

**Samkeppniseftirlitið**  
**Borgartúni 26**  
**150 Reykjavík**

Reykjavík, 13. febrúar 2019

**Efni: Samruni Advania og Wise – viðbætur við samrunaskrá**

## **I. Inngangur**

Vísað er til bréfs Samkeppniseftirlitsins dags. 24. janúar 2019 þar sem tilgreint var að frummat stofnunarinnar væri að samrunaskrá dags. 14. janúar sl. væri ófullnægjandi. Með bréfi 25. janúar féllst umbjóðandi okkar á verða við kröfum um frekari röksemdir og útskýringar að því er varðar skilgreiningu markaða af hálfu samrunaaðila í samrunaskrá. Verður með bréfi þessu freistað að gera enn betur grein fyrir mörkuðum málsins eins og þeir horfa við samrunaaðilum.

Þá var í bréfi Samkeppniseftirlitsins óskað eftir frekari gögnum og upplýsingum. Umbeðin gögn og upplýsingar fylgja í bréfi þessu. Lítur umbjóðandi okkar svo á að þar með muni umrædd svör teljast til gagna málsins þegar það verður formlega stofnað, sbr. svarbréf dags. 25. janúar sl.

## **II. Markaðir samrunamálsins**

### **2.1. Um skilgreiningu markaða**

4. gr. samkeppnislaga nr. 44/2005 („samkeppnislög“) mælir fyrir um hvernig skilgreina beri viðeigandi markaði að samkeppnisrétti. Þar segir að markaður sé sölusvæði vöru og staðgengdarvöru og/eða sölusvæði þjónustu og staðgengdarþjónustu. Eins og þekkt er skírskotar hugtakið staðganga til vöru eða þjónustu sem að fullu eða verulegu leyti getur komið í stað annarrar vöru eða þjónustu. Að því er varðar skilgreiningu viðeigandi vöru- eða þjónustumarkaðs er þannig lögð áhersla á að meta hvaða vörur eða þjónusta teljist tilheyra sama markaði. Eins og segir í 1. tl. VII. kafla reglna nr. 684/2008 felst matið í greiningu á framangreindri staðgöngu meðal annars með hliðsjón af verði, verðsveiflum vegna eftirspurnar eða öðrum þáttum sem máli skipta.

Að því er varðar sölusvæði eða landfræðilega markaðinn snýr matið hins vegar að því að greina á hvaða svæði samkeppnis skilyrði séu nægilega lík til þess að unnt sé að greina þau frá öðrum svæðum í samkeppnislegu tilliti. Í 2 tl. VII. kafla reglna nr. 684/2008 er vísað til þess að meðal þátta sem skipta máli við mat á viðkomandi landfræðilegum markaði séu eðli og einkenni viðkomandi vöru og/eða

þjónustu, hugsanlegar aðgangshindranir eða neytendavenjur, greinilegur munur á markaðshlutdeild fyrirtækja á þessu svæði og aðliggjandi svæðum eða verulegur verðmunur.

Líkt og staðfest er af Áfrýjunarnefnd samkeppnismála í úrskurði nr. 8/2008 er rétt að skilgreina tiltekinn markað út frá landssvæði og vöru eða þjónustu og staðgönguvörum eða staðgönguþjónustu eins og þessi atriði horfi við út frá sjónarmiðum neytenda. Hafa ber einnig í huga þá niðurstöðu áfrýjunarnefndar að skilgreiningar af þessu tagi geta ekki orðið nákvæmar. Þær verði því aðeins notaðar til viðmiðunar.

Þegar horft er til skilgreiningu markaða í samrunamálum sérstaklega þá ber einnig að líta til þess að í slíkum málum eru markaðsskilgreiningar hluti af því mati sem framkvæma þarf til að staðreyna hvort samruni sé til þess fallinn að hafa hindra virka samkeppni eða raska henni að öðru leyti með umtalsverðum hætti, sbr. 17. gr. c samkeppnislaga.

Af hálfu samrunaaðila er þannig rétt að áréttta þann skilning að skilgreining markaða að samkeppnislögum þjónar sérstöku markmiði sem í tilviki samrunamála er að leggja mat á áhrif samrunans á samkeppni. Hér er um samkeppnisréttarlegt mat að ræða þar sem bæði er horft til lagaskilyrða og hagfræðilegar greiningar. Af hálfu samrunaaðila er því ítrekuð sú afstaða þeirra að einstaka hugmyndir eða ummæli einstakra starfsmanna um markaðsgerð eða stöðu á markaði felur hvorki í sér afstöðu samrunaaðila á grundvelli heildstæðs mats á mörkuðum né uppfylla þær framangreind skilyrði um bæði mat á lagaskilyrðum og hagfræðilegri greiningu.

Í bréfi Samkeppniseftirlitsins frá 24. janúar sl. er vísað til þess að Framkvæmdastjórn Evrópusambandsins (ESB) hafi í úrlausnum sínum í samrunamálum á mörkuðum fyrir viðskiptahugbúnað lagt til grundvallar að hægt sé að greina heildarmarkaðinn fyrir viðskiptahugbúnað niður á fleiri markaði á grundvelli mismunandi virkni hugbúnaðarins. Að mati samrunaaðila er mikilvægt að hafa í huga í þessu sambandi að skilgreining markaða í tilvitnuðum ákvörðunum framkvæmdastjórnarinnar, sjá fótnótu 1 á bls. 3, er ekki einsleit.

Í ákvörðun Framkvæmdarstjórnar ESB frá 26. október 2004 í máli nr. *M.3216 Oracle/PeopleSoft* komst Framkvæmdastjórnin að þeirri niðurstöðu að viðeigandi vörumarkaður væru fjárhagskerfi (FMS) og mannauðskerfi (HR) með hárra virkni (e. high-function) sem nýtt væru af stórfyrirtækjum sem hefðu margþátta þarfir (e. complex functional needs). Í málinu taldi framkvæmdastjórnin einnig að það væru sérstakir markaðir fyrir fjárhags- og mannauðskerfi á miðjumarkaði (e. mid-market). Í ákvörðun Framkvæmdastjórnar ESB frá 22. desember 2005 í máli nr. *M.3978 Oracle/Siebel* taldi framkvæmdastjórnin viðeigandi markað þess máls vera svonefnd CRM kerfi. Framkvæmdastjórnin taldi hins vegar ekki nauðsynlegt að skera úr um hvort unnt væri að brjóta markaðinn niður í frekari undirmarkaði s.s. hugbúnað fyrir sérstakar atvinnugreinar eða CRM kerfi með mikla virkni (e. high-function) þar sem ekki væri um samkeppnisleg vandamál að ræða. Í ákvörðun Framkvæmdastjórnar ESB frá 20. júlí 2010 í máli nr. *M.5904 SAP/Sybase* taldi framkvæmdastjórnin að markaðskönnun hefði ekki skilað afgerandi niðurstöðu um hvort skilgreina ætti sértaka markaði fyrir viðskiptahugbúnað (e. Enterprise Application Software eða EAS) eftir atvinnugreinum. Könnunin hefði leitt í ljós að hugsanlega mætti greina sérstaka markaði viðskiptabúnaðar eftir virkni (e. high-end, mid-range, low-end). Í málinu væri hins vegar ekki nauðsynlegt að skera nákvæmlega úr um hver vörumarkaðurinn væri að þessu leyti. Þá komst Framkvæmdastjórnin að þeirri niðurstöðu í ákvörðun frá 27. nóvember 2007 í máli nr. *M.4944 SAP/Business Objects* að hugsanlega mætti greina markað fyrir viðskiptahugbúnað (EAS) niður í nokkra undirmarkaði á grundvelli mismunandi lausna. Í því máli væri hins vegar bara til skoðunar hvort viðskiptagreiningerhugbúnaður (e. Business Analytics) teldist sérstakur markaður sem eftir atvikum þyrfti að brjóta frekar niður í undirmarkaði.

