnet for at markedet kan være globalt.¹⁴ Kommisjonen har fremhevet at de fleste aktørene er internasjonale aktører aktive på et globalt eller europeisk nivå. Videre har utviklingen innen programvare medført at det ikke er nødvendig med lokal tilstedeværelse for å kunne tilby tjenestene til kundene. Aktørene som opererer i markedet for EAS og relaterte tjenester inkluderer globale, regionale og nasjonale aktører hvor de aller fleste større aktørene tilbyr en fullspekter-tjeneste som dekker en rekke EAS-segmenter, og som tilbys til flere sektorer.

Selv store og internasjonale programvareselskaper har opprettet egne norske selskaper med ansvar for utvikling, vedlikehold, salgsstøtte, konsulenttjenester, teknisk support osv. Utenlandske aktørers markedsadgang og etableringsmuligheter i Norge er derfor reell. Enkelte EPJ-løsninger tilbys i flere land, inkludert EG Hano.

Kommisjonen har videre fremholdt at markedets geografiske utstrekning kan variere mellom de enkelte segmentene avhengig av hvilket innhold som tilbys, og at markedene for noen underkategorier av programvare er nasjonale av kulturelle, språklige og regulatoriske årsaker. Tilpasning til nasjonalt regelverk og standarder er mest aktuelt for økonomi og regnskapssystemer (FMS). Det regulatoriske rammeverket i f.eks. Norge og Sverige som gjør seg gjeldende for programvarer som benyttes av ikke-offentlige helseselskaper er svært like, noe som har medført at en rekke selskaper har grensekryssende virksomhet som leverandører av SaaS.

Levering av EAS/ERP-programvare og relaterte tjenester er ikke avhengig av en regional eller lokal tilstedeværelse, og både EG og de aller fleste av PatientSky sine konkurrenter leverer de nevnte tjenester i hele Norge og til dels i andre EU/EØS-land.

Partene vil for formålet av denne meldingen oppgi informasjon både for et nasjonalt EAS-marked (hvor partenes samlede markedsandel vil være under ■■■) og et nasjonalt EAS-marked for utvikling og salg av EPJ til fysioterapeuter (hvor partenes samlede markedsandel ikke vil være over ■■■).

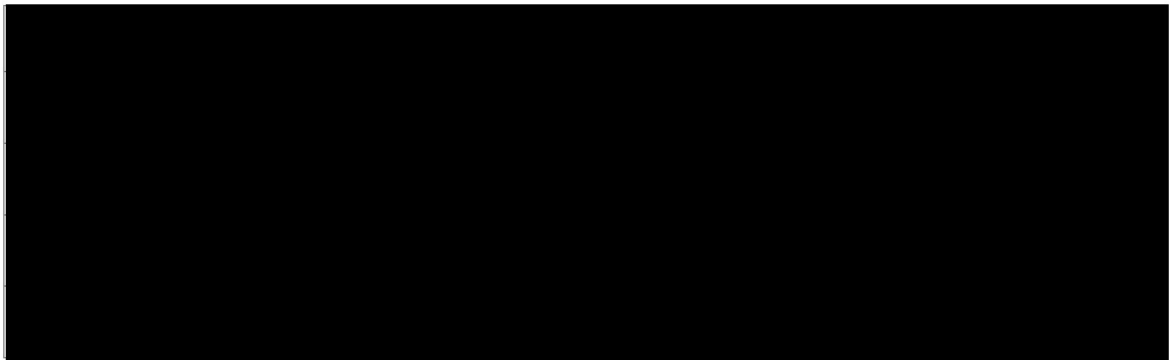
For denne meldingens formål vil melder oppgi informasjon for nasjonale markeder, som er snevrest mulig avgrensning.

5.5 Beskrivelse av de involverte foretakenes konkurrenter, kunder og leverandører

5.5.1 EAS-markedet (Norge)

EG						
Konkurrenter		Kunder		Leverandører		
Navn	Estimert markedsandel	Navn	Andel salg (%)	Navn	Andel innkjøp (%)	

¹⁴ Sak M.8984 HG/Vista/Allocare. Se også saker M.8180 Verizon/Yahoo avsn. 61-62 og COMP/JV.48 Vodafone/Vivendi/Canal Plus avsn. 46.



