ADVEL
LÖGMENN

Samkeppniseftirlitið
Málsnr. 190006
Bréfsl. 30.1.21
Mótt. 14.1.2019
Afgr.
Mótt.
Frekl. ✓
Trúnm.

SAMRUNASKRÁ VEGNA SAMRUNA ADVANIA OG WISE

ÁN TRÚNAÐARUPPLÝSINGA

INNGANGUR

Tilkynning þessi varðar samruna Advania Holding hf. (hér eftir verður vísað til félagsins og þeirrar samstæðu sem það tilheyrir sem „Advania") og Wise lausnir ehf. (hér eftir „hið yfirtekna félag" eða „Wise"). Heildarvelta félaganna er umfram þau mörk sem kveðið er á um í 17. gr. a. samkeppnislaga nr. 44/2005 (hér eftir „samkeppnislög") og telja aðilar sér því skylt að tilkynna Samkeppniseftirlitinu um samruna þennan í samræmi við reglur Samkeppniseftirlitsins nr. 684/2008 um tilkynningu og málsmeðferð í samrunamálum og viðauka við þær.

Advania er upplýsingatæknifyrirtæki með fjölbreytta starfsemi á upplýsingatæknimarkaðnum. Advania er hluti af fyrirtækjasamstæðu sem hefur með höndum starfsemi á Íslandi, í Svíþjóð, Noregi, Danmörku og er að hefja starfsemi í Finnlandi. Til hægðarauka verður ekki gerður greinarmunur á einstökum félögum innan samstæðunnar í samrunaskrá þessari nema samhengið kalli á að það sé gert. Félagið býður samþættar heildarlausnir fyrir atvinnulífið þegar kemur að hugbúnaði, vélbúnaði og fjölbreyttri hýsingar- og rekstrarþjónustu. Meginstarfsemi Advania hér á landi sem og lögheimili flestra íslenskra félaga samstæðunnar er að Guðrúnartúni 10 í Reykjavík en félagið rekur einnig starfsstöðvar á Akureyri, Sauðárkróki, Ísafirði, Húsavík, Egilsstöðum, Vestmannaeyjum og Grindavík. Alls starfa um 646 manns hjá Advania á Íslandi, en heildarstarfsmannafjöldi er um 1.240 með starfsmönnum erlendis.

Wise er söluaðili á Microsoft Dynamics NAV bókhalds- og viðskiptahugbúnaðinum á Íslandi og hefur sérhæft sig í lausnum á sviði fjármála, verslunar, sérfræðiþjónustu, sveitarfélaga, sjávarútvegs og flutninga. Wise býður úrval hugbúnaðarlausna fyrir viðskiptalífið. Fyrirtækið leggur sérstaka áherslu á ráðgjöf, hugbúnaðargerð og innleiðingu hugbúnaðar ásamt öflugri og persónulegri þjónustu. Lausnir Wise eru í notkun hjá mörgum af stærri fyrirtækjum landsins.

Helstu skilmálar kaupanna voru samþykktir 28. maí 2018 en að því loknu hófst áreiðanleikakönnun sem fór fram í tveimur hlutum. Í fyrri hluta áreiðanleikakönnunar voru almenn atriði er varða félagið könnuð. Á seinni hluta fengu ADVEL lögmenn aðgang að ítarlegri gögnum s.s. einstaka viðskiptasamningum og starfssamningum gegn undirritun trúnaðaryfirlýsingar gagnvart seljanda. Að lokinni áreiðanleikakönnun var útbúinn endanlegur kaupsamningur sem undirritaður var 6. september 2018.

Kaupsamningurinn er gerður með þeim fyrirvara að Samkeppniseftirlitið samþykki samrunann án verulegra skilyrða. Þar sem Advania, eðli málsins samkvæmt, mun ekki koma að rekstri félagsins á meðan samruninn er til skoðunar hjá Samkeppniseftirlitinu fyrirhugar félagið að gefa út sérstakar yfirlýsingar til lykilstarfsmanna þar sem félagið skuldbindur sig til að gera við þá nýja ráðningarsamninga verði kaupin samþykkt af Samkeppniseftirlitinu. Með því móti verði starfsmönnunum veitt ákveðið öryggi á þeim tíma sem samruninn er til skoðunar hjá Samkeppniseftirlitinu. Þá kveður kaupsamningurinn á um að Wise geti í vissum tilfellum leitað samþykkis Advania ef grípa þurfi til ráðstafanna sem hafi veruleg áhrif á rekstur félagsins á þeim tíma sem samruninn er til skoðunar hjá stofnuninni. Samkvæmt samningnum er hins vegar skilyrt að í slíkum tilfellum leiti Advania álits Samkeppniseftirlitsins um hvort félaginu sé heimilt að koma að slíkri ákvörðunartöku.

Að mati samrunaaðila eru framangreind kaup ekki til þess fallin að skapa samkeppnisréttarleg vandkvæði enda samruninn ekki til þess fallinn að hindra virka samkeppni. Áherslur samrunaaðila eru

ólíkar þó að þeir selji sambærilegar lausnir. Hafa samrunaaðilar báðir heimild til þess að selja viðskiptahugbúnaðinn Microsoft Dynamics NAV (hér „Dynamics NAV").

Samkeppni í sölu á viðskiptahugbúnaði og þjónustu við hann gætir almennt á milli landa þannig að keppinautar samrunaaðila eru ekki aðeins íslensk hugbúnaðarfyrirtæki heldur ekki síður erlend. Þá eru tæknimarkaðir almennt þannig að auðvelt er að hefja á þeim starfsemi þar sem aðgangshindranir eru litlar auk þess sem alltaf er möguleiki á því að nýjar lausnir ryðji þeim eldri úr vegi.

Upplýsingar í samrunaskrá þessari eru settar fram í sömu röð og fram kemur í viðauka I með reglum Samkeppniseftirlitsins nr. 684/2008 um tilkynningu og málsmeðferð i samrunamálum. Er kaflaskiptingu í viðauka reglnanna fylgt að mestu leyti. Þær upplýsingar sem settar eru fram í samrunaskrá þessari eru miðaðar við framangreindar reglur. Að því leyti sem einhverju kann að vera sleppt er um að ræða atriði sem ekki eiga við vegna eðlis samrunans.

Í samrunatilkynningu þessari hefur hluti texta verið settur innan hornklofa og er óskað eftir trúnaði varðandi þær upplýsingar sem þar koma fram í samræmi við 16. gr. reglna um málsmeðferð Samkeppniseftirlitsins nr. 880/2005 þar sem um viðkvæmar upplýsingar er að ræða.

Þar sem árið er nýbyrjað, liggja ekki fyrir tölur fyrir allt almanaksárið 2018 enn sem komið. Er því miðað við síðasta endurskoðaða almanaksár sem er 2017.

1. GRUNNUPPLÝSINGAR

1.1 Upplýsingar um aðila samrunans

a) Kaupandi er:
Advania Holding hf.
kt. 670514-2340
Guðrúnartúni 10
110 Reykjavík

b) Seljandi er:
AKVA group ASA
nr. 931 693 670

c) Yfirtekið félag:
Wise lausnir ehf.
kt. 630407-0870
Borgartúni 26
105 Reykjavík

Hið yfirtekna félag selur og þróar hugbúnaðarlausnir hér á landi og erlendis. Kaupandi er eignarhaldsfélag en innan samstæðu Advania er meðal annars félag sem starfar við þróun og sölu hugbúnaðar hér á landi og erlendis.

Í skilningi samkeppnislaga og reglna um tilkynningu samruna nr. 684/2008 eru það kaupandi og hið yfirtekna félag sem teljast vera samrunaaðilar. Verður ekki gerður greinarmunur á félögum innan samstæðu Advania nema ástæða sé til.

1.2 Starfsemi samrunaaðila

Samrunaaðilar starfa báðir við að selja og þróa hugbúnað. Bjóða samrunaaðilar margvíslegar lausnir á þessu sviði sem ýmist hafa verið þróaðar af samrunaaðilum eða öðrum. Veita félögin einnig ýmsa þjónustu tengda hugbúnaðnum. Er skörun í starfsemi samrunaaðila einkum í þessari starfsemi enda selja báðir samrunaaðila hugbúnaðarlausnina Dynamics NAV. Áherslur félaganna hafa verið ólíkar þar sem Wise hefur einbeitt sér að afmörkuðum hluta markaðarins á meðan Advania er alþjóðlegt alhliða upplýsingatæknifyrirtæki sem býður upp á breidd í úrvali lausna fyrir fyrirtæki og stofnanir.

1.3 Tengiliðir vegna samrunans gagnvart Samkeppniseftirlitinu

Fyrir kaupanda:
Dóra Sif Tynes og Snorri Stefánsson, lögmenn
ADVEL
Laugavegi 182
105 Reykjavík
Sími: 520-2050
Fax: 520-2060
Tölvupóstfang: dora@advel.is og snorri@advel.is

2. UPPLÝSINGAR UM SAMRUNANN

2.1 Nákvæmar upplýsingar um aðdraganda samrunans

AKVA Group keypti allt hlutafé í félaginu Maritech árið 2007. Hefur félagið nú breytt nafni sínu í Wise og verið rekið undir því heiti frá 2014. Var stofnað dótturfélag í Noregi undir nafninu Wise Blue AS sem er í eigu Wise lausna ehf. á móti starfsmönnum norska félagsins. Eiga starfsmennirnir 49% hlut.