Könnun á fordæmum Framkvæmdastjórnar ESB leiðir þannig í ljós að markaðsskilgreiningar á hugbúnaðarmarkaði og mögulegum undirmörkuðum eru ekki meitlaðar í stein heldur taka fremur mið af greiningu á viðkomandi samruna og mögulegum áhrifum hans á samkeppni. Þá er einnig ljóst að Framkvæmdastjórnin metur í hverju máli sjálfstætt hvaða markaðir komi til skoðunar á málum, eftir atvikum á grundvelli markaðskönnunar, til viðbótar við greiningu samrunaaðila á viðeigandi mörkuðum máls. Þá er einnig ljóst að Framkvæmdastjórnin hefur stigið varlega til jarðar að því er varðar þrönga afmörkun einstakra undirmarkaða enda einkennast markaðir fyrir hugbúnað almennt af örri þróun.

## 2.2. Skilgreining markaða í samrunaskrá

### 1. Vöru- og þjónustumarkaður

Líkt og getið er um í samrunaskrá var það mat samrunaaðila að viðeigandi vöru- og þjónustumarkaður væri markaður fyrir þróun og sölu hugbúnaðarkerfa. Vísuðu samrunaaðilar til þess að umræddur markaður tæki örum breytum í ljós tækniframfara, um væri að ræða verulegt framboð af stöðluðum viðskiptahugbúnaði af ýmsu tagi einkum frá öflugum erlendum aðilum, unnt væri að þróa eigin lausnir að grundvelli hönnunarleyfa og einnig gætti samkeppni frá opnum hugbúnaði sem gjarnan væri ókeypis.

Í bréfi Samkeppniseftirlitsins frá 24. janúar sl. er vísað til þess að framangreind skilgreining markaðar stangist á við fordæmi Framkvæmdastjórnar ESB þar sem almennt sé á því byggt að ekki sé eftirspurnarstaðganga á milli hugbúnaðar með ólíka virkni.

Til frekari útskýringar á mati samrunaaðila er rétt að tiltaka að hugbúnaðarkerfi í þessu sambandi á við um það sem framkvæmdastjórnin kallar EAS eða Enterprise Application Solutions. Í samrunaskrá freistuðu samrunaaðilar þess að leggja mat á umræddan markað út frá þeim leiðbeiningum sem veittar eru í 1. tl. VII. kafla reglna nr. 684/2008 þ.e. eftirspurn og staðganga út frá sjónarhorni neytenda með hliðsjón af framboði lausna, þróun á mörkuðum, verði, verðsveiflum o.sfrv.

Að mati samrunaaðila er megineinkenni umrædds markaðar sú þróun sem átt hefur sér stað þar sem fyrirtæki kjósa í síauknum mæli staðlaðar lausnir stórra erlendra aðila á borð við Microsoft, SAP, Unit4 og Oracle sem fela í sér margskonar virkni á kostnað staðbundinna sérlausna. Í samrunaskrá er vísað til hvaða aðilar endurselja umræddar lausnir. Þar sem um lausnir sem hafa margskonar virkni er að ræða hafa samrunaaðilar því ekki treyst sér til þess að slá föstu hvort og hvernig greina eigi umræddan markað niður í sérstaka undirmarkaði. Í samrunaskrá er þó vísað til þess að hugsanlega megí greina markaðinn niður í ólíka flokka hugbúnaðarlausna s.s. sérstakan markað fyrir ERP lausnir.

Samrunaaðilar hafa ekki horft sérstaklega til notendahugbúnaðar (ritvinnsluhugbúnaður og glærusýningahugbúnaður) við mat á viðeigandi vörumarkaði en rétt er að árétt að ekki er litið svo á að slíkur hugbúnaður teljist til þeirra hugbúnaðarkerfa sem samrunaaðilar horfðu til í málinu þ.e. EAS kerfa. Er beðist velvirðingar á því ef framsetning samrunaskrár var ekki nægjanlega skýr að þessu leyti.

Að því er varðar frekara niðurbrot markaðarins í hugbúnaðarlausnir með ólíka virkni er það mat samrunaaðila að staðlaðar lausnir og auknir möguleikar á samþættingu kerfa geri það að verkum að erfitt sé að færa fram nákvæma skilgreiningu á einstaka undirmörkuðum. Sem dæmi má nefna að CRM hugbúnaður getur staðið sjálfstætt frá ERP kerfum en er yfirleitt samtengdur ERP kerfum fyrirtækja að einhverju leiti. Þá er hægt að fá CRM viðbætur (e. modules) inn í Dynamics NAV, Dynamics AX, SAP og Oracle svo helstu kerfi séu nefnd og fá þannig fram fulla samþættingu. Að sama skapi býður kerfi DK

upp á CRM virkni. Í báðum tilvikum er CRM einingin að lokum hluti af ERP hugbúnaði fyrirtækisins. Er því ljóst að ekki er einhlítt svar við því hvort hér sé um tvo afmarkaða vörumarkaði að ræða eða einn samþættan.

Ef horft er til þróunar undanfarinna ára í viðhorfi fyrirtækja til ERP kerfa þá má segja að um algera byltingu hafi orðið. Mikill kostnaður hefur oft verið fólgin í innleiðingum á ERP kerfum, að stórum hluta vegna mikilla sérskrifa til að mæta sérstökum þörfum. Þessum þörfum er nú í æ ríkara mæli mætt með staðlaðri virkni, með sérlausnum innan ERP kerfanna eða með því að nýta sér önnur viðskiptakerfi og samþætta við ERP kerfið. Fyrirtæki sjá því verulegan hag í því að draga úr sérskrifum og kaupa stöðluð viðbótakerfi. Skýjavæðing hefur einnig ollið straumhvörfum á þessum markaði.

Raunin er sú að fyrirtæki gera orðið aukna kröfu á einfaldleika í uppsetningu, samþættingu og rekstri. Með því móti er hægt að velja bestu kerfin (e. Best of breed strategy) hverju sinni og samþætta þau á einfaldan máta. Með þessari þróun þá má vera ljóst að fyrirtækjum er ekki settur þröngur stakkur þegar kemur að því að velja sér ERP kerfi og tengd kerfi.

Þessi margþátta virkni ERP kerfanna og möguleikar á að tengja saman mismunandi kerfi í eina heild er meginástæða þess að samrunaaðilar hafa talið örðugt að greina á milli einstakra undirmarkaða.

Eins og áður segir er t.d. örðugt að greina að fullu á milli CRM kerfa og ERP kerfa þar sem fyrirtæki velja ýmist sjálfstæðan hugbúnað sem samþættur er ERP kerfi eða CRM viðbætur innan kerfis.

Hugsanlega mætti að teknu tilliti til fordæma Framkvæmdastjórnar ESB líta svo á að sérstakur markaður væri fyrir viðskiptagreindarkerfi (e. Business Intelligence eða BI). Hins vegar býður t.d. Microsoft nú þegar upp á BI viðbætur í ERP kerfum sínum. Allt að einu er það mat samrunaaðila að það hafi ekki þýðingu í máli þessu að skera úr um hvort hér sé um sérstakan markað að ræða þar sem ólíklegt er að samruninn hefði þar teljanleg áhrif.

