

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

Sendt per e-post til post@kt.no

Ansvarlig advokat:
Lars Gunnar Aas

Vår referanse:
25845-113

Dato:
7. august 2025

FORENKLET MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING – ERVERV AV ADDOVATION AS

1 INNLEDNING OG OPPSUMMERING

Denne meldingen inngis til Konkurransetilsynet i henhold til konkurranseloven § 18, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 første ledd nr. 3 bokstav b, på vegne av Credo Partners AS, org. nr. 997 228 405 ("**Credo**") i forbindelse med at Credo kjøper 100 % av aksjene i Addovation AS, org. nr. 992 564 113 ("**Målselskapet**") fra Siolill AS, org. nr. 992 365 781, Stordammen Holding AS, org.nr. 992 469 919 og øvrige aksjonærer ("**Selgerne**") slik dette nærmere er redegjort for i punkt 3 ("**Transaksjonen**").

Credo hadde en konsolidert konsernomsetning på [REDACTED] og en omsetning i Norge på [REDACTED] i 2024. Målselskapet hadde en konsolidert omsetning i Norge på [REDACTED] i 2024.¹ Transaksjonen er derfor meldepliktig etter konkurranseloven § 18.

Credo og Målselskapet er aktive i horisontalt overlappende markeder, men har en samlet markedsandel langt under 20 %. Vilkårene for forenklet melding etter forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 første ledd nr. 3 bokstav b er dermed oppfylt.

Partene er ikke aktive i vertikalt overlappende markeder, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 første ledd nr. 3 bokstav c.

Transaksjonen kan oppsummeres som følger:

- Målselskapet driver virksomhet innen salg av (1) IT-tjenester og (2) salg, viderelisensiering eller annen tilgjengeliggjøring av programvare. Målselskapets primære virksomhet er viderelisensiering og implementering av ERP-systemer, samt rådgivning og support i den forbindelse.

¹ Dette omfatter også det nyervervede selskapet EBS Consulting AS, se nærmere i punkt 4.1 nedenfor.

- Credo er et investeringsselskap som gjennom to av sine datterselskaper, Antire og Evidi, også driver virksomhet innen salg av (1) IT-tjenester og (2) salg, viderelisensiering eller annen tilgjengeliggjøring av programvare, dvs. implementering av IT-systemer, samt rådgivning og support i den forbindelse, og salg/viderelisensiering av programvare, herunder ERP, SCM, BI og PLM.
- De relevante produktmarkedene som er berørt av Transaksjonen er (i) markedet for salg av IT-konsulenttjenester, (ii) markedet for salg av IT-implementeringstjenester, (iii) markedet for salg av IT-supporttjenester og (iv) markedet for salg/viderelisensiering av ERP-programvare.
- Målselskapet og Antire/Evidi har sin virksomhet i Skandinavia. Partene anser imidlertid det relevante geografiske markedet for de ulike relevante produktmarkedene som globalt.
- Partenes markedsandeler i samtlige av de berørte markedene, dvs. (i) det globale markedet for salg av IT-konsulenttjenester, (ii) det globale markedet for salg av IT-implementeringstjenester, (iii) det globale markedet for salg av IT-supporttjenester og (iv) det globale markedet for salg/viderelisensiering av ERP-programvare er langt under 20 % [REDACTED].
- Det samme er partenes markedsandeler i de relevante produktmarkedene dersom markedene hypotetisk sett skulle bli avgrenset geografisk til Norge, som er det minste relevante markedet som hypotetisk kan tenkes. Ved en slik hypotetisk markedsavgrensning vil partenes samlede markedsandel være [REDACTED].

Transaksjonen fører derfor ikke til merkbare virkninger for konkurransen i de horisontalt overlappende markedene hvor partene har sin virksomhet. Det bes derfor om en rask saksbehandling fra tilsynets side.