Að mati AKVA Group var komið að ákveðnum tímamótum í rekstri Wise sem gerði það að verkum að AKVA Group þurfti að meta hvort félagið væri reiðubúið til þess að fjárfesta frekar í Wise eða selja félagið. Þannig er eðlilegt framhald rekstrar Wise að auka enn á markaðssókn erlendis. Fyrirséð er að það muni þurfa að kosta einhverju til svo af því megi verða auk þess sem það mun taka tíma. Hefur AKVA Group því haft það til skoðunar að selja félagið.

Advania hefur á undanförnum misserum verið að leita að tækifærum til frekari vaxtar, bæði innri og ytri vaxtar. Var Advania bent á þann möguleika að kaupa Wise og að athuguðu máli var það niðurstaða Advania að um væri að ræða gott tækifæri til frekari vaxtar en Advania er í góðri stöðu til þess að styðja við frekari markaðssókn Wise, einkum og sér í lagi á erlendum mörkuðum. Var það mat Advania að ná mætti fram samlegð í rekstri félaganna þar sem þau selja að hluta til sömu lausnir sem veitir tækifæri til þess að skera niður kostnað. Advania rekur

nú þegar stórt sölukerfi á öllum Norðurlöndum og telur félagið sig því vel í stakk búið til þess að selja þær afurðir sem Wise hefur þróað til mögulegra nýrra viðskipta á Íslandi og erlendis. Eru helstu tækifæri sameinaðs félags til vaxtar erlendis.

Skrifað var undir helstu skilmála um kaupin hinn 28. maí og var kaupsamningur undirritaður 6. september 2018. Eins og áður segir eru kaupin gerð með fyrirvara um samþykki Samkeppniseftirlitsins. Kemur fram í kaupsamningnum að samningsaðilum sé heimilt að hætta við kaupin telji Samkeppniseftirlitið ástæðu til þess að leggja íþyngjandi skilyrði á sameinað félag. Er þar einkum litið til þess að ein forsenda kaupverðsins eru þau samlegðaráhrif sem kaupin fela í sér og þar með tækifæri til að skera niður kostnað. Þá er í kaupsamningi leitast við að tryggja að rekstur félagsins verði óbreyttur á þeim tíma sem samruninn er til meðferðar hjá stofnuninni. Komi til þess að félagið verði að grípa til óvenjulegra ráðstafanna eða ráðstafanna sem hafa veruleg áhrif á reksturinn er því heimilt að leita samþykkis Advania með þeim fyrirvara að Advania er þá skylt að leita álits Samkeppniseftirlitsins um hvort aðkoma að ákvörðunartöku sé heimil. Þá felur samningurinn í sér hefðbundið ákvæði um samkeppnistakmörkun gagnvart seljanda AKVA.

2.2 Nákvæmar upplýsingar um efni og markmið samrunans

Markmið samrunans er að auka við vöruframboð Advania og skapa ný tækifæri til vaxtar. Wise selur lausnir sem eru í framarlega í heiminum í dag. Á það sérstaklega við um lausnir fyrir sjávarútvegsfyrirtæki. Advania hefur vaxið mjög erlendis á undanförnum árum og mun geta stutt við frekari vöxt Wise á erlendum mörkuðum á næstu árum. Selja bæði félögin Dynamics NAV sem skapar tækifæri til kostnaðarhagræðis.

2.3 Eðli samrunans í stuttu máli

a) Ekki er um eiginlegan samruna skv. hlutafélagalögum að ræða að svo stöddu en ekki er útilokað að hið yfirtekna félag verði látið renna inn í annað félag í samstæðu Advania síðar meir í takt við uppbyggingu samstæðu Advania.

b) Gengið yrði frá kaupunum þegar samþykki Samkeppniseftirlitsins lægi fyrir. Fyrirvari er í kaupsamningi um samþykki Samkeppniseftirlitsins.

c) Við samrunann eignast Advania allt hlutafé í hinu yfirtekna félagi.

d) Advania hefur hlotið opinbera fjárhagsaðstoð til rannsóknar og þróunar á undanförnum árum. Fjárhæðirnar eru svo (í sænskum krónum):

[...][1]

2.4 Atvinnuvegir

Meginstarfsemi samrunaaðila er á sviði upplýsingatækni.

[1] Trúnaðarmál

Atvinnugreinaflokkun Advania Holding er starfsemi eignarhaldsfélaga (ÍSAT 64.20.0) en Advania Ísland ehf. sem rekur meginstarfsemi Advania hér á landi er flokkað í flokkinn ráðgjafarstarfsemi á sviði upplýsingatækni (ÍSAT 62.02.0).

Atvinnugreinaflokkun Wise er hugbúnaðargerð (ÍSAT 62.01.0).

2.5 Kaupverð

Verðmæti Wise samkvæmt kauptilboði Advania (e. enterprice value), fyrir allt hlutafé í hinu yfirtekna félagi, er [...][2]. Verðmæti félagsins (e. equity value) leiðréttist þó þannig að nettó veltufjármunir bætast við en frá dragast nettó vaxtaberandi skuldir á afhendingardegi. Telst það endanlegt kaupverðið að teknu tilliti til verðmæta eða skuldbindinga utan efnahags sem einnig koma til leiðréttingar á endanlegu kaupverði.

2.6 Upplýsingar um veltu félaganna síðasta reikningsár

Rekstrartekjur Advania Ísland ehf. á árinu 2017 námu 11.496 milljónum króna á Íslandi. Tekjur sama félags að meðtöldum viðskiptum innan samstæðu námu 12.674 milljónum króna.

Tekjur hins yfirtekna félags fyrir árið 2017 voru skv. ársreikningi 1.479 milljónir króna og var nánast öllu veltan vegna sölu hér á landi.

Hafa samrunaaðilar töluverðar tekjur erlendis frá. Eru tekjur Wise aðallega frá innlendum aðilum.

Vísast að öðru leyti til hjálagðra ársreikninga um tekjur samrunaaðila, fylgiskjöl 5 og 7.

2.7 Mögulegur ávinningur

Með kaupum Advania á Wise skapast tækifæri til sóknar Wise á erlendum mörkuðum þar sem innviðir og þekking Advania getur stutt við sölu á tæknilausnum Wise á erlendum mörkuðum. Reiknar Advania einnig með nokkrum samlegðaráhrifum vegna kostnaðarlækkana.

3. EIGNARHALD OG YFIRRÁÐ

3.1 Fyrirtæki sem hafa yfirráð yfir samrunaaðilum

Advania Holding hf., kt. 670514-2340, mun eiga 100% hlutafjár í yfirtekna félaginu og fer því með yfirráð yfir því á grundvelli hlutafjáreignar sinnar.

Advania Holding hf. er í 100% eigu sænska félagsins Advania AB. Advania Holding hf. er í 100% eigu sænska félagsins Advania AB. Helstu hluthafar Advania AB eru Via equity sem á 29,8% og Nordic IT Holding Limited sem á 26,4%, aðrir hlutir eru smærri og eru í eigu annarra fjárfesta og starfmanna.

[2] Trúnaðarmál

Nánara yfirlit sem sýnir uppbyggingu samstæðu Advania fylgir hér á eftir. Íslenskur hluti starfsemi Advania er í eigu sænska móðurfélagsins Advania AB. Advania samstæðan á félög sem starfa á sviði upplýsingatækni á Norðurlöndum.

Eins og fram hefur komið er AKVA group eigandi Wise. Félagið er skráð í kauphöllina í Osló, Oslo Børs. Stærsti einstaki hluthafi félagsins er Egersund Group A/S sem á 51,11% hlut. Þess fyrir utan á Wheatsheaf Investment meira en einn tíunda í félaginu eða 15,10%. Aðrir eiga minna.

3.2 Fyrirtæki sem eru undir yfirráðum samrunaaðila

a) Advania á Íslandi ehf. er í eigu Advania Holding hf. Advania AB á á allt hlutafé Advania Holding hf. Samkvæmt nýjasta ársreikning Advania AB voru félög innan Advania samstæðunnar eftirfarandi:

Félag	Staður	Starfsemi	Eignarhlutur
Advania Holding hf.	Reykjavík	Eignarhaldsfélag	100%
Advania Ísland ehf.	Reykjavík	Ráðgjöf og fleira	100%
Advania Holding AB	Stokkhólmi	Eignarhaldsfélag	100%
Advania Sverige AB	Stokkhólmi	Ráðgjöf og fleira	100%
Knowledge Factory Consulting AB	Stokkhólmi	Ráðgjöf	100%
Virtus	Stokkhólmi	Engin starfsemi	100%
Caperio Holding AB	Stokkhólmi	Eignarhaldsfélag	100%
Caperio AB	Stokkhólmi	Ráðgjöf og fleira	100%
Advania Finance AB	Stokkhólmi	Fjármála lausnir og meðferð notaðs búnaðar	51%
Advania Holding AS	Osló	Eignarhaldsfélag	100%
Advania Norge AS	Osló	Ráðgjöf	100%
Advania Holding A/S	Kaupmannahöfn	Eignarhaldsfélag	100%
Advania Danmark A/S	Kaupmannahöfn	Tilbúnar upplýsingatæknilausnir	100%

Á árinu 2018 var Caperio AB sameinað Advania Sverige AB. Samstæðan keypti félögin Embla solutions ehf. á Íslandi sem átti dótturfélagið Embla Solutions doo í Serbíu og félagið Stepper A/S í Noregi.

Nánar tiltekið er helstu félög samstæðunnar þessi:

Advania Holding AB í Svíþjóð. Félagið er eignarhaldsfélag sem á eignarhluti í upplýsingatæknifyrirtækjum í Svíþjóð. Einn stjórnarmaður er í félaginu, Gestur Gestsson, forstjóri Advania AB. Félagið á fimm dótturfélög, Advania Sverige AB, Caperio Holding AB, Advania Finance AB, Knowledge Factory AB og Virtus AB.