PatientSky						
Konkurrenter		Kunder		Leverandører		
Navn	Estimert omsetning	Navn	Andel salg (%)	Navn	Andel (%)	innkjøp

5.5.2 Segmentet for utvikling og salg av EPJ til fysioterapeuter (Norge)

EG ¹⁵			
Konkurrenter		Kunder	
Navn	Estimert markedsandel	Navn	Andel salg

¹⁵ EG og PatientSky benytter ikke eksterne leverandører for utvikling av EPJ.

¹⁶ Naprapatlandslaget består av mange til dels frittstående klinikker og fremstår som en kjede der klinikkene stort sett blir fakturert direkte.



PatientSky ¹⁷			
Konkurrenter		Kunder	
Navn	Estimert omsetning	Navn	Andel salg (%)

5.6 Redegjørelse for etableringshindringer

Markedet er et vekstmarked, med lave-til-moderate ekspansjons- og etableringshindringer. Helseplattformer er dynamiske og skalerbare, noe som gjør at etableringshindringer for oppstart blir mindre. Leverandørmarkedet er fragmentert og det er økt internasjonal konkurranse. Økende internasjonalisering av næringslivet har også senket etableringshindre ved å svekke betydningen av språkbarrierer. Flere norske selskaper bruker engelsk som preferert forretningsspråk og anvender en engelsk versjon av programvaren.

Det har også vært en utvikling over tid mot mer klinisk arbeidsstøtte, strukturerte informasjonsmodeller og flere funksjonaliteter, men det har også vært utfordringer tilknyttet interoperabilitet mellom ulike løsninger. Den nasjonale strategien for e-helse og den overordnede visjonen og politiske målsetningen for En innbygger – én journal som skulle realiseres i tidsrommet 2017-2022 har i stor grad vært utfordrende. En potensiell utrulling til fastlegene ligger mange år frem i tid hvis det i det hele tatt kan realiseres. Det har vært betydelige forsinkelser med Akson/FKJ (felles kommunal journal), som var nær ved å bli stengt, og implementeringen av helseplattformen har stoppet opp som følge av tekniske problemer.

Markedet er i endring og det har vært konsolideringsvirksomhet på leverandørsiden, og en trend der større leverandører kjøper opp EPJ-løsninger, for enten å kunne overta kundemasser og/eller utvide antall brukergrupper. Konsekvenser av dette er at det blir færre leverandører totalt på markedet, men samtidig at flere leverandører dekker behovene til flere brukergrupper.

¹⁷ EG og PatientSky benytter ikke eksterne leverandører for utvikling av EPJ.

På brukersiden kan en virksomhet som tidligere brukte flere EPJ gå over til å bruke kun ett EPJ, eller ulike virksomheter kan ta i bruk samme installasjon av EPJ. Når en EPJ dekker flere brukergrupper, er det lettere for virksomheter innen ulike helsetjenestemråder å inngå slike samarbeid, for eksempel innenfor en kommune.

Nyetableringer som Carasent og Aidn har gjort store investeringer som forberedelser til å forsterke sine markedsposisjoner som tilbydere av EPJ til det norske allmenn- og spesialisthelsetjenestemarkedet. I tillegg jobber amerikansk baserte Epic med Helseplattformen. Visma og TietoEvry har også tilstedeværelse i helsemarkedet. Dette indikerer at dette utgjør et attraktivt vekstmarked.

6 FORETAKSSAMMENSLUTNING VIL IKKE I BETYDELIG GRAD BEGRENSE KONKURRANSEN

6.1 Overordnet

Partene har horisontalt overlappende virksomhet innenfor det overordnede markedet for (i) EAS, og mulig i undersegmentet (ii) utvikling og salg av EPJ til fysioterapeuter i Norge.

Uavhengig av hvordan man nærmere avgrenser markedet, vil ikke foretakssammenslutningen i betydelig grad kunne hindre effektiv konkurranse, og foretakssammenslutningen vil ikke medføre at en dominerende stilling skapes eller styrkes, jf. Konkurranseloven § 16 første ledd.

Hvorvidt en foretakssammenslutning i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse beror på en analyse av flere forhold. For de fleste analyser vil markedskonsentrasjon, konkurransenærhet og etableringshindringer være viktig for å vurdere de eventuelle negative effektene av foretakssammenslutningen. Forhold som kjøpermakt og/eller potensiell konkurranse vil kunne begrense det nye foretakets mulighet og insentiv til å begrense konkurransen. Ved enkelte foretakssammenslutninger vil også eventuelle tap kundene påføres som følge av redusert konkurranse kunne oppveies av de effektivitetsgevinstene foretakssammenslutningen medfører.