2 KONTAKTINFORMASJON

2.1 Melder

Navn: Credo Partners AS
 Organisasjonsnummer: 997 228 405
 Adresse: Stortingsgata 22, 0161 Oslo
 Kontaktperson: Gudmund Killi
 Telefonnummer: +47 924 53 300
 E-postadresse: killi@credopartners.no

Kontaktperson for melder: Advokatfirmaet CLP DA
 v/ advokat Josefine Rødin
 Adresse: Sommerrogata 13-15, 0255 Oslo
 Postadresse: Postboks 1974 Vika, 0125 Oslo
 Telefonnummer: 92 28 65 66
 Telefaksnummer: 22 87 71 01
 E-postadresse: jro@clp.no

2.2 Øvrig involverte foretak

Navn: Addovation AS
Organisasjonsnummer: 992 564 113
Adresse: Engene 22, 3015 Drammen
Kontaktperson: Wikborg Rein Advokatfirma AS v/ Elin Gildberg Opheim / Stuart Stock
Telefonnummer: 55 21 52 91 / 22 82 75 65
E-postadresse: ego@wr.no / sts@wr.no

3 BESKRIVELSE AV TRANSAKSJONEN

Credo og Selgerne inngikk den 4. juli 2025 avtale om at Credo (gjennom det kontrollerte holdingselskapet Accelerate Bidco AS²) kjøper 100 % av aksjene i Målselskapet. Credo vil dermed etter gjennomføringen av Transaksjonen erverve kontroll over Målselskapet.

Gjennomføringen av Transaksjonen er planlagt å skje så snart alle vilkår for gjennomføring er oppfylt, herunder godkjenning fra Konkurransetilsynet.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 Målselskapet

Målselskapet ble opprettet i 2008 og driver virksomhet innen ERP-integrasjon og forretningsløsninger. Målselskapet fokuserer på å hjelpe bedrifter med å vokse og jobbe smartere gjennom en rekke produkter, tjenester og løsninger. Målselskapet har sitt hovedkontor i Drammen, i tillegg til ti andre kontorer ulike steder i Norge, Sverige og Finland. Per 31.12.24 hadde selskapet totalt 194 ansatte.

Målselskapet driver virksomhet gjennom sine 100% eide datterselskaper etablert i Norge, Sverige, Finland og Sri Lanka: Addovation Consulting AS (org.nr. 915 593 542), Addovation Sweden AB (org.nr. 559055-2591), Addovation Oy (org.nr. 3155455-9) og Addovation Private Limited (PV 112149). I tillegg ervervet Addovation nylig kontroll over selskapet EBS Consulting AS (org.nr. 988 682 462), som også er aktiv innen ERP-integrasjon og forretningsløsninger i Norge.³ En oversikt over Addovation-gruppen er vedlagt denne meldingen.

Vedlegg 1: Oversikt over Addovation-gruppen⁴

Målselskapets kjernevirksomhet er implementering av ERP-systemer. Målselskapet har et tett samarbeid med IFS⁵ og NetSuite⁶, som er ledende leverandører av ERP-systemer. Målselskapets

² Accelerate Bidco AS ble stiftet den 14. mars 2025 som et hylleselskap og senere ervervet av Credo ifm. Transaksjonen.

³ Selskapet ble ervervet i juli 2025. Det nevnes for ordens skyld at ervervet ikke var meldepliktig til konkurransemyndighetene.

⁴

⁵ IFS tilbyr en rekke ERP-, Enterprise Asset Management (EAM) og Field Service Management (FSM)-løsninger som hjelper organisasjoner med å strømlinjeforme driften, øke effektiviteten og få innsikt i virksomheten i sanntid. Mer informasjon er tilgjengelig på <https://www.ifs.com/>.

⁶ Oracle NetSuite tilbyr en rekke integrerte forretningsadministrasjonsapplikasjoner, inkludert økonomi/ERP, CRM, e-handel og automatisering av profesjonelle tjenester, utviklet for behovene til både små og mellomstore bedrifter og større virksomheter i en rekke bransjer. Mer informasjon finnes på <https://www.netsuite.com/portal/home.shtml>.

virksomhet består i å implementere og integrere disse eksisterende IT-systemene i kundens systemer. Målselskapet tilbyr også tilleggstjenester knyttet til ERP-integrasjon, som kundespesifikke tilpasninger, teknisk support, mv.