Advania Holding A/S í Danmörku. Félagið er eignarhaldsfélag sem á allt hlutafé í Advania Danmark A/S í Danmörku. Fyrirtæki var stofnað til að halda utan um þjónustu-og sölustarfsemi á lausnum Advania í Danmörku. Starfsemi félagsins er enn sem komið er takmörkuð. Stjórnarmenn eru Gestur Gestsson, forstjóri Advania AB, Jens Robert Schwartz og Erik Mikael Karlsson Noaksson.

Advania Holding AS í Noregi. Félagið er eignarhaldsfélag sem á allt hlutafé í Advania Norge AS í Noregi. Advania Norge AS starfar á upplýsingatæknimarkaði á Norðurlöndunum. Gestur Gestsson, forstjóri Advania AB er eini stjórnarmaður félagsins.

b) Hið yfirtekna félag á 51% hlutafjár í norsku dótturfélagi svo sem fram hefur komið.

c) Seljendur fara með yfirráð AKVA group North America Inc., AKVA group Scotland Ltd., AKVA group Software AS, AKVA group Chile S.A., AKVA ltd., AKVA group Services AS, AKVAsmart Ltd (Turkey), Helgeland Plast AS, Wise lausnum ehf., AKVA group Denmark A/S, Polarcirkel AS, Plastveis AS, Wise Blue AS, Aquatec Solutions A/S, Sistemas de Recirculation Ltda, AKVA Marine Services AS, AD Eiendomsselskap AS og Sperre AS samkvæmt ársreikning félagins.

3.3 Formlegt og óformlegt viðskiptalegt samstarf

Advania á í samstarfi við KPMG og Deloitte vegna sölu á NAV (TOK) sem er skýlausn. Hafa félögin umboð til þess að selja lausnina og greiða þau Advania miðað við fjölda leyfa.

Hefur Advania einnig gert samninga við [...][3]. Um er að ræða samninga um endursölu á íslenskum sérlausnum fyrir Dynamics NAV framleiddum af Advania. Hefur verið óveruleg velta tengd samningunum á undanförnum árum.

4. PERSÓNULEG OG FJÁRHAGSLEG TENGSL OG FYRRI YFIRTÖKUR

Samrunaaðilar ráða ekki yfir meira en 10% hlutafjár í neinu félagi með starfsemi á mörkuðum þar sem áhrifa samrunans gætir sem ekki hefur verið getið um hér.

Stjórnarmenn og framkvæmdastjórar samrunaaðila sitja ekki í stjórn annars fyrirtækis sem rekur starfsemi á mörkuðum þar sem áhrifa samrunans gætir. Þó má geta þess að Tomas Ivarson situr í stjórnum Skyresponse AB og RG i Norden AB. Auk þess er Benjamin Kramarz í stjórnum norrænna tæknifyrirtækja en þau eru ekki keppinautar samrunaaðila. Mætti líta þannig á að um sé að ræða fyrirtæki sem starfa á mörkuðum skyldum þeim mörkuðum þar sem áhrifa samrunans gætir.

Advania keypti Tölvumiðlun ehf. árið 2015. Tölvumiðlun starfaði við gerð hugbúnaðar á sviði mannauðslausna og tímaskráningar. Ásamt því að sjá alfarið um rekstur og þjónustu á launakerfum. Var Samkeppniseftirlitinu tilkynnt um samrunann sem var heimilaður með ákvörðun nr. 31/2015. Þá keypti Advania Knowledge Factory Consulting AB sama ár.

Advania keypti félagið DH samskipti ehf. á árinu 2016. Var nafni þess síðar breytt í Advania MobilePay ehf. Félagið þróar lausnir fyrir farsímagreiðslur. Var félagið selt til Símans í maí 2018.

[3] Trúnaðarmál

Á árinu 2017 keypti Advania svo skráða félagið Caperio Holding AB sem er sænskt upplýsingatæknifyrirtæki sem selur töluvert magn af vélbúnaði. Eru starfsmenn félagsins 130. Samstæðan keypti félögin Embla solutions ehf. á Íslandi sem átti dótturfélagið Embla Solutions doo í Serbíu og félagið Stepper A/S í Noregi svo sem fram hefur komið.

5. FYLGISKJÖL

Með samrunatilkynningu þessari fylgja eftirtalin fylgiskjöl:

1. Undirritað Term Sheet **[Trúnaðarmál]**
2. Undirritaður kaupsamningur **[Trúnaðarmál]**
3. Information Memorandum – kynning á starfsemi Wise **[Trúnaðarmál]**
4. Ársreikningur Advania AB fyrir árið 2016
5. Ársreikningur Advania AB fyrir árið 2017
6. Ársreikningur hins yfirtekna félags fyrir árið 2016
7. Ársreikningur hins yfirtekna félags fyrir árið 2017
8. Umboð
9. Kvittun fyrir greiðslu samrunagjalds
10. Samningur Advania og Origo hf. **[Trúnaðarmál]**
11. Samningur Advania og Rue de Net Reykjavík ehf. **[Trúnaðarmál]**
12. Samningur Advania og AGR Dynamics ehf. **[Trúnaðarmál]**
13. Samningur Advania og Kappa ehf. **[Trúnaðarmál]**

Svo sem fram hefur komið telur Advania að félagið sé samrunaaðili í máli þessu sem og hið yfirtekna félag.

6. SKILGREININGAR Á MÖRKUÐUM

6.1 Almennt

Samrunaaðilar starfa báðir á upplýsingatæknimarkaði. Selja félögin margvíslegar lausnir sem sniðnar eru að fyrirtækjum og opinberum stofnunum. Flóra viðskiptahugbúnaðar er fjölbreytt og selja félögin margvíslegar lausnir. Stór þáttur í starfsemi hvors félags fyrir sig er sala á Dynamics NAV forritinu sem er viðskiptahugbúnaður af því tagi sem nefndur er ERP á ensku („Enterprise Resource Planning"). Hlutfallslega er sala á slíkum lausnum smærri þáttur í starfsemi Advania sem er alhliða upplýsingatæknifyrirtæki. ERP kerfi eru í eðli sínu margslungin, enda byggja þau á því að fyrirtæki velji sér samþætt kerfi fyrir innkaup, sölu, fjárhag, vöruhús, afgreiðslukerfi og fleiri þætti. Mörg fyrirtæki velja að leysa sínar þarfir með sjálfstæðum lausnum (e. best of breed) sem síðan eru samtengdar, en önnur kjósa samstæð kerfi þar sem samþætting er einfaldari. Grunnur Microsoft Dynamics NAV er eitt samþætt kerfi sem hægt er að nýta fyrir smíði almennra lausna eða sérhæfðra aðlagana.

Starfsemi Wise er afmarkaðri og smærri í sniðum en starfsemi Advania. Veitir Advania alhliða þjónustu og hefur starfsemi í mörgum löndum. Samkeppniseftirlitið hefur fjallað um upplýsingatæknimarkaðinn í nokkrum tilfellum, án þess að gefa út heildstæða greiningu á markaðnum og undirmörkuðum hans. Samkeppniseftirlitið hefur greint upplýsingatæknimarkaðinn í nokkra undirmarkaði í ákvörðunum sínum, þ.e. markað fyrir þróun og sölu hugbúnaðar, markað fyrir hýsingu og rekstur tölvukerfa, markað fyrir tölvurekstrarþjónustu og markað fyrir sölu vélbúnaðar. Þá hefur Samkeppniseftirlitið ennfremur talið að skipta megi einstökum undirmörkuðum í enn frekari undirmarkaði, t.d. vélbúnaðarmarkaðnum.

Í nýlegri ákvörðun framkvæmdastjórnar Evrópusambandsins var fjallað um markaðsskilgreiningar fyrirtækja sem selja sambærilegar lausnir og samrunaaðilar. Þar er um að ræða ákvörðun í máli nr. M.8984 HG/Vista/Allocate. Í málinu háttaði þannig til að HG og Vista öðluðust sameiginleg yfirráð yfir félaginu Allocate sem seldi hugbúnaðarlausnir aðallega á sviði áhættustýringar og stýringar vinnuafls (e. workforce management) til heilbrigðisfyrirtækja.

Áleit framkvæmdastjórnin að flokka mætti viðskiptahugbúnað í lausnir fyrir einstaklinga annars vegar og fyrir fyrirtæki hins vegar (e. Enterprise Application Software). Benti framkvæmdastjórnin á að greiningaraðilar skiptu markaðnum gjarnan upp í ERP, Stjórnun viðskiptatengsla (e. Customer Relationship Management- CRM) og stjórnun aðfangakeðju (e. Supply Chain Management - SCM) lausnir.

Kom jafnframt fram í nefndri ákvörðun að mögulegur undirflokkur ERP hugbúnaðar væri mannauðslausnir eða HCM (e. „Human Capital Management"). Var ekki minnst á þann möguleika að skipta markaðnum frekar. Ekki er ljóð máls á því að takmarka markaðinn við eina hugbúnaðarlausn eða að skipta markaðnum niður eftir stærð fyrirtækja.

Telur Advania eðlilegt að byggja markaðsskilgreiningar á þeim fordæmum sem hér eru rakin auk eldri mála. Verður gerð nánari grein fyrir því hvernig Advania telur rétt að skilgreina markaði málsins hér á eftir.