Að sama skapi mætti hugsanlega líta svo á að sérstakur markaður væri fyrir mannauðskerfi. Hins vegar fela ERP kerfi (Microsoft lausnir, SAP, Oracle og DK) í sér mannauðslausnir innan kerfis. Líkt og með CRM kerfi er einnig auðvelt að samþætta sjálfstæð mannauðskerfi við ERP kerfin. Hins vegar hefði það ekki þýðingu í máli þessu að skera úr um hvort hér sé um sérstakan markað að ræða þar ólíklegt er að samruninn hefði þar teljanleg áhrif.

Að teknu tilliti til þeirrar ríku skyldu sem á samrunaaðilum hvíla að því er varðar að upplýsingar sem fylgi samrunaskrá séu settar fram í góðri trú, sem Samkeppniseftirlitið áréttaði í bréfi dags. 18. desember 2018, treysta samrunaaðilar sér því ekki til þess að fullyrða um frekara niðurbrot umrædds vörumarkaðar.

Að öðru leyti er gerð frekari grein fyrir virkni kerfa og staðgöngu einstakra kerfa innan ERP flokkunar í svörum við spurningum Samkeppniseftirlitsins, sbr. bréf dags. 24. janúar sl., sjá kafla III í bréfi þessu.

## 2. Landfræðilegi markaðurinn

Að því er varðar landfræðilega markaðinn sérstaklega skal áréttað að einstaka hugmyndir og greiningar tiltekinna starfsmanna fela ekki í sér lögfræðilegt eða hagfræðilegt mat á því á hvaða svæði samkeppnisskilyrði séu hin sömu að teknu tilliti til eðli og einkenni viðkomandi vöru og/eða þjónustu, hugsanlegra aðgangshindrana eða neytendavenja. Í samrunaskrá gera samrunaaðilar grein fyrir því hvers vegna þeir telja hinn landfræðilega markað málsins minnsta kosti ná til Evrópska efnahagssvæðisins eða eftir atvikum Norðurlanda. Rétt er að áréttta í þessu sambandi að greining

samrunaaðila að þessu leyti byggir á skoðun á bæði lagalegum skilyrðum og hagfræðilegri greiningu auk þeirra fordæma sem vísað er til í samrunaskrá.

Ljóst er af ákvörðunum Framkvæmdastjórnar ESB að frekar hefur verið horft til þess að skilgreina landfræðilega markaðinn víðtækt í málum er varða hugbúnaðarmarkað þannig að hann nái að minnsta kosti til Evrópska efnahagssvæðisins ef ekki á heimsvísu. Í bréfi Samkeppniseftirlitsins frá 24. janúar sl. er meðal annars vísað til ákvörðunar danska samkeppniseftirlitsins í samrunamáli Visma og Team Siri.<sup>1</sup>

Þar segir um landfræðilega markaði að hugsanlega megi skilgreina landfræðilegan markað fyrir mannauðs- og launahugbúnað sem innlendan (þ.e. Danmörku) á grundvelli innlendra reglna um laun, orlof og kjarasamningsbundin réttindi. Hins vegar sé ekki nauðsynlegt að taka afstöðu til svo þröngrar markaðsskilgreiningar í málinu. Að því er varðar ERP kerfi, vísaði eftirlitið til þess að markaðskönnun hefði leitt í ljós að landfræðilegi markaðurinn væri hugsanlega stærri en Danmörk þar sem unnt væri að nýta slík kerfi þvert á landamæri og á grundvelli skýjalausna gætu dönsk fyrirtæki nýtt sér þjónustu frá erlendum söluaðilum. Hins vegar kæmi líka fram í markaðskönnuninni að dönsk fyrirtæki veldur frekar ERP kerfi sem væru á dönsku og nýttu sér frekar danska söluaðila. Hins vegar væri ekki nauðsynlegt í málinu að taka afstöðu til svo þröngrar markaðsskilgreiningar í málinu. Að mati samrunaaðila gefur umrædd ákvörðun danska samkeppniseftirlitsins þannig ekki skýra leiðbeiningu um hvernig meta beri landfræðilega markaðinn í máli þessu.

Að öðru leyti vísa samrunaaðilar til svara við spurningum Samkeppniseftirlitsins, sbr. bréf dags. 24. janúar sl., sjá kafla III í bréfi þessu.

### 2.3. Samstarfssamningar

Í bréfi Samkeppniseftirlitsins dags. 24. janúar sl. er óskað nánari skýringa á því hvers vegna endursölusamningar um sérlausnir tengdum Microsoft Dynamics NAV við Origo, ARG Dynamics, Rue de Net og Kappa hefðu ekki fylgt samrunatilkynningu dags. 6. september 2018.

Eins og getið er um í bréfi Advania dags. 14. janúar sl. og meðfylgjandi samrunaskrá fylgdu umræddir samningar ekki tilkynningu dags. 6. september 2018 þar sem tilvist þeirra hafði gleymst enda velta tengd umræddum viðskiptum óveruleg, eða innan [...] á ári.<sup>2</sup> Að sjálfsögðu harmar Advania þessa yfirsjón sem ekki er hægt að skýra með öðru leyti en að handvömm varð við skjalaleit við undirbúning þeirrar samrunaskrá.

Advania vísar hins vegar til þess að umrædd samrunatilkynning var afturkölluð með bréfi dags. 21. desember 2018 en afturköllunin markar jafnframt lyktir þess máls. Verður því ekki í fljótu bragði séð hvaða ákvæði IX. kafla samkeppnilaga kæmi til álita í þessu máli.

---

<sup>1</sup> Mál nr. 17/046674-89.

<sup>2</sup> Heildarfjárhæð fyrir árin 2017, 2018 og 2019 er [...]

## 2.4. Hugbúnaðarleyfi

### 1. Almennt um leyfissamninga

Með vísan til þess að samrunaaðilar telja megineinkenni markaðarins vera framboð á stöðluðum lausnum stórra erlendra aðila er rétt að veita fyllri upplýsingar um fyrirkomulag endursölu hugbúnaðarleyfa, þ.e. annars vegar eignarleyfi og hins vegar áskriftarleyfi.

Með því að kaupum eignarleyfi eru kaupendur, eins og liggur í orðanna hljóðan, að kaupa hugbúnaðarleyfi til eignar. Greitt er fyrir leyfið samkvæmt verðskrá viðkomandi birgja, t.d. Microsoft. Jafnframt því að greiða fyrir hugbúnaðarleyfi, greiða langflestir kaupendur fyrir sérstaka uppfærsluáskrift. Hér eru um að ræða samning við framleiðendur hugbúnaðarins sem tryggir leyfishafanum m.a. rétt á nýjum útgáfum hugbúnaðarins og möguleikanum á að geta keypt fleiri hugbúnaðareiningar og notendaleyfi ef þörf krefur. Uppfærsluáskrift er greidd eitt skipti á ári og reiknast almennt u.þ.b. 15% af verðmæti hugbúnaðarleyfisins. Uppfærsluáskrift er ekki skilyrt en fyrirtæki glata fyrrgreindum réttindum ef gild uppfærsluáskrift er ekki til staðar.

Með því að velja áskriftarleyfi þurfa kaupendur ekki að greiða neinn stofnkostnað fyrir hugbúnaðarleyfi. Endurgjald fyrir áskriftarleyfi eru mánaðarlegar greiðslur/samningar sem taka mið af umfangi leyfi, aðallega fjölda og tegund notenda. Mánaðargjöld áskriftarleyfa fela í sér greiðslu bæði fyrir hugbúnaðarleyfi og uppfærsluáskrift. Kaupendur hafa sveigjanleika til að fækka eða fjölga notendum á grundvelli áskriftarleyfis hvenær sem er og mánaðargjald breytist þá til samræmis, þ.e. hækkar eða lækkar.