6.2 EAS-markedet

EG og PatientSky er som nevnt begge aktive innen levering av EAS-tjenester til en rekke ulike segmenter. Som oppgitt ovenfor er det ikke etter melderens oppfatning passende med en sektorbasert eller en programvarekategori-segmentering av markedene for EAS-produkter. Bedriftskunder i de ulike sektorene har i stor grad sammenfallende behov og tilbydere vil kunne tilby løsninger på tvers.

Basert på overordnet statistikk og omsetningsinformasjon fra offentlige tilgjengelige kilder har melder beregnet at EAS-totalmarkedet utgjør cirka NOK [REDACTED] i Norge i 2022, mens det overordnede ERP, SCM og CRM segmentene til sammen utgjør cirka NOK [REDACTED]. ERP, SCM og CRM blir ofte kategorisert sammen når relevant data samles inn.

I et overordnet EAS-marked vil partene ha en samlet markedsandel på under [REDACTED]

Hvis man vurderer at det eksisterer et snevrere ERP-marked og at programvarene som tilbys av partene mer naturlig faller innenfor denne underkategorien av EAS (nivå 2), vil partene uansett ikke ha en samlet markedsandel som overstiger [REDACTED]. Med en slik markedsinndeling vil ikke partene være nære konkurrenter ettersom ERP-programvarene som de tilbyr har svært ulike nedslagsfelt. Som nevnt ovenfor retter PatientSky seg mot brukergruppen fastlegetjenesten/allmennleger og avtalespesialister, hvor EG Hano har marginal tilstedeværelse. EG Hano sin kundeportefølje innen helsesektoren er rettet mot privatpraktiserende fysioterapeuter.

Det er derfor liten grav av konkurransenærhet mellom EG Hano og PatientSky i ERP-segmentet ettersom kunder ikke vil anse produktene som tilbys som naturlige substitutter. Dersom PatientSky ikke fantes eller ble noe dyrere, ville kunder gått over til [REDACTED] sine programvareløsninger. Kunder av EG Hano innen helsesektoren ville derimot henvendt seg til [REDACTED] men helsesektoren utgjør bare en del av kundeporteføljen til EG Hano. Cirka 2500 av totalt 4000 kunder benytter seg av EG Hano som et EPJ-system, mens resten av kundene opererer i svært mange ulike bransjer hvor leverandørmarkedet av programvarer vil være forskjellig fra helsesektoren.

[REDACTED]
med ulik tilnærming til markedet og innsalg ovenfor kunder.
[REDACTED]

6.3 EPJ-segmentet til fysioterapeuter

Det foreligger overlapp i segmentet for utvikling og salg av EPJ til fysioterapeuter, i hovedsak mellom programvarene EG Hano og PatientSky Clinic.

Partene får en samlet markedsandel på cirka [REDACTED] i EPJ-segmentet til fysioterapeuter, men blir likevel ikke største aktør i markedet. PatientSky og EG Hano sine markedsandeler i segmentet er henholdsvis [REDACTED] og [REDACTED]. Melder vil likevel understreke at markedsandelene kun er basert på interne beregninger og til enhver tid endrer seg fortløpende.

Det er klart at ingen dominerende stilling skapes eller styres, og en eventuelt dominerende aktør i dette segmentet vil være [REDACTED] med en markedsandel på cirka [REDACTED]. [REDACTED] vil også fortsatt være sterke markedsaktører som utfordrer til [REDACTED] og partene.

Dersom man legger til grunn at kundegruppen ikke skal avgrenses mot skjønnhetssegmentet, herunder kosmetiske klinikker, skjønnhetssalonger, frisører mm. vil partenes markedsandeler sannsynlig være vesentlig lavere. I skjønnhetssegment har blant annet [REDACTED] og [REDACTED] sterke markedsposisjoner og som i større grad konkurrerer mot EG Hano innenfor disse brukergruppene.