6.2 Vöru- og þjónustumarkaðir þar sem áhrifa gætir

Advania starfar á ýmsum sviðum upplýsingatækni. Aðalstarfsemi félagsins felst í sölu vélbúnaðar og tengdri þjónustu, þróun og sölu hugbúnaðar, ráðgjöf á sviði upplýsingatækni, sem og hýsingu, rekstri tölvukerfa og tengdri þjónustu.

Wise starfar við þróun og sölu hugbúnaðar ásamt þjónustu við hann. Er skörun í rekstri félaganna á sviði hugbúnaðarsölu og tengdri þjónustu, svo sem hýsingu.

Stór þáttur í starfsemi beggja félaga er sala á Dynamics NAV hugbúnaði sem framleiddur er af Microsoft. Um er að ræða breiða ERP lausn sem hefur afar margvíslega virkni. Hafa bæði fyrirtæki selt ákveðnar sérlausnir ofan á Dynamics NAV hugbúnaðinn.

Framangreindir markaðir eru ekki eiginlegir neytendamarkaðir þar sem viðskiptamenn beggja aðila á umræddum mörkuðum eru nær eingöngu fyrirtæki, sveitarfélög og stofnanir. Þeir markaðir sem máli skipta og fjallað er um hér á eftir eru því markaðir fyrir sölu til fyrirtækja.

Samrunaaðilar telja örðugt um vik að skipta markaðnum niður eftir stærð fyrirtækja. Helstu hugbúnaðarlausnir henta stærstum hluta markaðarins þó að einyrkjar og mjög stór fyrirtæki kunni að kjósa einfaldari eða flóknari lausnir eftir atvikum. Telja samrunaaðilar ekki ástæðu til þess að ætla að það hafi umtalsverð áhrif á mat á stöðu þeirra hvort markaðnum sé skipt upp með framangreindum hætti eða ekki. Mjög algengt er að fyrirtæki velji að kaupa einfalt fjárhagsbókhald ef þau hafa farið þá leið að leysa aðra ferla með sérhæfðum kerfum, þ.e. fara svokallaða best-of-breed leið.

Eru helstu þættir framboðs og eftirspurnar í meginatriðum þeir sömu óháð stærð fyrirtækja þó að ólíkar lausnir kunni að henta. Má reyndar segja að það fari ekkert síður eftir eðli þeirrar starfsemi sem fyrirtæki eru í hvaða upplýsingatæknilausnir þau kjósa sér. Þar sem notast er við stimpilklukkur þarf til að mynda sérstakar lausnir sem önnur fyrirtæki þurfa ekki. Eins getur það skipt heildverslanir miklu máli að hafa nákvæm birgðastjórnunarkerfi á meðan þjónustufyrirtæki þurfa það síður. Stórt fyrirtæki í tiltölulega einföldum rekstri getur þannig nýtt sér einfaldari upplýsingatæknilausnir á meðan minna fyrirtæki í flóknum rekstri hefur frekar þörf fyrir flóknari og oft á tíðum sérsniðnar lausnir.

1. *Markaður fyrir þróun og sölu hugbúnaðarkerfa*

Markaður fyrir þróun og sölu hugbúnaðarkerfa tekur örum breytingum í ljósi tækniframfara og ríkir þar veruleg samkeppni frá bæði innlendum og erlendum aðilum. Á markaðnum er verulegt framboð af stöðluðum viðskiptahugbúnaði af ýmsu tagi, ekki síst frá umsvifamiklum og öflugum erlendum aðilum á borð við Microsoft, SAP, Unit4 og Oracle. Einnig er til staðar verulegt framboð af stöðluðum hugbúnaði, sem nýttur er í atvinnurekstri, og má þar nefna Microsoft Office, OpenOffice, Apple iWorks og Microsoft SharePoint. Hér á landi sem og erlendis hafa ýmsir aðilar gerst samstarfsaðilar hugbúnaðarframleiðenda og fengið heimild til þess að selja og þjónustu viðkomandi hugbúnað. Almennt eru litlar takmarkanir á því hver getur gert slíkan samstarfsamning. Þá geta eigendur lausnanna, t.d. Microsoft, selt lausnirnar milliliðalaust.

Eins og áður hefur verið vikið að er viðskiptahugbúnaðurinn Microsoft Dynamics NAV umfangsmikill og leysir margar þarfir fyrirtækja. NAV kerfið býður upp á þróunarumhverfi þar sem hægt er að smíða sérhæfð kerfi og aðlaga staðlaða virkni. Öll NAV kerfi koma með bókhalds-, innkaupa-, sölu- og birgðakerfi, ásamt fleiri stöðluðum einingum. Fyrirtæki geta keypt hönnunarleyfi í NAV og þar með þróað eigin lausnir eða séð sjálf um alla þjónustu. Hvaða viðskiptavinur sem er getur fjárfest í hönnunarleyfi. Þessi högun kerfisins gerir það að verkum að jafnvel má bera NAV saman við þróunarumhverfi hugbúnaðar. Þessi högun hefur t.d. gert LS Retail kleift að þróa verslunarlausn sem notuð er af um 100.000 notendum víðsvegar um heiminn. Þannig hefur Wise þróað lausn fyrir sjávarútveg og sveitarfélög. NAV söluaðilar mæta því mörgum mismunandi aðilum í samkeppni. Samkeppni gætir einnig frá opnum hugbúnaði (e. open-source) sem gjarnan eru ókeypis. Má hér nefna dolibarrERP, ERPNext, iDempiere, MixERP, Odoo og Openbravo. Í einhverjum tilvikum er grunnkerfið ókeypis en hægt að kaupa viðbætur.

Grundvallarþáttur í starfsemi félaga sem starfa við þróun hugbúnaðar, er að þróa nýjar lausnir sem með einhverjum hætti breyta eða bæta virkni og möguleika þess hugbúnaðar sem þegar

er til staðar. Slíkar lausnir eru ýmist staðlaðar lausnir sem hægt er að selja til margra ólíkra viðskiptavina eða sérlausnir sniðnar að þörfum ákveðins félags eða ákveðins atvinnuvegar.

Það er einkenni þjónustusamninga á þessum markaði að þeir eru einfaldir í sniðum án sérstakrar bindingar viðskiptavina. Það er því auðvelt fyrir viðskiptavini að skipta um þjónustuaðila enda er eins og áður segir í grunninn byggt á lausnum sem erlendir risar bjóða sbr. Microsoft, SAP og Oracle.

Má segja að almennt gæti samkeppni innan vörumerkja (e. „intra-brand") á markaðnum þar sem fyrirtæki sem hafa leyfi til sölu á sama hugbúnaðnum keppa um áskrifendur. Eru Advania og Wise í þess háttar samkeppni í sölu á Dynamics NAV lausninni. Hugbúnaðarlausnir frá öðrum aðilum sem gera sama gagn keppa svo við þessar lausnir og gætir því einnig mikillar samkeppni á milli vörumerkja. Almennt er ekki mikið vandamál að skipta út einni lausn fyrir aðra og er því að mati samrunaaðila ekki ástæða til þess að greina markaðinn frekar eftir því hvaða hugbúnaðarlausn er um að ræða.

Hér má nefna að viðskiptahugbúnaður er nú í vaxandi mæli seldur á áskriftargrunni (e. „software as a service") þar sem notandinn kaupir ótímabundna áskrift að tiltekinni hugbúnaðarþjónustu. Er slíkur hugbúnaður almennt vistaður að verulegu leyti í skýinu og því lítil þörf fyrir eiginleg eintök af hugbúnaðnum. Uppsetningarkostnaður er almennt frekar lágur þegar hugbúnaður er seldur með þessum hætti sem gerir það enn einfaldara að færa sig á milli þjónustuveitenda. Fyrirtæki eru almennt mjög að draga úr séraðlögunum á viðskiptakerfum sínum og leitast við að nýta sér staðlaðar lausnir, með hugsanlegum samtengingum við sjálfstæð sérhæfð kerfi. Þetta eykur möguleika fyrirtækja til að skipta um kerfi og um þjónustuaðila.

Stærri fyrirtæki kunna að ráða starfsmenn til þess að vinna við að útbúa sérstakar lausnir eða viðbætur þeirra kerfa sem notuð eru í starfseminni. Einnig er starfandi nokkur hópur sjálfstæðra ráðgjafa sem taka að sér smærri og stærri verkefni ásamt almennri þjónustu. Gætir því ekki aðeins samkeppni á milli eiginlegra hugbúnaðarfyrirtækja á þessum markaði.

Sú öra þróun, sem á sér stað í upplýsingatækni almennt og með tilkomu skýjalausna, leiðir af sér að markaðurinn fyrir þessar lausnir er mjög kvikur. Fyrirtæki á þessum markaði verða að bregðast hratt við og fylgjast mjög vel með því sem er að gerast á alþjóðlegum vettvangi. Opin verðlagning búnaðar, beint aðgengi fyrirtækja að lausnum frá framleiðanda og sífellt örara framboð nýrra lausna gerir það að verkum að Advania telur að skilgreina beri markaðinn með rúmum hætti.

Með hliðsjón af því sem hér hefur verið rakið telur Advania eðlilegt að skilgreina markað fyrir viðskiptahugbúnað til fyrirtækja sem sérstakan markað. Líkt og bent hefur verið á væru mögulegir undirmarkaðir slíks markaðar ólíkir flokkar hugbúnaðarlausna og væri þá í tilviki samrunaaðila hægt að skilgreina sérstakan markað fyrir ERP lausnir þar sem þeir starfa báðir. Samrunaaðilar telja þó ekki ástæðu til svo nákvæms niðurbrots í máli þessu.