Samrunaaðilar merkja að dregið hefur verulega úr því að fyrirtæki kjósi að greiða fyrir eignarleyfi frekar en áskriftarleyfi. Frá árinu 2016 hafa aðeins 2 fyrirtæki valið að kaupa eignarleyfi hjá Advania, Orf Líftækni og Orkuveita Reykjavíkur.

### 2. Samstarfsamningar við birgja

Flestir hinna stærri birgja bjóða upp á staðlaða skilmála fyrir endursölu hugbúnaðar. Umfjöllun hér á eftir tekur einkum mið af skilmálum Microsoft. Til þess að gerast samstarfsaðili Microsoft og öðlast heimild til endursölu þarf að undirrita samning um heimild til að selja hugbúnaðar- og áskriftarleyfi ( e. Solution Provider agreement (SPA)). Slíkir samningar eru endurnýjaðir á þriggja ára fresti. Að því er varðar Microsoft getur SPA samningur náð yfir nokkrar Dynamics lausnir; NAV, AX, CRM og TOK .).

Til þess öðlast rétt til endurnýjunar á SPA samningi og þar með réttindum til að selja Dynamics lausnir þarf að uppfylla ákveðin lykilskilyrði:

- Aðili Microsoft Partner Network (MPN) – Áður en SPA samningur er undirritaður þarf samstarfsaðili að hafa skráð sig sem aðila að MPN. Í gegnum MPN programmið geta samstarfsaðilar náð fjölda vottana (e. competencies) í lausnum frá Microsoft.

Meðal vottana sem samstarfsaðilar geta náð er svonefnd ERP hæfni (e. Enterprise resource planning competency) en slík vottun veitir aðgengi að ýmsum stuðningi frá Microsoft. Til að ná vottun þarf m.a.

að fjárfesta í þjálfun og prófgráðum starfsmanna, ná skilgreindri veltu í sölu Microsoft lausna og geta gert grein fyrir innleiðingarverkefnum viðskiptavina. Greiða þarf árlega þóknun fyrir aðild að MPN.<sup>3</sup>

- **Prófgráður** – Microsoft gerir þá kröfu fyrir ákveðnar lausnir að samstarfsaðilar hafa skilgreindan fjölda starfsmanna sem hafi staðist próf er snúa að viðkomandi lausn. Slík skilyrði eru til að mynda til staðar fyrir samstarfsaðila vegna lausnanna AX og CRM. Samstarfsaðilar þurfa því í þessum tilfellum að fjárfesta í þjálfun og próftöku starfsmanna. Líklegt þykir að Microsoft muni setja sambærilega kröfur í tengslum við breytingu á NAV lausninni í Business Central. Þær kröfur liggja ekki fyrir í dag.
- **Lágmarks velta** – Til þess að viðhalda SPA samningi þurfa samstarfsaðilar að sýna fram á lágmarksveltu í sölu á viðkomandi Dynamics hugbúnaðarleyfum og uppfærslusamningum. Microsoft skilgreinir lágmarksveltu 35.000\$ yfir 12 mánuði.

Með SPA samningnum fá allir endursöluaðilar aðgang að þróunarleyfum fyrir Dynamics hugbúnaðarlausnirnar (MSDN leyfi). Um er að ræða hugbúnaðarleyfi sem eingöngu nýtast við prófun og þróun á lausnum sem nýtast á lausnum Microsoft. Allir endursöluaðilar á Dynamics vörum geta keypt sér viðbótar stuðning frá Microsoft. Advania greiðir fyrir þennan viðbótarstuðning [...] á ári sem er nýttur til handa þjónustudeildum Advania sem þjónusta Microsoft Dynamics lausnir þar með talið NAV og AX.

### 3. Verðlagning hugbúnaðarleyfa til samstarfsaðila

Microsoft gefur út verðlista fyrir Dynamics vörurnar NAV og AX. TOK er ekki í boði sem eignarleyfi frá Microsoft heldur er aðeins í boði í áskrift. Samstarfsaðilar fá afslátt af hugbúnaðarleyfum NAV og AX sem tekur mið af árangri í nýsölum (e. customer adds), veltu, leyfissölu og árangri í að viðhalda veltu uppfærslusamninga. Afsláttarkjör hugbúnaðarleyfa geta verið að bilinu 20% til 50% og eru tekin til endurskoðunar einu sinni á ári. Afsláttur samstarfsaðila af uppfærslusamningum getur verið 15%, 18% og 22%, þessi afsláttarkjör taka mið af árangri samstarfsaðila við að endurnýjun uppfærslusamninga yfir 12 mánaða tímabil.

Microsoft gefur út verðlista fyrir áskriftarleyfi sem miðast við kostnaðarverð til samstarfsaðila. Hver endursöluaðili verðleggur síðan endursöluverð sjálfstætt að teknu tilliti til álagningar, samsetningu framboðs (t.d. pakkalausnir) og annarrar þjónustu, s.s. aðgangur að þjónustuborði, hýsing á umhverfi og sérlausnir.

Eins og áður segir hefur undanfarin misseri dregið verulega úr sölu eignarleyfi til nýrra viðskiptavina hjá Advania. Þá hefur Microsoft hefur undanfarin ár lagt aukna áherslu á að kynna og efla áskriftarmódelið fyrir nýjum viðskiptavinum. Flest fyrirtæki sjá sér hag í því að greiða mánaðarleg gjöld fyrir afnot af hugbúnaðinum sem tekur mið af notkun hverju sinni, frekar en að leggja í verulegan stofnkostnað við kaup á hugbúnaðarleyfum.

## **III. Svör við fyrirspurnum Samkeppniseftirlitsins**

### **3.1. Almennt**

Í bréfi Samkeppniseftirlitsins dags. 24. janúar sl. er óskað eftir nánari upplýsingum og skýringum samrunaaðila í sex tölusetnum fyrirspurnum. Verður í kafla þessum leitast við að veita svör við

---

<sup>3</sup> <https://partner.microsoft.com/en-us/membership>

umræddum fyrirspurnum. Líkt og getið er um í bréfi Advania dags. 25. janúar sl. líta samrunaaðilar svo á að umræddar upplýsingar og skýringar muni teljast til gagna málsins þrátt fyrir að það hafi ekki að svo stöddu verið stofnað formlega.

### 3.2. Fyrirspurnir SE

1. *Nánari umfjöllun um sölu Advania á fjárhags-, viðskipta-, upplýsinga- og bókhaldskerfinu Dynamics NAV frá Microsoft. Meðal annars er óskað eftir umfjöllun um samninga við birgja vegna framangreinds(m.a. sölu og þróunarleyfi), greiðslur eða þóknanir vegna samninganna.*
  - a. *Óskað er eftir sambærilegri umfjöllun um önnur fjárhags-, viðskipta-, upplýsinga- og bókhaldskerfi sem samrunaaðilar selja, t.a.m. TOK og Dynamics AX.*

Advania er endursöluaðili á lausnum frá Microsoft og hefur stöðu opinbers samstarfsaðila en sem slíkur nýtur Advania stuðnings frá Microsoft til að endurselja vörur frá Microsoft. Advania fær í krafti stöðunnar notendarétt á hugbúnaði frá Microsoft innan fyrirtækis án heimildar til endursölu.<sup>4</sup> Á þetta við um TOK, Dynamics NAV og Dynamics AX en á líka við aðrar vörur og þjónustur sem Advania selur.