Målselskapet har også noe virksomhet knyttet til lisensiering av ulike programvare som enten er utviklet selv, eller som viderelisensieres. Dette er hovedsakelig programvare som gjelder integrasjoner og andre add-on-tjenester til ERP-systemene.

Målselskapets kunder er i all hovedsak lokalisert i [REDACTED] Målselskapet har over [REDACTED] ulike kunder innenfor forskjellige bransjer, særlig [REDACTED]

Målselskapet (inkludert EBS Consulting AS) hadde i regnskapsåret 2024 driftsinntekter på om lag MNOK 344,5 og et driftsresultat på om lag MNOK 35,5.

Nærmere informasjon om målselskapet kan finnes på <https://www.addovation.com/no/>.

4.2 Credo

4.2.1 Credo Partners AS

Credo er et rådgivnings- og investeringsselskap, og leverer forvaltnings- og rådgivningstjenester og investerer i selskaper innenfor ulike bransjer. Gjennom eierskap og rådgivning i porteføljeselskaper tar selskapet en aktiv rolle i videreutviklingen av mellomstore bedrifter, hovedsakelig B2B-selskaper innen IT-tjenester, forretningstjenester, industri og verdiøkende distributører.

Credo kontrolleres i fellesskap av selskapene Glendrange Invest AS (15,8 %), Kmir AS (15,8 %), Mango Holding AS (15,8 %), Blankenborg AS (15,8 %), Holmvin AS (15,8 %), Langodden AS (9,5 %), i tillegg til flere mindre aksjonærer.

Credo har en rekke porteføljeselskaper uten tilknytning til de markeder som er relevante for Transaksjonen. Det vil kun gis en kort beskrivelse av disse i det følgende:⁷

- (i) [REDACTED]
- (ii) [REDACTED]
- (iii) [REDACTED]
- (iv) [REDACTED]

⁷ [REDACTED]

(v)

(vi)

(vii)

I tillegg består Credos portefølje av to selskaper som er aktive innenfor markedet for implementering av IT-systemer: Antire og Evidi. Credo har p.t. en eierinteresse i disse selskapene på hhv. 61 % og 56 %. Se nærmere om Antire og Evidi nedenfor.

Credo hadde i 2024 på tvers av porteføljeselskapene en omsetning på [redacted] globalt. I Norge hadde Credo i 2024 driftsinntekter på [redacted]

Ytterligere informasjon om Credo kan også finnes på <https://www.credopartners.no/>.

4.2.2 Antire

Antire-gruppen (toppselskap Project Scale Topco AS, org.nr. 932 436 736) leverer IT-løsninger innenfor kunstig intelligens, ERP-systemer, skyløsninger mm. til virksomheter. Selskapet har hovedkontor i Oslo, og bistår kunder med å levere et bredt spekter av IT-løsninger, alt fra å bygge AI-motor og dataplattform til å levere skreddersydde AI- og ML-prosjekter.

Antire er også NetSuite-partner. NetSuite er et skybasert, AI-drevet ERP-system. Antire leverer tjenester knyttet til rådgivning, implementering og integrasjon av NetSuite ERP-systemet til kundens eksisterende systemer.

Antire leverer i hovedsak tjenester til følgende sektorer innenfor EØS-område [redacted]

Videre informasjon om selskapet er tilgjengelig på www.antire.com.

4.2.3 Evidi

Evidi-gruppen (toppselskap Evidi Holding AS, org.nr. 927 119 781) med datterselskaper er en aktør innenfor konsulent- og teknologimarkedet, med fokus på implementering av Microsoft-løsninger. Selskapet har hovedkontor i Oslo, og bistår bedrifter med en rekke ulike IT-elementer, herunder løsninger innenfor sky og infrastruktur, arkitektur, integrasjon og dataplattformer.

Evidi leverer bl.a. tjenester knyttet til rådgivning, implementering og tilpasning av ERP-systemet Microsoft Dynamics 365 Finance & Operations (F&O).⁸

Selskapet leverer i all hovedsak tjenester til følgende sektorer i Skandinavia [REDACTED]

Videre informasjon om selskapet er tilgjengelig på www.evidi.com.