2. <u>Markaður fyrir hýsingu og rekstur tölvukerfa</u>

Fyrirtæki keyra forrit á netþjónum og geyma ýmis konar gögn með miðlægum hætti. Áður geymdu fyrirtæki netþjóna innan húss sem geymdu gögn miðlægt. Á undanförnum árum hefur ýmis konar skýlausnir (e. „cloud") rutt sér til rúms þannig að gögn fyrirtækja eru í meira eða minna mæli geymd í skýinu. Geta kerfi sem fyrirtæki nota að sama skapi verið meira eða minna í skýinu. Dregur það úr þörfum fyrirtækja fyrir fjárfestingu í vélbúnaði. Bjóða fjölmörg fyrirtæki upp á ýmis konar skýþjónustu fyrir fyrirtæki. Hefur verið litið á þessa þjónustu sem sjálfstæðan markað en undir hann má fella ýmis konar þjónustu sem varðar hýsingu, umsýslu og rekstur á vélbúnaði og/eða hugbúnaði fyrir viðskiptavini frá miðlægu tölvuumhverfi.

Umræddur markaður tekur að sama skapi örum breytingum og samkeppni er veruleg, bæði frá innlendum og erlendum aðilum. Að mati samrunaaðila þarf lítið til að koma svo fyrirtæki skipti um þjónustuaðila eða sinni þjónustunni sjálf.

Almennt hafa fyrirtæki val um hvort þau útvista þessari þjónustu eða sinna henni sjálf og er staðganga á milli þessarar kosta. Misjafnt er hvaða kost fyrirtæki velja en samrunaaðilar, sem og önnur hýsingarfyrirtæki á markaðnum, leitast við að bjóða fyrirtækjum hagstæðar lausnir á grundvelli útvistunar. Það má því telja ljóst að eigin þjónusta fyrirtækja og stofnana tilheyrir þessum markaði og að slíkt, sem og möguleiki fyrirtækja til að sinna þjónustunni sjálf, veitir fyrirtækjum á markaðnum verulegt samkeppnislegt aðhald.

6.3. Landfræðilegur markaður

Samrunaaðilar telja að landfræðilegur markaður vegna beggja sviða þar sem starfsemi þeirra skarast sé mun stærri en Ísland. Markaður fyrir upplýsingatækni er í eðli sínu alþjóðlegur markaður, en það leiðir af eðli þeirrar vöru og þjónustu sem um ræðir og þeirri staðreynd að sala er almennt óháð landamærum. Þetta á fullum fetum við um þá tvo undirmarkaði þar sem skörun er á starfsemi samrunaaðila.

Í þeim ákvörðunum Samkeppniseftirlitsins þar sem fjallað hefur verið um upplýsingatæknimarkaðinn hefur landfræðilegur markaður ekki verið skilgreindur. Í skýrslu danska Samkeppniseftirlitsins frá árinu 2009 um markaðinn fyrir skrifstofuhugbúnað (e. office software),[4] kemur fram að umræddur undirmarkaður upplýsingatækni sé alþjóðlegur og mögulega á heimsvísu. Stofnunin byggir þessa niðurstöðu á þeirri staðreynd að viðkomandi hugbúnaður sé af sömu gerð hvar sem hann er seldur, og að ekki sé teljandi munur á verði og öðrum skilmálum eftir því hvar hugbúnaðurinn er seldur.

Í ákvörðun framkvæmdastjórnar ESB í samrunamáli Oracle og Sun Microsystems[5] kom fram að upplýsingatækniiðnaðurinn væri alþjóðlegur iðnaður. Af þeirri ástæðu taldi framkvæmdastjórnin að viðeigandi markaður í málinu væri á heimsvísu. Í ákvörðun framkvæmdastjórnarinnar í samrunamáli SAP og Business Objects[6] kom svo fram að viðeigandi landfræðilegur markaður fyrir hugbúnað næði að minnsta kosti yfir allt EES svæðið og

[4] Danish Competition Authority, *The market for office software – Competition and the importance of open standards*. Competition analysis 03/2009, August 2009.
[5] Sjá ákvörðun 21. janúar 2010, M.5529, 110-113. mgr.
[6] Sjá ákvörðun 27. nóvember 2011, M.4944, 17.-18. mgr.

mögulega á heimsvísu. Hefur framkvæmdastjórnin litið svo á að stýrikerfi fyrir tölvur séu einnig á landfræðilegum mörkuðum sem nái hið minnsta til alls EES svæðisins.[7]

Staðfestir framkvæmdastjórnin í ákvörðun sinni varðandi HG/Vista/Allocate fyrri skilgreiningar á landfræðilegum markað þar sem segir að rannsókn framkvæmdastjórnarinnar bendi ekki til þess að ástæða sé til þess að hverfa frá fyrri framkvæmd. Segir þar einnig að fyrri framkvæmd hafi verið sú að skilgreina markaðinn sem allt Evrópska efnahagssvæðið. Í málinu var þó litið til markaðshlutdeildar í einstökum ríkjum en komist að þeirri niðurstöðu að sameiginleg markaðshlutdeild í einstaka ríkjum yfir 50% ylli ekki samkeppnislegum vandkvæðum.

Að mati samrunaaðila er eðlilegt í máli þessu að líta svo á sem landfræðilegi markaðurinn sé ekki minni en Evrópska efnahagssvæðið eða mögulega Norðurlönd. Starfsemi Wise og Advania skarast helst á Íslandi og í Noregi en Wise hefur einnig litið til ýmissa ríkja með öflugum sjávarútvegi vegna þeirra lausna sem félagið hefur smíðað. Svo sem fram hefur komið hefur Advania litið svo á að helstu sóknarfærin sem í samrunanum felast séu í aukinni markaðssókn erlendis. Verður þetta rakið nánar með tilliti til skilgreindra vörumarkaða hér á eftir.

1. *Markaður fyrir þróun og sölu hugbúnaðarkerfa*

Eðli málsins samkvæmt er þróun og sala á hugbúnaðarkerfum ekki háð landamærum, enda er hugbúnaður seldur á milli landa með einföldum hætti. Almennt eru því ekki til staðar hömlur við sölu hugbúnaðar á milli landa og er það í framkvæmd gert í mjög ríkum mæli.

Þjónustu við uppsetningu, uppfærslu og annað sem tengist hugbúnaði er unnt að veita með rafrænum hætti og hefur landfræðileg fjarlægð takmarkaða þýðingu. Þannig er fjarþjónustubúnaður orðinn mjög þróaður, en slíkur búnaður gerir þjónustuaðilum kleift að tengjast hvaða útstöð sem er, hvar sem er í heiminum, í gegnum nettengingu. Íslensk félög sem starfa við þróun og sölu hugbúnaðar eiga í samkeppni við erlend hugbúnaðarfyrirtæki og því er landfræðilegur markaður mun stærri en Ísland að mati samrunaaðila.

Fyrir liggur að íslensk fyrirtæki hafa leitað út fyrir landsteinana eftir hugbúnaðarkerfum og geta valið þá lausn sem þeim hentar best án tillits til landamæra. Samkeppni á markaðnum getur því verið frá keppinautum um allan heim. Sem dæmi má nefna að fyrirtækin Actavis og Össur nota kerfið WorkDay, en hér á landi er ekki til staðar umboðsaðili sem selur það kerfi eða þjónustar. Að sama skapi hafa íslensk fyrirtæki, svo sem Advania, Origo og dótturfélög, Wise lausnir ehf. og LS Retail ehf. selt hugbúnað sinn erlendis og sjá starfsmenn þeirra um þjónustu við hugbúnaðinn frá Íslandi svo dæmi séu nefnd. Að mati samrunaaðila má ætla að samkeppni af þessu tagi á milli landa muni aukast til framtíðar litið, enda koma sífellt nýir aðilar inn á markaðinn sem hafa hug á að selja hugbúnað sinn til annarra landa.

Samkvæmt þessu telja samrunaaðilar ljóst að þeir, sem og önnur íslensk fyrirtæki, séu í samkeppni við erlend fyrirtæki sem starfa við þróun og sölu hugbúnaðarkerfa. Í reynd er samkeppnisstaða íslenskra fyrirtækja á markaðnum erfið, þar sem erlendir keppinautar geta í

[7] Sjá ákvörðun 6. desember 2016, M.8124, 17.-18. mgr.

krafti stærðar, mannafla og þekkingar oft boðið breiðari og mögulega hagkvæmari lausnir en íslenskir keppinautar þeirra.

Með hliðsjón af framangreindu má færa fullgild rök að því að um sé að ræða markað á heimsvísu og telja samrunaaðilar að í öllu falli hljóti markaðurinn hið minnsta að ná til verulegs hluta hins Evrópska efnahagssvæðis (EES).

2. *Markaður fyrir hýsingu og rekstur tölvukerfa*

Sú þjónusta sem fellur undir markað fyrir hýsingu og rekstur tölvukerfa er ekki háð landamærum og geta fyrirtæki almennt keypt slíka þjónustu hvort heldur sem er af innlendum eða erlendum aðilum. Tækniþróun hefur í reynd gert það að verkum að sjónarmið um þörf á landfræðilegri nálægð þjónustuaðila eiga ekki lengur við.

Það liggur fyrir að gagnaver geta veitt þjónustu hvar sem er í heiminum, enda fer þjónusta alfarið fram í gegnum nettengingar. Með hliðsjón af þessu eru ekki hömlur á því að aðilar, hvar sem er í heiminum, kaupi hýsingu og tengda þjónustu í gagnveri á Íslandi. Að sama skapi geta íslensk fyrirtæki keypt slíka þjónustu erlendis frá án landfræðilegra hindrana.