Sjá lista yfir Gull stöður (e. Gold competencies) Advania:



Staða Advania sem samstarfsaðila (e. partner status) er byggður upp af mörgum einingum (e. competencies) sem ná yfir alla þætti við rekstur tölvukerfa. Hver eining (e. competency) veitir mismunandi rétt til að nota vörur frá Microsoft til innri notkunar eða þróunar.

T.d. má nefna að Advania greiðir til Microsoft Ireland [...] á ári fyrir Gold Cloud eininguna.<sup>5</sup> Samt sem áður þarf Advania að uppfylla tiltekin skilyrði (e. Competency requirements) sem kallar á þjálfun starfsmanna auk þess sem gerð er krafa um að tilteknir starfsmenn afli ákveðinna gráða og viðhaldi þeim.

Microsoft notast við staðlaða samstarfssamninga og endursölusamninga við endursöluaðila. Hver sem er getur skráð sig sem samstarfsaðila hjá Microsoft en til þess að fá afslætti á endursöluverðum þarf viðkomandi að ná ákveðnu magni af sölu og endurnýjun á leyfum. Almennt hefur Microsoft reglulega tekið samstarfsaðilafyrirkomulag (e. partnership) til endurskoðunar með tilheyrandi breytingum.<sup>6</sup>

<sup>4</sup> <https://partner.microsoft.com/en-us/membership/internal-use-software>

<sup>5</sup> <https://partner.microsoft.com/en-us/membership/cloud-platform-competency>

<sup>6</sup> Microsoft á Íslandi veitir væntanlega nánari upplýsingar.



Microsoft hefur byggt upp afsláttarkerfi sem byggir á árangri í sölu (e. Customer adds) og að viðhalda fyrri viðskiptavinum með árlegum uppfærslusamningum.

Advania með gull stöðu (e. Gold status) í svonefndri ERP einingu (e. Microsoft Enterprise Resource Planning) á grundvelli veltumarkmiða að því er varðar sölu á eignarleyfum. Þessi eining nær til allra vara sem Microsoft fellir undir ERP og telst velta vegna Dynamic CRM því með.

Að því er varðar Dynamic AX þá nýtur Advania ekki sérstakrar stöðu (e. partner status) vegna Dynamics AX heldur reiðir sig á gull stöðu að því er varðar ERP einingu. Til þess að eiga kost á gull stöðu þyrftu 30 starfsmenn að ljúka tiltekinni prófgráðu frá Microsoft í Dynamics AX og fyrirtækið þyrfti að ná sölumarkmiðum sem eru ekki raunhæf fyrir fyrirtækið. Það getur þannig reynst íslenskum fyrirtækjum erfitt um við að viðhalda efstu stigum samstarfsaðila, líkt og gull stöðu, í ljósi smæðarinnar.

Advania er Microsoft Gull samstarfsaðili þegar kemur að Microsoft NAV lausnum á grundvelli ERP stöðu sem nefnd er hér að frama. Á grundvelli gull stöðu fær Advania sérkjör á endursöluverði frá Microsoft. Til að viðhalda gull stöðu þarf Advania þarf að ná tiltekinni veltu í sölu eignarleyfa.

Allir endursöluaðilar á Microsoft Dynamics vörum geta keypt sér viðbótar stuðning frá Microsoft. Advania greiðir fyrir þennan viðbótarstuðning 15.000 USD á ári<sup>7</sup> sem er nýttur til handa þjónustudeildum Advania sem þjónusta Microsoft Dynamics lausnir þar með talið NAV og AX.

Boðað hefur verið að Microsoft mun setja fram nýjar kröfur til þeirra sem endurselja Dynamic NAV þegar NAV verður breytt í Business Central. Þær kröfur liggja ekki fyrir í dag.

Microsoft stendur einnig í umtalsverðri sölustarfsemi auk þess að veita samstarfsaðilum heimild til endursölu. Sölustarfsemi Microsoft tekur einnig til lausna samstarfsaðila ef þeir hafa tekið þátt í Jákveðnum samstarfsáætlunum (e. programme) Microsoft. Advania hefur tekið þátt í samstarfsáætlun (e. Build-With) með PMAx lausninni, sem er alþjóðleg lausn fyrir fasteignafélög. Advania hefur öðlast viðurkenningar á PMAx (e. co-sell-ready) og sölufólk Microsoft getur því boðið viðskiptavinum þessa lausn.

Advania hefur sem samstarfsaðili leyfi til að setja upp þróunarhugbúnað (MSDN leyfi) og hugbúnaðarleyfi sem eingöngu nýtast við prófun og þróun á lausnum sem nýtast á lausnum Microsoft. Það sama á við um alla þá sem skrá sig sem samstarfaðila í gegnum Microsoft Partner Network (MPN).

LS Retail er einnig endursöluaðili að Microsoft leyfum, þ.e. á Dynamics NAV leyfum. Advania er með gull status hjá LS Retail.<sup>8</sup>

2. Óskað er eftir upplýsingum um viðskiptavini Advania sem hafið hafa, eða hætt hafa, viðskiptum vegna fjárhags-, viðskipta-, upplýsinga- og bókhaldskerfa, flokkað eftir lítilli, miðlungs og mikilli virkni, við fyrirtækið á sl. 3 árum, þ.e. á árunum 2016 til 2018. Í því sambandi er óskað eftir mánaðarlegu upplýsingum á fyrrgreindu árabili um eftirfarandi:
  - a. Nýir viðskiptavinir [i. – iii.]
  - b. Viðskiptavinir sem hætt hafa viðskiptum [i. – iii.]

<sup>7</sup> <https://partner.microsoft.com/en-us/support/advanced-cloud-support>

<sup>8</sup> <https://www.lsretail.com/partners/country/iceland/>

Umbeðnar upplýsingar fylgja í Excel skrá sem send er á rafrænu formi.<sup>9</sup> Rétt er að taka fram að við mat á veltu hefur er miðað við fastar samningstekjur, þ.e. leyfi, uppfærslugjöld og þjónustusamning. Þannig taldi Advania ekki rétt að freista þess að taka með í útreikninga tilfallandi þjónustutekjur vegna einstakra verkefna enda gæti það gefið skakka mynd.

- 3. Óskað er eftir umfjöllun og skýringum á afstöðu samrunaaðila til tengsla annars viðskiptahugbúnaðar við fjárhags-, viðskipta-, upplýsinga- og bókhaldskerfi (t.d. Dynamics NAV). Með öðrum viðskiptahugbúnaði er átt við BI hugbúnað, CRM hugbúnað og afgreiðslulausnir.*

Þrátt fyrir að grundvallarhugsun ERP kerfa sé að eitt kerfi styðji við öll helstu ferli fyrirtækja þá er mjög algengt að kerfi séu tengd við ERP kerfin. Microsoft hefur t.d. fært stuðning við CRM út úr NAV og yfir í nokkur sérhæfð CRM kerfi (Sales, Marketing, Field Service). Fyrir nokkrum árum var til mjög takmarkaður stuðningur við sölufarla inni í NAV og AX. Með bættri tækni hefur það orðið auðveldara að tengja önnur kerfi við ERP kerfin og þá sérstaklega Microsoft lausnirnar. Einnig er mjög algengt að nýta sér BI lausnir með innleiðingu ERP kerfa. Fyrir verslanir þá hefur Advania valið þá leið að endurselja heildstætt verslunar- og afgreiðslukerfi frá LS Retail, en það er að mestu forritað í Dynamics NAV kerfinu. Advania hefur þó einnig endurselt LS One frá LS Retail og tengt það við NAV.