5 BESKRIVELSE AV RELEVANTE MARKEDER OG MARKEDSANDELER

5.1 Innledning

Punkt 5.2 og 5.3 gir en oversikt over de relevante produktmarkedene og geografiske markedene hvor partene driver sin virksomhet. Melder anser de relevante markedene berørt av Transaksjonen å være (i) det globale markedet for salg av IT-konsulenttjenester, (ii) det globale markedet for salg av IT-implementeringstjenester, (iii) det globale markedet for salg av IT-supporttjenester og (iv) det globale markedet for salg/videreilisensiering av ERP-programvare.

Punkt 5.4 estimerer partenes markedsandeler i de relevante markedene. Som det fremgår, er partenes samlede markedsandeler svært lave i de relevante markedene (estimert [REDACTED]). Om de geografiske markedene hypotetisk sett skulle bli avgrenset til Norge, som er det minste relevante geografiske markedet som hypotetisk kan tenkes, vil partenes samlede markedsandeler også være lave, og i størrelsesorden [REDACTED].

5.2 Det relevante produktmarked

5.2.1 Overordnet om avgrensingen av markeder for salg av IT-tjenester og programvare

Avgrensningen av det relevante produktmarkedet tar utgangspunkt i partenes virksomhet. EU-domstolen og Konkurransetilsynet har i tidligere avgjørelser delt produktmarkedet inn i salg av (1) IT-tjenester og (2) salg, lisensiering eller annen tilgjengeliggjøring av programvare (software).⁹

Produktmarkedet for salg av IT-tjenester omfatter forretningsmessig og teknisk ekspertise for å bistå organisasjoner med å etablere og optimalisere eller få tilgang til informasjon og forretningsprosesser, mens produktmarkedet for salg/lisensiering av programvare omfatter

⁸ Microsoft Dynamics 365 Finance & Operations er en ERP-plattform som tilbyr et bredt spekter av funksjoner som hjelper organisasjoner med å øke effektiviteten i driften og nå sine forretningsmål. Mer informasjon finnes på:

<https://www.microsoft.com/en-us/dynamics-365/solutions/finance>.

⁹ Vedtak V2019-23 Tieto Oyj – Evry ASA avsnitt 46, med videre henvisninger.

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.¹⁰

Videre har Konkurransetilsynet og EU-Kommisjonen vurdert om markedene må segmenteres ytterligere der både IT-tjenester og programvare inndeles etter funksjonalitet (horisontalt) og bransje (vertikalt), uten at dette er blitt endelig konkludert på. En slik mulig segmentering baserer seg i stor grad på bransjeanalysebyråer på IT-området og tilsvarende kilder.¹¹

5.2.2 Produktmarked for salg av IT-tjenester

Med utgangspunkt i analyseselskapet Gartner sin rapport fra 2018, er markedet for IT-tjenester horisontalt delt inn i følgende segmenter: (i) consulting; (ii) implementation; (iii) IT outsourcing; (iv) business process outsourcing (BPO); (v) software support; og (vi) hardware support.

Konsulentttjenester (consulting) er ifølge Gartner rådgivningstjenester som hjelper selskaper å analysere og bedre effektiviteten av strategier og operasjoner. Konsulentttjenester kan i utgangspunktet deles inn i "business consulting" og "technology consulting". Både Antire/Evidi og Målselskapet tilbyr tjenester innenfor teknologirådgivning. Dette har bl.a. sammenheng med at partene tilbyr kundespesifikke tilpasninger ved implementering av ERP-programvarer.

Implementeringstjenester er prosjektbaserte tjenester for å installere, utvikle, sikre og tilpasse IT- og forretningsløsninger. Videre er det sentralt å integrere dem med etablerte applikasjoner, infrastruktur og prosesser kunden allerede har. Gartner deler implementeringstjenester videre inn i (i) application services, som er implementering, utvikling og integrering av spesiallagde applikasjoner og programvarer til kunden, (ii) network services, som er implementering, utvikling og integrering av WAN, LAN eller CPEs og (iii) infrastructure services, som er implementering, utvikling og integrering hardware som for eksempel servere og lagringskapasitet. Både Antire/Evidi og Målselskapet tilbyr tjenester for implementering og integrering av skybaserte ERP-systemer til kundens eksisterende IT-systemer, og tilbyr med det tjenester innenfor segmentet "application services".