Sem dæmi má nefna að hér á landi eru starfrækt fleiri en fimm gagnaver. Stærstur hluti þeirra viðskiptavina sem nýta sér þjónustu gagnaveranna eru erlendir aðilar sem oftar en ekki hafa hvorki starfsstöð á Íslandi né önnur tengsl við landið. Tölvuumhverfi þessara erlendu aðila sem hér eru í hýsingu eru svo til alfarið rekin erlendis. Margir þeirra aðila sem bjóða hýsingarþjónustu, til dæmis Expectus, notast við áframsölu á hýsingu sem keypt er af gagnaverum á Íslandi. Þannig má nefna að Opin Kerfi eru endursöluaðili fyrir hýsingarþjónustu Verne Global og áframselur til Expectusar.

Það eru að sama skapi ýmis dæmi um að íslensk fyrirtæki leiti til erlendra fyrirtækja um hýsingu og rekstur tölvukerfa. Meðal erlendra hýsingar- og rekstrarþjónusta sem nýta má hér á landi má nefna Google Cloud, Amazon Web Services, iCloud og Microsoft Azure.

3. *Samandregið um landfræðilegan markað*

Samkvæmt framangreindu er að mati samrunaaðila ótvírætt að erlend fyrirtæki veita þeim íslensku verulegt samkeppnislegt aðhald. Því má færa fullgild rök fyrir því að um sé að ræða markað á heimsvísu, en samrunaaðilar telja að í öllu falli hljóti markaðurinn að ná til alls EES svæðisins. Hér ber t.d. til þess að líta að lagaumhverfið um miðlun upplýsinga og vistun gagna hefur verið samræmt á EES svæðinu með gildistöku reglugerðar ESB nr. 2016/679 um vernd einstaklinga í tengslum við vinnslu persónuupplýsinga og um frjálsa miðlun slíkra upplýsinga (almenna persónuverndarreglugerðin) sem innleidd var í íslenskan rétt með lögum nr. 90/2018.

Samrunaaðilar eru meðvitaðir um að Samkeppniseftirlitið líkt og erlend samkeppnisyfirvöld kunna að vilja skoða áhrif þessa samruna á einstök markaðssvæði, t.d. Ísland. Fyrir þrengri skilgreiningu landfræðilegs markaðar mætti færa ákveðin rök svo sem þau til eru ákveðnar sérlausnir eða viðbætur við hugbúnað sem taka mið af aðstæðum eða lagaumhverfi á Íslandi. Verður þetta skýrt nánar í næstu efnisgreinum.

Að mati Advania ættu slíkar sérlausnir þó ekki að leiða til þess að um sérstaka landfræðilega markaði sé að ræða. Flest fyrirtæki eiga auðvelt með að afla sérlausna til sölu ýmist í gegnum endursölu eða í með því að þróa sínar eigin lausnir. Þá er það ekki svo að sérlausnir séu mikilvægar fyrir allar tegundir hugbúnaðar en Advania telur vörumarkað máls þessa ná til alls viðskiptahugbúnaðar.

Þá telur Advania að tungumál skipti ekki verulegu máli fyrir viðskiptahugbúnað. Í gegnum tíðina hafa ýmsar lausnir verið seldar hér á landi á ensku og eru flest forrit fáanlega á ensku. Almennt eru starfsmenn íslenskra fyrirtækja nægilega vel mæltir á enska tungu til þess að geta notað forrit sem eru á ensku.

Þar sem mögulegt er að Samkeppniseftirlitið vilji skoða hvernig staða samrunaaðila væri yrði miðað við það að landfræðilegur markaður málsins væri Ísland verður gerð nánari grein fyrir starfsemi aðilanna á Íslandi hér á eftir. Yrði miðað við stærri markað er erfitt fyrir samrunaaðila að meta stöðu sína af nákvæmni. Allt að einu er ljóst að markaðshlutdeild þeirra er lítil á Evrópska efnahagssvæðinu.

6.4 Markaðir sem eru tengdir þeim mörkuðum þar sem áhrifa gætir

Advania selur vélbúnað. Selur félagið allt frá einmenningstölvum upp í öflugar vélar fyrir stórfyrirtæki. Tengist vélbúnaðurinn óhjákvæmilega hugbúnaðarsölu þar sem vélbúnaður verður ekki rekinn án hugbúnaðar. Fjöldi aðila starfar við sölu á vélbúnaði hér á landi auk þess sem einfalt er að panta raftæki erlendis frá. Er innflutningur á raftækjum þannig töluverður.

Þá er rétt að geta þess að Advania Data Center ehf. tilheyrði áður samstæðu Advania en það fyrirtæki rekur gagnaver sem kann að teljast hluti markaðar fyrir hýsingu og rekstur tölvukerfa. Félagið hefur hins vegar verið tekið út úr samstæðu Advania og er nú rekið sem sjálfstæð eining.

6.5 Markaðir sem eru tengdir þeim mörkuðum þar sem áhrifa gætir

Samrunaaðilar starfa ekki á fleiri mörkuðum en þeim sem hér hefur verið fjallað um. Er því engum mörkuðum til að dreifa þar sem áhrifa samrunans gætir ekki.

6.6 Nánar um markaðsskilgreiningar

Advania telur samruna félagsins við Wise ekki kalla á nákvæmari markaðsskilgreiningar en þær sem hér eru settar fram. Telur Advania skilgreiningarnar vera í samræmi við framkvæmd erlendra samkeppnisyfirvalda og Samkeppniseftirlitsins.

Það er hins vegar svo að starfsemi Advania og Wise skarast helst í sölu á lausninni Dynamics NAV sem er ein tegund svokallaðra ERP lausna. Þar sem Microsoft sem á lausnina upplýsir seljendur hennar um stöðu sína m.v. fjölda leyfa innan tiltekins landsvæðis á reglulegum fundum hafa bæði félög haft nákvæmari upplýsingar um hlutdeild sína í sölu á Dynamics NAV en öðrum kerfum. Þó að þessar upplýsingar hafi verið til þá er það ekki mat Advania að þar með beri að skilgreina markaðinn með þessum hætti. Á grundvelli þessarar upplýsingagjafar er Advania kunnugt um að a.m.k. fjórir aðilar hafi á síðasta ári hafið sölu og þjónustu á viðskiptakerfum Microsoft á Íslandi; M7, nav.is, Pup Cove og SA Global.

Einhver kynni að vilja halda því fram að seljendur sömu lausnar væru nánari keppinautar á sama markaði en seljendur ólíkra lausna. Framhjá því verður hins vegar ekki litið að fyrirtæki sem ekki bjóða góða þjónustu og hagstæð verð verða undir í samkeppni á upplýsingatæknimarkaði þar sem almennt er nóg framboð af öðrum lausnum og auðvelt fyrir nýja aðila að hefja starfsemi á markaðnum. Telur Advania því rök ekki standa til þess að líta á samrunaaðila sem mjög nána keppinauta. Svo sem rakið hefur verið hér á undan mun Advania því miða við í samrunaskrá þessari að áhrif samrunans gæti á tveimur vörumörkuðum sem báðir séu alþjóðlegir í eðli sínu. Í ljósi aðstæðna og vegna þess sem samrunaaðilar vita um áhersluatriði rannsóknar Samkeppniseftirlitsins verður reynt að upplýsa nánar um ERP kerfi og samkeppni á Íslandi í umfjölluninni.

7. UPPLÝSINGAR UM MARKAÐI ÞAR SEM ÁHRIFA GÆTIR

7.1 Rökstutt mat á samkeppnislegum áhrifum samrunans

Líkt og að framan greinir skarast starfsemi Advania og Wise einkum á markaði fyrir þróun og sölu hugbúnaðarkerfa, auk þess sem einhver skörun er á markaði fyrir hýsingu og rekstur tölvukerfa. Verður nú vikið nánar að þessum mörkuðum. Svo sem fram hefur komið selja bæði félögin Dynamics NAV lausnina frá Microsoft.

Rétt er að taka fram að alþjóðlegt eðli þeirra markaða sem um er að ræða gerir það að verkum að erfitt er að slá á mögulega markaðshlutdeild með nákvæmum hætti. Samrunaaðila eru litlir í alþjóðlegu samhengi þó að ætla verði að Advania sé töluvert stærra félag á þeim mörkuðum þar sem áhrifa samrunans gætir í ljósi veltu Advania. Allt að einu telja samrunaaðilar að markaðshlutdeild þeirra sé mjög lág hvort sem litið er til heimsins alls eða EES-svæðisins. Á þetta við um báða markaðina sem samrunaaðilar starfa á.

Fjallað verður um markaði þá þar sem áhrifa gætir saman hér á eftir þar sem almennt eiga sömu lögmál við um þá.