- BI Hugbúnaður (Viðskiptagreind / e. Business Intelligence)

BI hugbúnaður er notaður til að draga sama tölulegar upplýsingar úr mörgum kerfum (gagnagrunnum). Ofan á gögnin eru svo unnir gagnatengingar þar sem skilgreint er hvernig er hægt að kalla fram þau gögn sem eru geymd í BI kerfinu. Þessi gögn eru svo notuð til að birta skýrslur sem eru notaðar við daglegan rekstur. Mjög algengt er að allar stjórnendaupplýsingar séu unnar úr BI kerfum þar sem fyrirframskilgreindar skýrslur eru útbúnar og svo gerðar aðgengilegar stjórnendum eða sendar reglulega á þá. Starfsmenn hafa svo tækifæri til að útbúa tilfallandi skýrslur (e. ad-hoc) þar sem er verið að leita eftir ákveðum tölulegum staðreyndum eða þróun (e. trend) á t.d. fjölda viðskiptavina. Undanfarinn ár hefur orðið mikil framþróun í BI hugbúnaði og þá sérstaklega getu hans til að birta tölulegar upplýsingar á myndrænu formi og má þar nefna lausnir eins og Power BI (Microsoft) og Tableau. Algengt er að það sé búið til stjórnborð (e.dashboards) sem sýnir á myndrænan máta stöðu ákveðinn deilda eða fyrirtækisins í heild sinni.

Mörg ERP kerfi eru með veikleika þegar kemur að tölulegum greiningum og búa yfir mjög takmörkuðum möguleikum til skýrslugerðar. Fyrirtæki sem hafa þörf fyrir slíka virkni fjárfesta því oft í sjálfstæðum BI kerfum.

Advania hefur þróað lausn sem byggir á AX og NAV og hafa um 30 viðskiptavinir keypt þá lausn. Flestir viðskiptavinir Advania hafa leitað annað með BI þarfir sínar, en Advania hefur litlar eða engar upplýsingar um það.

- CRM Hugbúnaður (Stjórnun viðskiptatengsla / e. Customer Relationship Management)

---

<sup>9</sup> Upplýsingar undir trúnaði

CRM hugbúnaður er notaður til að halda utan um all sögu við viðskiptavini félagsins. Er þá einna helsta verið að geyma upplýsingar um viðskiptavini, tengiliði hjá viðskiptavinum, sölutækifæri og útistandandi beiðnir.

CRM hugbúnaður getur staðið sjálfstætt frá ERP kerfum en er yfirleitt samtengdur ERP kerfum fyrirtækja að einhverju leiti. Að auki er hægt að fá CRM viðbætur (e. modules) inn í Dynamics NAV, Dynamics AX, SAP og Oracle svo helstu kerfi séu nefnd og fá þannig fram fulla samþættingu. Verður þá CRM kerfið hluti af ERP hugbúnaði fyrirtækisins.

Gott dæmi er sölufurlið, þar sem sölumaður skráir mögulega sölu eða tækifæri vegna ákveðins viðskiptavini (e. sales lead) í CRM kerfi, t.d. Salesforce. Ljúki tækifærinu með viðskiptum þá verður til samningur í ERP kerfinu sem síðan fer í mánaðarlega innheimtu hjá viðkomandi viðskiptavini.

CRM kerfi er líka notuð til að halda utan um þjónustubeiðnir sem koma frá viðskiptavinum og ef vinnan fellur utan þjónustusamnings þá er sú vinna útskuldúð til viðkomandi viðskiptavins. Í mörgum fyrirtækjum er þá búið að samþætta CRM kerfið og ERP kerfið svo að útskuldun sé sem mest sjálfvirk.

- Afgreiðslulausnir (e. Point of Sales / PoS)

Allir aðilar sem selja ERP kerfi, þá sérstaklega sem fjárhagskerfi, bjóða upp á eigin afgreiðslulausn (PoS) eða í samstarfi og eftir atvikum á grundvelli endursölusamnings (e. partnership) til að þessa að geta selt þjónustu eða birgðir beint til viðskiptavina. Á þetta í raun við öll viðskipti sem fara fram í verslunum landsins. Advania hefur verið í samstarfið við LS Retail um PoS lausnir og einnig Shopbox sem er danskt fyrirtæki. Pupcove, Rue de Net og Origo eru einnig endursöluaðilar að LS Retail lausnum, en Wise hefur selt lausnir frá Centara.

- Vefverslun (e. Ecommerce)

Vefverslun eykst jafnt og þétt með samhliða vaxandi eftirspurn eftir vefverslunarkerfum. Sama vara er þannig til sölu bæði í verslunum og á netinu. Þetta kallar á að vefverslunarkerfi eru samþætтуð (e. integrated) við ERP kerfi fyrirtækis. Er þá vefverslunarkerfi látinn lesa beint upp úr birgðakerfishluta ERP kerfisins og þannig er hægt að sýna raunstöðu á birgðum til viðskiptavina. Viðskiptavinir geta þá fylgst með stöðu sinna pantana og væntan afhendingartíma. Advania endurselur dönsku lausnina DynamicWeb ásamt því að hafa unnið nokkrar vefverslanir í Lisu, eigin vefumsjónarkerfi.

- Mannauðslausnir (e. Human Resources)

Mannauðslausnir eru gott dæmi um viðbótarkerfi sem geta staðið sjálfstætt en eru iðulega samþætt við ERP lausnir fyrirtækja. Líkt og með önnur ERP kerfi þá geta þau innihaldið mannauðslausnir sem sjálfstæðar einingar. Mannauðslausnakerfi innihalda launakerfi sem eru notuð til að halda utan um laun allra starfsmanna og skuldbindingar gagnvart þeim. Slík kerfi geta einnig haldið utan um verkdagbækur og tímaskráningar. Advania hefur á sinni könnu tímaskráningarkerfi sem er notað til að halda utan um tíma og viðveru starfsmanna. Advania hefur endurselt mannauðslausnina Lessor fyrir Dynamics AX kerfi, en hún er smíðuð í því kerfi. Sú lausn er einnig til fyrir NAV. Í dag leggur Advania áherslu á að selja H3 lausnina. Önnur ERP kerfi bjóða einnig upp á mannauðslausnir. Þannig býður t.d. DK upp á tímaskráningar- og launakerfi í sínu kerfi.

4. Óskað er eftir umfjöllun um fjárhags-, viðskipta-, upplýsinga- og bókhaldskerfin TOK og Dynamic AX. Er óskað eftir rökstuðningi fyrir því að þessi hugbúnaðarkerfi tilheyri sama vörumarkaði og Dynamics NAV.

Eins og áður hefur komið fram, hefur Advania almennt lagt áherslu á sölu á TOK til lítilla fyrirtækja, AX til stórra fyrirtækja og NAV til allra fyrirtækja, allt frá smáum fyrirtækjum upp í stór fyrirtæki. Í samanburði einstakra kerfa eða lausna á markaði er að mati Advania einnig mikilvægt að líta til DK enda er þar um alhliða fjárhags-, viðskipta-, upplýsinga- og bókhaldskerfi sem er sérstaklega að ýmsum tegundum rekstrar.<sup>10</sup>

Að því er varðar reynslu Advania þegar kemur að kerfunum TOK, AX og NAV, þá sýna dæmin að við val á kerfi eru ótal margar breytur sem hafa áhrif á val fyrirtækja á lausn. Það er reynsla Advania að þegar fyrirtæki velja sér ERP kerfi þá halda þau sig við kerfið öllu jöfnu í u.þ.b. fjögur til fimm ár. Eftir þann tíma er kominn þörf á því að uppfæra kerfið í nýjustu útgáfu eða þá framleiðandinn hættir að styðja við ákveðnar útgáfur. Þá er einnig algengt að fyrirtæki óski eftir nýrri virkni sem er ekki í boði í núverandi útgáfu. Þegar kemur að endurskoðun á stefnu fyrirtækis í hugbúnaðarlausnum, s.s. vegna uppfærsluþarfara eða samningsloka, leiðir hún þannig oft á tíðum til þess að breytt er um kerfi og/eða þjónustuaðila, enda getur kostnaðurinn við uppfærslur verið talsverður. Þetta á sérstaklega við ef í boði eru umfangsmiklar séraðlaganir sem gerðar hafa verið við önnur kerfi eða innan kerfisins. Leita þá fyrirtæki eftir tilboðum frá hinum mismunandi þjónustuaðilum sem nota þá tækifærið til að bjóða mjög hagstæð kjör við innleiðingu vitandi það að viðskiptavinurinn verður í viðskiptum næstu 4 – 5 ár.