Programvarestøtte (software support) omfatter vedlikehold og støtte for programvareapplikasjoner. Tjenestene inkluderer feilretting, oppdateringer, brukerhjelp, dokumentasjon, videreutvikling av eksisterende programvare mv. Målet er å sikre at programvaren fungerer optimalt over tid. Både Antire/Evidi og Målselskapet tilbyr tjenester innenfor programvarestøtte som tilleggsteneste til implementering og integrering av ERP-systemer samt andre programvarer.

Ingen av partene har virksomhet innenfor IT-utkontraktering (IT outsourcing), maskinvarestøtte (hardware support) eller BPO (business process outsourcing). Ettersom det ikke foreligger noen horisontal overlapp i disse produktmarkedene, vil Melder ikke gå nærmere inn på disse underkategoriene av IT-tjenester.

Som nevnt ovenfor, vil markedene for levering av IT-tjenester også i teorien kunne segmenteres vertikalt etter sektor.¹² Segmentering av IT-tjenester etter sektor er etter partenes syn ikke

¹⁰ Vedtak V2019-23 Tieto Oyj – Evry ASA, avsnitt 27 flg

¹¹ Vedtak V 2019-23 avsnitt 29; Se også Sak. M.7458 IBM / INF Business of Deutsche Lufthansa (2014), avsnitt 15 med videre henvisninger.

¹² Sak M.9460 –Capgemni / Altran, avsnitt 10.

hensiktsmessig i dette markedet. Fra et kundeperspektiv vil bedrifter i forskjellige sektorer ofte bruke samme type ERP-systemer og samme leverandør for implementering av systemene. Fra et leverandørperspektiv vil kompetansen, teknologien og kunnskapen som benyttes for å tilby tjenestene generelt være overførbare mellom ulike sektorer. Dette underbygges videre av at de fleste leverandører av IT-tjenester opererer i flere, eller til og med alle, bransjesektorer.

Dette underbygges av partenes kundehistorikk. Både Antire/Evidi og Målselskapet leverer IT-tjenester til ulike bransjer/sektorer, og partenes kundehistorikk viser at partene også har kunder som kan plasseres i flere kategorier.¹³ En ytterligere segmentering etter bransje er dermed ikke hensiktsmessig for den virksomhet partene driver.¹⁴

5.2.3 Produktmarkedet for salg, lisensiering eller annen tilgjengeliggjøring av programvare

Basert på praksis fra Kommisjonen, tar avgrensningen av det relevante produktmarkedet for salg, lisensiering eller annen tilgjengeliggjøring av programvare 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 produktivetsapplikasjoner.

Videre har Kommisjonen identifisert et eget overordnet programvaremarked til foretak som «Enterprise Application Software» (EAS).¹⁵ 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.). 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.¹⁶
- "Product Lifecycle Management" (PLM), programvare som støtter sluttbrukeren i å administrere livssyklusen til produktene.¹⁷

Listen er ikke uttømmende da markedet for digitale tjenester er i konstant utvikling.¹⁸

¹³ IFS er hovedsaklig brukt av ulike typer produserende industri samt service og vedlikeholdsintensiv industri og ulike undersegmenter til olje og gass-sektoren. Netsuite har kunder innen en rekke segmenter innen ulike typer teknologiske service tilbydere og andre tjenesterorienterte firmaer.

¹⁴ Selv om markedet for levering av IT-tjenester skulle segmenteres etter sektorer, ville partenes markedsandeler uansett være ubetydelige og ikke gi grunnlag for konkurransemessig bekymring.

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

¹⁶ Sak M.4944 SAP/Business Objects avsn. 13 flg.

¹⁷ Identifisert i eksempelvis sak M.4608 Siemens/Ugs og sak M.5763 Dassault Systèmes/IBM DS PLM Software business.