(a) Eðli markaðarins, s.s. samkeppnisskilyrði og aðgangshindranir

Líkt og greinir í kafla 7.1. telja samrunaaðilar samkeppni á markaðnum vera mjög virka og aðgangshindranir vera litlar sem engar. Í framkvæmd hefur Samkeppniseftirlitið tekið undir þetta, en í ákvörðun nr. 22/2007, Kaup Símans hf. á Sensa ehf., er sérstaklega tekið fram að aðgangshindranir að umræddum markaði séu litlar og innkoma nýrra aðila tíð. Þá er markaðurinn í örum vexti. Er sambærilega umfjöllun um markaðinn að finna í ákvörðun Samkeppniseftirlitsins nr. 31/2015 þar sem segir m.a.:

> „Þrátt fyrir að Advania sé öflugt á upplýsingamarkaði og bæti stöðu sína á þeim sviðum sem Tölvumiðlun hefur þróað lausnir gefa athuganir Samkeppniseftirlitsins ekki til kynna að framangreindur samruni muni hafa skaðleg samkeppnisleg áhrif. Sameiginleg markaðshlutdeild umræddra fyrirtækja á þeim markaði sem um ræðir bendir sem slík ekki til þess að markaðsráðandi staða verði til. Þá ber að hafa í huga að litlar aðgangshindranir eru að viðkomandi

markaði. Því til stuðnings má t.a.m. benda á að töluverðar breytingar hafa verið á upplýsingatæknimarkaði undanfarin ár og hlutdeild og staða fyrirtækja breyst hratt frá einu tímabili til annars, sér í lagi með örri tækniþróun."

Áréttað er að samkeppni stafar frá erlendum aðilum líkt og íslenskum, en samrunaaðilar hafa orðið varir við aukna samkeppni frá erlendum aðilum upp á síðkastið og má þar nefna XRM (www.xrm.com) sem hefur boðið á móti innlendum aðilum í CRM ráðgjafavinnu til innlendra aðila, Vision Management (www.visionm.dk) með SAP ráðgjöf til innlendra SAP notenda og loks indverska fyrirtækið Tata Consulting Services (www.tcs.com) sem býður reglulega í bæði stór og smá verkefni hér á landi. Í þessu samhengi má einnig nefna norska upplýsingatæknifélagið Itera (www.itera.com), sem hefur á að skipa um 30 manna teymi starfandi fyrir Íslandsbanka og annan eins fjölda fyrir Össur. Forsvarsmenn félagsins hafa getið þess opinberlega hversu vel hefur tekist að afla viðskipta á Íslandi.

Innkoma nýrra aðila á markaðinn er tíð og hefur farið vaxandi en eftirfarandi tafla sýnir nýskráningar félaga í upplýsingatækni samkvæmt gögnum frá Hagstofu Íslands[8]:

	2013	2014	2015	2016	2017
62.01.0 Hugbúnaðargerð	54	44	53	60	61
62.02.0 Ráðgjafarstarfsemi á sviði upplýsingatækni	10	19	9	17	17

Hvað varðar eðli markaðarins ber að hafa hugfast að fyrirtæki kaupa almennt staðlaðan hugbúnað sem uppfyllir allar grunnþarfir fyrir rekstur þeirra. Þá þróa aðilar markaðarins hugbúnaðarkerfi eða lausnir sem er ætlað að hafa sjálfstæða virkni, auk þess að geta skilað upplýsingum inn í önnur viðskiptakerfi (stöðluð kerfi). Slíkar lausnir eru því yfirleitt útfærslur eða viðbótareiningar við staðlaðan viðskiptahugbúnað sem, óbreyttur, er í samkeppni við viðbótarlausnirnar. Það má því segja að á markaði fyrir staðlaðan viðskiptahugbúnað sé framboðsstaðganga svo til alger en síðan er hægt að bæta viðbótarlausnum við eftir þörfum hvers og eins viðskiptavinar.

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 oftar en ekki skipt um lausnir eftir hentugleik.

Þær lausnir sem fyrirtæki á Íslandi og annars staðar selja eru oftar en ekki lausnir sem framleiddar eru af stórum alþjóðlegum fyrirtækjum. Þannig er lausnin Dynamics NAV sem Advania og Wise selja lausn frá Microsoft og getur hver sem er, sem uppfyllir kröfur Microsoft, fengið aðgang að lausninni og hafið sölu á henni. Á það sama við um margar af þeim lausnum sem eru í boði að hverjum sem er stendur til boða að gerast samstarfsaðili eiganda lausnarinnar. Getur viðkomandi þá hafið sölu á henni hér á landi eða annars staðar. Microsoft hefur mjög takmarkaðar kröfur til handa þeim sem vilja fara selja skýjalausnir.[9]

[8] Miðað er við nýskráningar hlutafélaga og einkahlutafélaga eftir atvinnugreinum og landsvæðum 2008-2017. Um er að ræða landið allt og tvo ÍSAT flokka.

[9] https://partner.microsoft.com/en-us/cloud-solution-provider/csp-enrollment

Vegna þess hversu litlar aðgangshindranir eru að markaðnum þá eru alltaf nokkrar líkur á því að nýir aðilar hasli sér þar völl. Hefur það t.d. gerst reglulega að starfsmenn upplýsingatæknifyrirtækja hafa stofnað sérstök fyrirtæki sem einbeita sér að sölu tiltekinnar lausnar í samkeppni við fyrrum vinnuveitendur sínar.

Þá eru keppinautar Advania hér á landi og erlendis almennt öflugir og geta auðveldlega bætt við vöruframboð sitt sjái þeir tækifæri til þess. Er því ávallt mikilvægt fyrir Advania líkt og keppinauta þess að bjóða góða þjónustu og hagstæð verð.

(b) Nánar um starfsemi samrunaaðila á markaðnum

Advania selur og þjónustar margvíslegar hugbúnaðarlausnir. Þannig selur fyrirtækið og þjónustar staðlaðar viðskiptahugbúnaðarlausnir, sem kalla mætti pakkalausnir, og má þar nefna Microsoft Dynamics kerfi (NAV, AX, SharePoint og CRM), Oracle fjárhags- og mannauðskerfi, TOK bókhald, Ópus Allt, Bakvörð, Vinnustund og S5 lausnir. Framangreindar viðskiptalausnir þjóna hver um sig mismunandi þörfum viðskiptavina.

Þá selur Advania og þjónustar veflausnir í harðri samkeppni við innlenda og erlenda aðila. Meginsöluvara Advania í veflausnum er Lisa vefumsjónarkerfið og hefur upp á síðkastið verið aukin áhersla á svonefnda „APP" þróun á móti sértækum lausnum í viðskiptakerfum viðskiptavina. Að sama skapi býður Advania ákveðnar lausnir á sviði viðskiptagreindar, en það er samheiti yfir hugbúnað og tækni sem nýtt er til að draga saman, vista, greina og veita aðgang að gögnum. Advania býður lausnir frá Targit, TimeXtender, SAP og Microsoft, en fjöldi innlendra og erlendra samkeppnisaðila býður sambærilegar lausnir. Advania hefur einnig í boði svonefndar verslunarlausnir á nær öllum sviðum, svo sem hvað varðar kassakerfi og posalausnir. Þá býður fyrirtækið upp á lausnir sem þjóna hraðbönkum, gjaldkeravélum og ýmsum öðrum innviðum bankaþjónustu. Fyrirtækið sinnir einnig ýmis konar þjónustu og ráðgjöf í tengslum við öryggisumgjörð fyrirtækja. Snýr þjónustan bæði að ráðgjöf og einstökum lausnum. Þá má nefna að rafræn viðskipti nýta þjónustu Skeytamiðlara Advania til að einfalda samskipti á milli bókhaldskerfis, banka, viðskiptavinar og jafnvel prentþjónustu. Þá skal tekið fram að Advania kemur að ýmis konar hugbúnaðargerð og sérsmíði fyrir einstaka viðskiptavini, allt eftir þörfum þeirra hverju sinni. Á meðal stærstu viðskiptavina á þessu sviði eru opinberir aðilar s.s. Fjársýsla Ríkisins, Landspítalinn og Ríkisskattstjóri en af öðrum aðilum má í dæmaskyni nefna fjármálafyrirtæki og flugfélög. Af erlendum aðilum má t.d. nefna Navy Army and Air force Institute (UK), HALTIC (FI), Landespolizei Liechtenstein (LS), Woodgroup Kenny (UK og Noregur) og Risk Managment Solutions (USA).

Wise hefur sinnt afmarkaðri hluta markaðarins og fyrst og fremst selt Dynamics NAV kerfi ásamt öðrum Microsoft hugbúnaði auk ýmissa lausna og sérlausna sem Wise hefur þróað.

Helstu tekju- og kostnaðarliði Advania AB samstæðunnar má taka saman með eftirfarandi hætti fyrir síðastliðin þrjú ár (í sænskum krónum):

[...][10]

[10] Trúnaðarmál

Wise býður upp á fjölbreyttar lausnir fyrir fyrirtæki og sveitarfélög. Hefur Wise markaðssett sig sérstaklega gagnvart sjávarútvegsfyrirtækjum og þróað sérstakar lausnir sem henta þeim. Wise sérhæfir sig í Dynamics NAV viðskipta- og bókhaldskerfi.

Líkt og að framan greinir telja samrunaaðilar hinn landfræðilega markað ekki bundinn við Ísland. Ógerningur er að telja upp alla keppinauta samrunaaðila á heimsvísu og eftirgreindir aðilar því eingöngu nefndir í dæmaskyni. Ómögulegt er að meta markaðshlutdeild þessara aðila en af þeim hafa höfuðstöðvar hér á landi eru sennilega Origo, DK Hugbúnaður og Reiknistofa bankanna stærst. Af öðrum innlendum aðilum sem starfa á þessum markaði mætti annars nefna Prógramm ehf., Miracle, Annata, Rue de Net og Opin kerfi hf.