Almennt er gert ráð fyrir því að hugbúnaður með ákveðna virkni geti nýst fyrirtækjum óháð stærð þeirra og því hvers konar önnur hugbúnaðarkerfi fyrirtækin nota. Eru því almennt litlar hindranir inn á markaðinn og geta fyrirtæki oft en ekki skipt um lausnir eftir hentugleik. Tæknilega séð eru þannig ekki aðgangshindranir sem gera það að verkum að greina ætti framangreind kerfi í mismunandi vörumarkaði. Að sama skapi verður ekki skilið á milli markaða á grundvelli verðs.

Það sem einna helst ræður vali viðskiptavina er eðli starfseminnar (flækjustig, samþætting) frekar en stærð fyrirtækis.

Dæmi um fyrirtæki sem hafa flutt sig á milli þjónustuaðila 2016 -2019. Tæmandi listi yfir viðskiptavinum sem hafa komið eða farið úr viðskiptum við Advania er að finna í svari við spurningu 2 (exelskjál). Eins og sjá má af meðfylgjandi dæmum er staðganga á milli kerfa, hvort heldur litið er til TOK, AX, NAV, Centara eða DK, svo eitthvað sé nefnt.

[fellt út vegna trúnaðar]

5. Óskað er eftir nánari útskýringum á samkeppni Advania frá svokölluðum opnum lausnum (e. Open source) á sviði fjárhags-, viðskipta-, upplýsinga- og bókhaldskerfa. Er óskað eftir rökstuddu mati fyrirtækisins á umfangi þessarar samkeppni og mati þess á því hvort opnar lausnir komi að fullu eða verulegu leyti í stað þeirra kerfa sem fyrirtækið selur.

Rétt er að áréttta í þessu sambandi að í samrunaskrá segir að samkeppni gæti einnig frá opnum hugbúnaði. Að mati samrunaaðila er þannig ómögulegt að útiloka að opnar lausnir geti í einhverjum

---

<sup>10</sup> [www.dk.is](http://www.dk.is)

tilvikum veitt samkeppni. Augljóst er að samrunaaðilar fullyrða ekki að hér sé um verulega samkeppni að ræða. Allt að einu veita opnar lausnir, sem oft eru án gjaldtöku eða veittar gegn vægu gjaldi, öðrum kerfum samkeppnislegt aðhald í krafti lágrar verðlagningar.

Opnar lausnir (e. Open Source) njóta helst vinsælda hjá aðilum sem vilja geta gert breytingar á hugbúnaðinum án þess að þurfa að fara í gegnum þjónustuaðila og þannig notið meira sjálfstæðis. Má leiða að því líkur að þeir sem taka upp opnar lausnir séu aðilar sem vilja ekki greiða hátt notkunarverð. Fyrirtæki sem hafa í starfi aðila með forritunarþekkingu gætu einna helst farið þessa leið.

Eftir bestu vitund Advania þá er einn aðili hérna á Íslandi að bjóða þjónustu við opin bókhaldskerfi. Um er að ræða Exigo ehf sem hefur endurselt Odoo kerfið. Það er mat Advania að líklega séu ekki margir aðilar að nýta sér opinn hugbúnað í bókhaldi, en þar ræður sennilega frekar skortur á þjónustu en eiginleg virkni kerfa för.

6. Óskað er eftir nánari umfjöllun og skýringum hvað varðar landfræðilega afmörkun markaðar málsins. Meðal annars er óskað eftir:
- Afstöðu samrunaaðila til vægis íslenskra sérlausna og tenginga við innlend yfirvöld og bankastofnanir við mat á landfræðilegri afmörkun markaðarins, sérstaklega hvað varðar fjárhags-, viðskipta-, upplýsinga- og bókhaldskerfi.*
  - Afstöðu samrunaaðila til vægis erlendra aðila hér á landi í sölu fjárhags-, viðskipta-, upplýsinga- og bókhaldskerfa, einkum m.t.t. stærðar viðskiptavina og eðli hugbúnaðarins (hugbúnaður með yfirgripsmikla virkni og hugbúnaður með litla til miðlungs virkni).*
  - Nánari umfjöllun um umsvif og markaðssetningu samrunaaðila á sviði fjárhags-, viðskipta-, upplýsinga- og bókhaldskerfa utan Íslands.*

**a.**

Hér þarf að gera greinarmun á ERP kerfum sem eru þróuð á Íslandi og hins vegar kerfum sem að einhverju leyti eru staðfærð að íslenskum lögum og reglum. Lausnir sem þróaðar eru á Íslandi eru eingöngu seldar af framleiðanda, en oft og tíðum eru nokkrir sölu- og þjónustuaðilar að staðfærðum lausnum. Íslensku lausnirnar einkum kerfi DK (einnig Regla og Netbókhald) eru almennt með tengingar við banka og tollayfirvöld. Staðfærðu lausnirnar (t.d. Dynamics NAV, Dynamics AX, SAP, Uniconta) eru undantekningarlítið með marga söluaðila og innifela oft og tíðum litla virkni fyrir þessar tengingar og er það þá undir hverjum söluaðila komið að smíða viðkomandi virkni. Aðilar hafa svo farið mismunandi leiðir í því að selja þessa virkni, annað hvort sem sérlausn, eða sem virkni innifalda í þjónustugjaldi (t.d. <https://www.nav.is/nav-i-vistun>).

Fyrirtæki sem gefa út mikið magn reikninga eða þurfa að inna af hendi verulegt magn greiðslna fara hefðbundið þá leið að kaupa kerfi sem innifelur tengingu við banka. Erfitt er að réttlæta þá miklu handavinnu sem annars færi í greiðslur og innborganir. Fyrirtæki með minna færslumagn geta auðveldlega fært sitt bókhald án slíkra tenginga.

Flestir eða allir þjónustuaðilar Dynamics NAV og Dynamics AX hafa þróað bankalausnir og aðrar minni lausnir sjálfir. Tollakerfi hafa ekki allir þróað, en Advania hefur þróað það fyrir bæði Dynamics NAV og

Dynamics AX. Advania hefur selt tollakerfið til viðskiptavina annarra söluaðila í gegnum tíðina, t.d. viðskiptavina Rue de Net og Annata. Ákveðnir söluaðilar hafa farið þá leið að fara ekki út í sérskrif og notað sér þær lausnir frá Advania með því að gera endursölusamninga um not á sérlausnum og endursölu á NAV. Tengingar við banka er tiltölulega auðvelt að smíða enda birta allir viðskiptabankarnir opinberlega tækniupplýsingar til þess að gera fyrirtækjum kleift að setja upp slíkar tengingar.