¹⁸ Konkurransetilsynets vedtak V-2019-23 identifiserer eksempelvis underkategorien «content services platforms» («CSP»).

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").

Både Antire/Evidi og Målselskapet tilbyr salg/viderelisensiering av ERP-systemer, herunder HRMS, EPM og FMS. Ettersom omfanget av salget/viderelisensieringen bestemmes ut fra kundens behov og partene (og andre aktører i markedet) tilbyr normalt systemer med alle disse funksjonalitetene, anser Melder at behov for ytterligere segmentering av ERP-markedet ikke er til stede for å vurdere Transaksjonens virkning på konkurransen.¹⁹

Antire/Evidi og Målselskapet tilbyr kun salg/viderelisensiering av programvare til bedrifter.

5.3 Det relevante geografiske markedet

Det relevante geografiske markedet for produktmarkedene hvor partene har overlappende virksomhet antas å være globalt. Kommisjonen har i tidligere saker ikke tatt endelig stilling til utstrekningen av det relevante markedet for IT-tjenester, men Kommisjonen uttalte i sak M.9460 (*Capgemini/Altran*) at et flertall av de spurte foretakene mente "*that IT market participants provide IT services on a cross-border scale, possibly global*".²⁰

Melder er av den oppfatning at markedet er globalt. Konkurransen om kundene skjer på et internasjonalt plan. Kundene kan kjøpe inn IT-tjenester fra en rekke nasjonale og internasjonale tilbydere, og det er ikke krav om nasjonal tilstedeværelse for å kunne ta del i konkurransen. Videre er det ikke krav om at tjenestene må være på norsk, og det foreligger ikke andre nasjonale hindringer som stopper utenlandske aktører fra å konkurrere i Norge og tilby sine tjenester til norske kunder.

Dette underbygges av utviklingen og konkurransen i markedet for salg av IT-tjenester og programvarer. Konkurransen mellom tilbydere av ulike typer IT-systemer og programvarer er i stor grad internasjonal. Systemene tilpasses for å møte behovene til flernasjonale selskaper og støtter ulike språk, valutaer og regulatoriske krav. Dette gjør dem mer tilgjengelige og anvendelige for virksomheter over hele verden.

5.4 Markedsandeler

På bakgrunn av redegjørelsen ovenfor foreligger det helt eller delvis horisontal overlapp mellom Antire/Evidi og Målselskapet innen de globale markedene for (i) salg av IT-konsulenttjenester, (ii) salg av IT-implementeringstjenester, (iii) salg av IT-supporttjenester og (iv) salg/viderelisensiering av ERP-programvare.

¹⁹ Selv om markedet for salg/viderelisensiering av ERP-systemer skulle segmenteres ytterligere, ville partenes markedsandeler uansett være ubetydelige og ikke gi grunnlag for konkurransemessig bekymring.

²⁰ Sak M.9460 –Capgemini / Altran avsnitt 24 med videre henvisninger.

Partene er videre av den oppfatning at de ovenfornevnte produktmarkedene ikke skal segmenteres ytterligere etter bransje. Årsaken er at partene leverer tjenestene til en rekke kunder i ulike bransjer, der innholdet i tjenestene ikke skiller seg vesentlig fra hverandre basert på typen kunde, samt at tjenestene enkelt kan tilpasses og leveres til kunder i andre bransjer/sektorer enn dem som partene i hovedsak leverer til i dag.

Som det fremgår av punkt 5.3 ovenfor, anser partene markedet å være globalt. Partene vil likevel presentere sine markedsandeler i det geografiske markedet Norge, som er det minste relevante geografiske markedet som hypotetisk kan tenkes. Som tabellene nedenfor viser, er partenes samlede markedsandeler svært lave i de nasjonale markedene (estimert [REDACTED]). Partenes markedsandeler i de relevante produktmarkedene på globalt nivå må derfor antas å være vesentlig lavere (estimert [REDACTED]).