De presumptive markedsandelene som er lagt til grunn gir ikke et godt bilde på konkurransesituasjonen i markedet. Nyetableringer, markedsekspanasjon, nye krav til funksjonaliteter og integrasjoner i programvarene, og oppgraderinger av eksisterende programvarer medfører at markedsandelene endres kontinuerlig. SaaS-markeder er dynamiske og markedsandelene er volatile i møte med høye krav til innovasjon og kvalitets- og tjenestefokus fra leverandørene. Byttekostnadene er moderate og utgjør ingen hindring for kundene hvis de opplever at leverandørene ikke kan levere på pris og/eller kvalitet. Migrering mellom systemer medfører kun en engangskostnad for dataoverføring og opplæring av personell.

[REDACTED] de seneste årene og markedet er preget av sterk konkurranse.
[REDACTED]

[REDACTED]

6.4 Oppsummering

Foretakssammenslutningen antas av ovennevnte grunner ikke å få noen negative virkninger for partenes konkurrenter, kunder eller leverandører i markedene for EAS og segmentet for utvikling og salg av EPJ til fysioterapeuter – uavhengig av hvordan markedet nærmere avgrenses.

7 INGEN VERTIKALT FORBUNDNE MARKEDER

Partene kan ikke se at det er noen vertikalt forbundne markeder i henhold til konkurranseloven § 18 a bokstav e).

8 EFFEKTIVITETSGEVINSTER VED FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Med EG får PatientSky en eier med over 20 års erfaring innen e-helse og med hovedfokus på å drive og å videreutvikle programvareselskaper. EG er allerede representert i Norge gjennom EG Hano samt i Danmark som leverandør av de to journalsystemene EG Clinea og EG WinPLC til primær- og spesialisthelsetjenesten gjennom EG Healthcare forretningsenhet. EG vil nå kunne styrke kapasiteten for helsesektoren i Norden for å sikre den beste pasientopplevelsen.

9 TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

Foretakssammenslutningen er ikke meldepliktig til andre lands konkurransemyndigheter.

10 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

PatientSky Saas Norway AS og PatientSky App AS er nylig etablerte datterselskaper av PatientSky AS, og har ikke tidligere årsberetning og årsregnskap det kan vises til. Melder vedlegger derfor årsberetning og årsregnskap for PatientSky AS. For ordens skyld vedlegges også årsberetning og årsregnskap for EG Danmark A/S og PatientSky Group AS.

Årsberetninger og årsregnskap for involverte foretak vedlegges meldingen som:

Vedlegg 3	Årsberetning og årsregnskap 2021 for EG Norge AS
Vedlegg 4	Årsberetning og årsregnskap 2021 for EG Danmark A/S
Vedlegg 5	Årsberetning og årsregnskap 2021 for PatientSky AS
Vedlegg 6	Årsberetning og årsregnskap 2021 for PatientSky Group AS

11 OFFENTLIGHET OG KONFIDENSIALITET

Denne meldingen inneholder opplysninger som det er av konkurransemessige betydning at hemmeligholdes, og som derfor er underlagt lovbestemt taushetsplikt, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2.

Offentlig versjon av meldingen følger vedlagt, sammen med begrunnelse for opplysninger som ønskes unntatt offentlighet i samsvar med konkurranseloven § 18b.

Vedlegg 7	Utkast til offentlig versjon av meldingen
------------------	---

Vedlegg 8

Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

12 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

Vi ber om å bli kontaktet dersom det skulle være spørsmål til meldingen.

Dersom Konkurransetilsynet mottar innsynsbegjæringer i meldingen eller andre dokumenter i saken, ber vi om å bli underrettet.

Vennlig hilsen,
Arntzen de Besche Advokatfirma AS

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Svein Terje Tveit', is centered on the page.

Svein Terje Tveit

VEDLEGG

Vedlegg 1	Transaksjonsavtale av 5. mars 2023	6
Vedlegg 2	Francisco Partners porteføljeselskaper – oversikt.....	7
Vedlegg 3	Årsberetning og årsregnskap 2021 for EG Norge AS.....	21
Vedlegg 4	Årsberetning og årsregnskap 2021 for EG Danmark A/S	21
Vedlegg 5	Årsberetning og årsregnskap 2021 for PatientSky AS.....	21
Vedlegg 6	Årsberetning og årsregnskap 2021 for PatientSky Group AS.....	21
Vedlegg 7	Utkast til offentlig versjon av meldingen.....	21
Vedlegg 8	Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet	22