Almennt þá telur Advania það sé kostur að geta boðið upp á sérlausnir fyrir íslenskan markað. Hins vegar er tiltölulega auðvelt fyrir samkeppnisaðila að koma inn á markaðinn og bjóða lausnir sem eru byggðar á erlendum lausnum, eins og t.d. Uniconta. Hafa verður í huga að samkeppnin er mjög hörð á þessum markaði og því er ekki hægt að verðleggja sérlausnirnar hátt, heldur eru þær láttnar fylgja með fyrir hófsamt verð. Sá aðili sem einkum reiðir sig á sérsmíðaðar íslenskrar lausnir er DK hugbúnaður sem getur boðið upp á allar þær sérlausnir sem nýtast íslenskum fyrirtækjum. DK hugbúnaður hefur að eigin sögn 55% markaðshlutdeild í viðskiptahugbúnaði.<sup>11</sup>

Það er skoðun Avania að sérlausnir hafi áhrif á val ERP kerfum en séu ekki úrslitabáttur, miklu frekar horfa fyrirtæki til verðs og þjónustu. Advania hefur skilgreint markaðinn sem „Red Ocean“ markað þar sem aðilar keppa á verðum og þjónustu.

## **b.**

Stærstu fyrirtækin á Íslandi eru í dag að nýta sér Agresso (OR, Reykjavíkurborg), Dynamics AX (Ölgerðin, Byko, Hagkaup, Húsasmiðjan), SAP (Síminn, Íslandsþóstur, Eimskip, Samskip), Coda (Icelandair) og Dynamics NAV (Bónus, Skeljungur, Sýn). Öll eru þessi kerfi framleidd af erlendum aðilum en þjónustuð af innlendum aðilum eða beint af fyrirtækjunum sem nýta þau með stuðningi framleiðanda. Þróun þessara kerfa er án efa mjög kostnaðarsöm og ekki mögulegt að þróa slíkar lausnir með eitt land í huga. Markaðurinn hefur að þessu leyti tekið verulegum breytingum á undanförunum 15 til 20 árum en áður var þekkt að íslenskir aðilar þróuðu bókhaldslausnir fyrir stærri fyrirtæki.

Ljóst að um er að ræða mjög stór fyrirtæki sem hafa varið umtalsverðum fjármunum í innleiðingu og samþættingu. Slík fyrirtæki skipta ekki um viðskiptahugbúnað nema að vel ígrunduðu máli enda má ætla að kostnaðurinn gæti hlaupið á tugum milljóna í leyfisgjöld og vinnu við samþættingu.

Ríkið hefur verið í samstarfi við Advania um rekstur á fjárhagskerfi ríkisins sem er frá Oracle þar sem um er að ræða gríðarlega umfangsmikið kerfi enda er ríkið langstærsti rekstraraðili Íslands og með flesta launþega.

Þegar kemur að kerfum með minni virkni þá eru fleiri fyrirtæki að nýta sér íslenskar lausnir frekar en alþjóðlegar.<sup>12</sup> Á markaðinn hafa komið nýjar íslenskar lausnir á síðustu árum (t.d. regla.is) en einnig hafa alþjóðlegar lausnir verið markaðssettar (Uniconta).

Minni fyrirtæki eiga mjög auðvelt með að nýta sér alþjóðleg bókhaldskerfi, án sérstakrar staðfæringar, en algengara er að fyrirtæki kaupi kerfi og þjónustu af aðila innanlands. Undantekningar á þessu eru auðvitað til og fjalla annars vegar um opinn hugbúnað, þar sem fyrirtæki leita hagkvæmustu leiða við upplýsingatækni, eða þar sem fyrirtæki eru í sérhæfðum atvinnugeira og þurfa á sérhæfðri lausn að halda. Dæmi um hið síðara er fjöldi hótela sem notar hollensku lausnina roomer (var áður í Íslenskri eigu).

<sup>11</sup> <http://www.visir.is/paper/serblod/SE170915.pdf>.

<sup>12</sup> Sjá umfjöllun um DK; <http://www.visir.is/paper/serblod/SD190123.pdf>

Advania þróaði áður kerfin TOK og ÓPUSallt. Þróun þessara hefur verið hætt og viðskiptavinum beint yfir á Dynamics NAV eða nýja lausn frá Microsoft (Dynamics 365 Basic Financials), sem hefur reyndar verið markaðssett sem TOK. Það er mat Advania að fyrirtæki á Íslandi geri sívaxandi kröfur til hugbúnaðar. Ef landfræðilegi markaðurinn einskorðast við Ísland réttlætir stærð hans hins vegar ekki þá miklu fjármuni sem þarf til að þróa viðskiptahugbúnað fyrir skýjið, síma, spjaldtölvur, fartölvur og önnur tæki sem fyrirtæki þurfa að nýta í sinni starfssemi í dag.

**c.**

Advania er hluti af norrænni samstæðu í upplýsingartækni sem hefur sérhæft sig í að bjóða upp á mjög breytt þjónustuframboð. Advania Ísland er það fyrirtæki samstæðunnar er býður upp einna breiðasta framboð lausna sem markast af því að smæð markaðarins dregur úr möguleikum á sérhæfingu. Advania Ísland hefur aðgang að sérfræðingum innan samstæðunnar ef á þarf að halda og öfugt. Almennt er innan samstæðunnar miðað að því að beina viðskiptum til þess aðila sem hentar best hverju sinni. T.d. hefur Advania leitað til Advania Svíþjóð til að fá aðgang að sérhæfðri þekkingu á rekstri innviðaupplýsingatækni (e. IT Infrastructure og Microsoft Active Directory ).

Advania Ísland er í dag með nokkurn fjölda viðskiptavini utan Íslands. Þessi fyrirtæki hafa komið til Advania vegna orðspors, ábendinga frá samstarfsaðilum (t.d. frá LS Retail) og vegna sérhæfingar á ákveðna atvinnugeira. Eins og sést á gögnum frá Advania (tilvísun í veltutölur í fyrstu gagnafyrirspurninni) þá eru umsvif Advania utan Íslands ekki mjög mikil, en fara þó vaxandi. Mikil eftirspurn er eftir aðilum með þekkingu á verslanageiranum í Svíþjóð og þar hefur Advania hug á að vinna enn frekar með Advania Svíþjóð í sölu og markaðssetningu lausna.

Advania hefur þróað lausnina PMAX fyrir Dynamics AX kerfið. Þessi lausn er í notkun í nokkrum löndum, t.d. Danmörku, Noregi og Ungverjalandi. Advania er með nokkra söluaðila að lausninni, t.d. Advania Noregur og Accigo AB. Markaðsstarf er bundið við Appsource, markaðstorg Microsoft, vefsíður og þátttöku í sýningum. Advania er að auka mjög markaðsaðgerðir og hefur t.d. ráðið sölustjóra í Noregi, en hlutverk hans er að finna söluaðila í Evrópu.

#### **IV. Lokaorð**

Það er von samrunaaðila að upplýsingar þær sem veittar eru í bréfi þessu og fylgiskjölum svari þeim spurningum sem Samkeppniseftirlitið hefur sett fram varðandi viðeigandi markaði málsins og séu samrunaskrá til fyllingar þannig að unnt sé að fallast á að hún sé fullnægjandi þannig að formleg rannsókn málsins geti hafist. Samrunaaðilar lýsa sig reiðubúna til þess að veita stofnuninni allar þær upplýsingar, skýringar og aðstoð sem hún kann að telja nauðsynlega til þess að svo megi verða.

Virðingarfyllst,  
f.h. Advania

A handwritten signature in blue ink, reading "Dóra Sif Tynes".

Dóra Sif Tynes, lögmaður