Tabell 1: Markedsandeler innen ulike segmenter av salg av IT-tjenester i Norge²¹

Marked	Samlet	Antire/Evidi	Målselskapet	Partene samlet
Salg av IT-konsulttjenester i Norge (MNOK)	9,667	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Salg av IT-konsulentttjenester i Norge (%)	-	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Salg av IT-implementeringstjenester i Norge (MNOK)	36,667	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Salg av IT-implementeringstjenester i Norge (%)	-	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Salg av IT-supporttjenester i Norge (MNOK)	14,333	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Salg av IT-supporttjenester i Norge (%)	-	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Tabell 2: Markedsandeler innen ulike segmenter av salg/viderelisensiering av software i Norge²²

Marked	Samlet	Antire/Evidi	Målselskapet	Partene samlet
Salg/viderelisensiering av ERP-programvare i Norge (MNOK)	21,667	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Salg/viderelisensiering av ERP-programvare i Norge (%)	-	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Oversiktene gitt i Tabell 1 og Tabell 2 viser at partenes markedsandel er lavere enn 20 % i alle de relevante produktmarkedene i Norge. Ettersom partene vurderer at det relevante markedet er globalt, tilsier dette at partenes markedsandeler i de relevante markedene berørt av Transaksjonen er betydelig lavere enn 20 %. Partene estimerer samtlige av de relevante produktmarkedene på

²¹ Samlet salgstall for hvert av produktmarkedene i Norge er basert på en markedsundersøkelse fra et top-tier internasjonalt konsultentselskap som har estimert markedet på tvers av segmenter med Gartner og egen intern data.

²² Samlet salgstall for hvert av produktmarkedene i Norge er basert på en markedsundersøkelse fra et top-tier internasjonalt konsultentselskap som har estimert markedet på tvers av segmenter med Gartner og egen intern data.

globalt nivå å være over MNOK 15 120 000,²³ som tilsier at partene har en samlet markedsandel i samtlige av de relevante produktmarkedene på globalt nivå på [REDACTED]. Etter dette er vilkårene for inngivelse av forenklet melding etter forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 første ledd nr. 3 bokstav b oppfylt.

6 OVERSIKT OVER PARTENES FEM VIKTIGSTE KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

6.1 Innledning

Nedenfor gis det en oversikt over partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i de relevante produktmarkedene, hhv. markedene for (i) salg av IT-konsulentttjenester, (ii) salg av IT-implementeringstjenester, (iii) salg av IT-supporttjenester og (iv) salg/viderelelisensiering av ERP-programvare.

Som det fremgår av punkt 5.3 ovenfor, anser partene markedet for å være globalt. Likevel, ettersom beregningen av markedsandeler tar utgangspunkt i det snevrere geografiske markedet Norge, vil partene i nedenfor presentere sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i de relevante produktmarkedene i Norge.

6.2 Salg av IT-tjenester i Norge

Tabell 3: Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for salg av IT-konsulentttjenester i Norge

	Konkurrenter	Kunder	Leverandører ²⁴
Antire/Evidi	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Målselskapet	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Tabell 4: Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for salg av IT-implementeringstjenester i Norge

	Konkurrenter	Kunder	Leverandører ²⁵
Antire/Evidi	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

²³ [REDACTED]

²⁴ [REDACTED]

²⁵ [REDACTED]

Målselskapet	

Tabell 5: Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for salg av IT-supporttjenester i Norge

	Konkurrenter	Kunder	Leverandører ²⁶
Antire/Evidi			
Målselskapet			

6.3 Markedet for salg/viderelisensiering av programvare i Norge

Tabell 6: Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for Salg/viderelisensiering av ERP-programvare i Norge

	Konkurrenter	Kunder	Leverandører ²⁷
Antire/Evidi			
Målselskapet			

²⁶

²⁷

7 INGEN VERTIKALT FORBUNDNE MARKEDER

Partene kan ikke se at det er noen vertikalt forbundne markeder, jf. konkurranseloven § 18 a første ledd bokstav e.

8 TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

Transaksjonen er ikke underlagt tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

9 ÅRSREGNSKAP OG ÅRSBERETNINGER

Årsregnskap og årsberetning fra Credo²⁸ og Målselskapet for 2024 ligger vedlagt, i Vedlegg 2 og Vedlegg 3.

10 BEGRUNNELSE FOR AT VILKÅRENE FOR INNGIVELSE AV FORENKLET MELDING ER OPPFYLT

Vilkårene for inngivelse av forenklet melding, jf. konkurranseloven §§ 18 og 18 a, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 første ledd nr. 3 bokstav b er oppfylt.

På bakgrunn av redegjørelsene i de foregående punkter, er den samlede markedsandelen til partene i de relevante produktmarkedene i Norge vesentlig lavere enn 20 %. Ettersom det relevante geografiske markedet må anses å være globalt, er det derfor klart at partene i Transaksjonen har en markedsandel i (i) det globale markedet for salg av IT-konsulentttjenester, (ii) det globale markedet for salg av IT-implementeringstjenester, (iii) det globale markedet for salg av IT-supporttjenester og (iv) det globale markedet for salg/viderelisensiering av ERP-programvare på under 20 %, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 første ledd bokstav b.

Partene er ikke aktive i vertikalt overlappende markeder, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 første ledd nr. 3 bokstav c.

Transaksjonen vil ikke ha nevneverdig påvirkning på konkurransen i de berørte markedene, og den anses på ingen måte å ville påvirke konkurransen negativt, eller hindre effektiv konkurranse i noen grad.

11 KONFIDENSIALITET

Denne meldingen inneholder konfidensiell informasjon, jf. konkurranseloven § 18b. Forslag til en offentlig versjon hvor konfidensiell informasjon er sladdet er vedlagt som Vedlegg 4.

Nedenfor følger en kort begrunnelse for det rettslige grunnlaget for anmodningen om konfidensialitet med henvisning til den vedlagte offentlige versjonen av meldingen. Når det henvises til et punkt i matrisen nedenfor, så omfatter det også opplysninger gitt i fotnoter.

²⁸ Ettersom Accelerate Bidco AS er et nyetablert selskap, finnes det ikke årsregnskap for 2024 for dette selskapet. Melder vil derfor kun fremlegge årsregnskap for 2024 for selskapets mor, Credo Partners AS.

Henvisning i offentlig versjon	Rettslig grunnlag	Begrunnelse
Punkt 1 Punkt 5.1 Punkt 5.4	Forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2	Informasjon om markedsandeler (herunder estimer) er konkurransesensitiv informasjon fordi informasjonen ikke er offentlig kjent og en offentliggjøring av informasjonen vil kunne påvirke partenes konkurransesituasjon.
Punkt 3	Forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2	Informasjon om kjøpsvilkår er konkurransesensitiv informasjon fordi informasjonen ikke er offentlig kjent og en offentliggjøring av informasjonen vil kunne påvirke partenes konkurransesituasjon.
Punkt 4.1, fotnote. Punkt 4.2.1 Punkt 4.2.2 Punkt 4.2.3	Forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2	Informasjon om en parts forretningsstrategi er konkurransesensitiv informasjon fordi informasjonen ikke er offentlig kjent og en offentliggjøring av informasjonen vil kunne påvirke partenes konkurransesituasjon.
Punkt 1 Punkt 4.1 Punkt 4.2.1	Forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2	Informasjon om omsetningstall, omsetningsfordeling er konkurransesensitiv informasjon fordi informasjonen ikke er offentlig kjent og en offentliggjøring av informasjonen vil kunne påvirke partenes konkurransesituasjon.
Punkt 6.2 Punkt 6.3	Forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2	Informasjon om hvilke aktører som partene selv anser for å være de viktigste konkurrenter, kunder og leverandører er sensitiv informasjon fordi informasjonen ikke er offentlig kjent og en offentliggjøring av informasjonen vil kunne påvirke partenes konkurransesituasjon.

Med vennlig hilsen
Advokatfirmaet CLP DA

Josefine Rødin
Advokat

VEDLEGG:

Vedlegg 1: Oversikt over Addovation-gruppen.

Vedlegg 2: Årsregnskap og årsberetning Credo Partners AS

Vedlegg 3: Årsregnskap og årsberetning Addovation AS

Vedlegg 4: Forslag til offentlig versjon