Origo býður margvíslegar lausnir frá ýmsum framleiðendum á sviðum rafrænna viðskipta, samþættingar, gagnameðhöndlunar, kerfisstjórnunar og almennrar hugbúnaðarþróunar. Hjá samstæðu Origo starfa um 470 manns, þar af tæplega helmingur erlendis. Hefur Origo sameinast tveimur dótturfélögum undir núverandi heiti (þ.e. Applicon og TM Software). Applicon var norrænt ráðgjafa og þjónustufyrirtæki á sviði viðskiptahugbúnaðar sem lagði áherslu á valdar atvinnugreinar sem byggja á lausnum frá m.a. SAP, Calypso og Advent ásamt eigin hugbúnaðarlausnum en TM Software sérhæfði sig í framleiðslu á eigin hugbúnaðarlausnum. Tempo sem einnig er í eigu Origo framleiðir verkefnaumsjónar og tímaskráningarlausnir.

DK Hugbúnaður er að þjónusta yfir 6500 viðskiptavina á Íslandi og hefur verið leiðandi í gerð og þjónustu á viðskiptahugbúnaði.[11]

Reiknistofa Bankanna þjónustar öll helstu fjármálafyrirtæki landsins með greiðslumiðlunarlausnir ásamt hýsingu og rekstrarlausnum, CRM lausnum, samþættingu sem og ráðgjöf á ýmsum sviðum upplýsingatækni.

Prógramm ehf sinnir hönnun og forritun á sérsmíðuðum lausnum fyrir gagnvirkar vefsíður ásamt ráðgjöf í gagnagrunnslausnum.

Miracle sérhæfir sig í þjónustu við vöruhús gagna, viðskiptagreiningu, gagnagrunnskerfum, stýrikerfum, hugbúnaði og leyfismálum.

Annata sérhæfir sig í viðskiptalausnum sem byggja á Dynamics AX innan framleiðslu, bílasölu, iðnaðar, efnismeðhöndlunar og landbúnaðar. Annata selur lausnir um allan heim og er með 11 skrifstofur utan Íslands í Evrópu, Norður-Ameríku og Asíu.

Rue-de-Net er ráðgjafafyrirtæki á sviði viðskiptalausna, verkskráningu og samþættingar sem byggja bæði á stöðluðum lausnum ásamt sérsniðnum lausnum fyrir einstaka viðskiptavini.

Opin Kerfi hf. sérhæfa sig í sölu á tölvu- og samskiptabúnaði ásamt ráðgjöf og innleiðingu á ýmsum rekstrarlausnum fyrir fyrirtæki. Opin Kerfi hf. býður einnig hýsingar og rekstrarlausnir til viðskiptavina sinna. Hjá Opnum Kerfum hf. starfa 96 manns.

[11] http://www.vb.is/frettir/keppa-vid-risa/149999/?q=dk

Til viðbótar framangreindum fyrirtækjum má nefna Símann og dótturfélög, ýmis veflausnafyrirtæki á borð við Hugsmiðjuna, Allra8, Davíð og Golíat, Hugsandi Menn og Stefnu að ógleymdum innri upplýsingatæknideildum fyrirtækja sem hæglega telja nokkur hundruð einstaklinga.

Til að nefna dæmi um erlenda keppinauta samrunaaðila sem sinna í verulegum mæli ráðgjöf á sviði hugbúnaðarverkefna á Íslandi má svo sérstaklega nefna Vision Management Denmark (www.vision-management.dk) sem sinnir SAP og CRM þjónustu fyrir m.a. Eimskip, Tata Consulting Services (www.tcs.com) sem hefur komið að ráðgjöf og innleiðingu í nokkrum stórum hugbúnaðarverkefnum á Íslandi og ráðgjafadeild Microsoft sem hefur sótt í sig veðrið hér á landi undanfarin ár, auk Itera, sem áður hefur verið minnst á.

Margvíslegir aðilar starfa við sölu, þróun og þjónustu við ýmis konar viðskiptahugbúnað líkt og fram hefur komið. Til einföldunar má taka saman helstu aðilana með eftirfarandi hætti (ekki er um tæmandi talningu að ræða):

Fyrirtæki	Kjarnastarfsemi
Annata ehf.	Microsoft Dynamics
DK hugbúnaður ehf.	DK hugbúnaður
FB Lausnir ehf.	WGARRI viðskiptahugbúnaður
Netbókhald.is	Netviðskiptahugbúnaður
Opin Kerfi hf.	Microsoft Dynamics, Microsoft SharePoint og Prophix software ásamt öðru
ReonTech ehf.	launaskil.is
Rue de Net	Microsoft Dynamics NAV
Veftorgið ehf.	veftorg.is
Þekking-Tristan hf.	Microsoft Dynamics C5 og Microsoft Sharepoint
Síminn og dótturfélög	SAP
AGR Dynamics	NAVision
Expectus	Ýmis konar viðskiptahugbúnaður
Hugsmiðjan	CMS lausnir
Kolibri	Áhersla á hugbúnað
Premis	Áhersla á hýsingu og Office
Reiknistofa bankanna	Hannar aðallega lausnir fyrir banka
Rue de net	Áhersla á Microsoft lausnir
Sensa	Áhersla á innviði
Ávinningur slf.	Bókahaldskerfi og Álaun launakerfi
Expectus ehf.	exMon, exPoint og Kepion
Fuglar ehf.	Kría og Kráka
Íkon ehf.	eLaun
Notando á Íslandi ehf.	Notando viðskiptahugbúnaður
Origo	Fjárhags- og mannauðskerfi á borð við ERP frá SAP, Vigor viðskiptalausnir, Sucess Factors, Kjarni, Topplaun, Tempó verkbókhald
Regla ehf.	Regla.is netviðskiptahugbúnaður
Reynd ehf.	Microsoft Dynamics
Stólpi Viðskiptalausnir ehf.	Stólpi
LS Retail ehf.	Microsoft

Stærstu keppinautar samrunaaðila í sölu á ERP kerfum miðað við heildarveltu viðkomandi fyrirtækja á Íslandi samkvæmt ársreikningum 2017 eru Origo, Annata, DK hugbúnaður, Rue de Net og SA Global. Eðli málsins samkvæmt hefur Advania ekki upplýsingar um skiptingu veltu viðkomandi fyrirtækja á milli hugbúnaðarlausna.

Stærstu keppinautar samrunaaðila á sviði CRM lausna miðað við heildarveltu viðkomandi fyrirtækja á Íslandi samkvæmt ársreikningum 2017 eru Annata, Capacent, Svar tækni og SA Global. Eðli málsins samkvæmt hefur Advania ekki upplýsingar um skiptingu veltu viðkomandi fyrirtækja á milli hugbúnaðarlausna.

Hvað varðar aðrar lausnir eru stærstu keppinautar samrunaaðilar miðað við heildarveltu viðkomandi fyrirtækja á Íslandi samkvæmt ársreikningum 2017 eru Sensa, Þekking, Miracle, Hugvit, Expectus og OneSystems. Eðli málsins samkvæmt hefur Advania ekki upplýsingar um skiptingu veltu viðkomandi fyrirtækja á milli hugbúnaðarlausna.

Tekið skal fram að Advania hefur engar upplýsingar um mögulega veltu erlendra aðila hér á landi. Að sama skapi er erfitt að meta stöðu Advania gagnvart stærstu keppinautum félagsins á Norðurlöndum þar sem upplýsingar eru ekki mjög aðgengilegar. Það má þó ljóst vera að stærstu keppinautar Advania á Norðurlöndum er ProAct, Sigma , Bouvet, KnowIT, Evry, CGI, ATGA, Tieto og í Evrópu er stærstu fyrirtækin Accenture, Oracle, Netsuite, Deloitte, IBM, KPMG, SAP, SYSPRO, Scoro, Sage Intact, Brightpearl, svo einhverjir séu nenfdir.

Loks er rétt að fram komi að Advania hefur veitt íslenska ríkinu hugbúnaðarþjónustu á grundvelli sérstaks samnings þar um. Var verkefnið boðið sérstaklega út. Má deila um hvort líta megi á þessa þjónustu sem hluta af markaðnum í heild en nokkuð sérstök lögmál gilda um hugbúnaðarþjónustu við Íslenska ríkið. Fyrst og fremst þar sem boðin hefur verið út heildstæð þjónustu til nokkurra ára í senn. Advania getur því átt von á því að missa samninginn kjósi íslenska ríkið að bjóða út viðskiptin að nýju.

8. ALMENN SKILYRÐI Á MÖRKUÐUM ÞAR SEM ÁHRIFA GÆTIR

8.1 Stærstu birgjar samrunaaðila

Stærstu birgjar Advania eru eftirfarandi hvað varðar hýsingu og rekstur:

[...][12]

Hvað varðar MS Dynamics sérstaklega eru stærstu birgjar Advania:

[...][13]

Stærstu birgjar Wise eru eftirfarandi:

[12] Trúnaðarmál
[13] Trúnaðarmál

[...][14]

8.2 Helstu dreifileiðir og þjónustukerfi á mörkuðum þar sem áhrifa gætir

Samrunaaðilar stunda fjölbreytta markaðssókn til þess að vekja athygli á sér. Kaupa þeir í því skyni auglýsingar gagnvart almennum neytendum t.a.m. í sjónvarpi og á internetinu en almennt er haft samband við stærri fyrirtæki með beinum hætti.

Algengt er að stærri fyrirtæki framkvæmi verðkannanir eða hafa samband við helstu fyrirtæki á markaðnum til þess að leita tilboða. Opinberir aðilar bjóða svo gjarna út upplýsingatækniþjónustu og hafa samrunaaðilar tekið þátt í slíkum útboðum.

8.3 Afkastageta

Verður varla lagt mat á afkastagetu enda ekki um að ræða hefðbundna framleiðslu. Mögulegt er að gera aukaeintök af hugbúnaði og þjónustu mikinn fjölda viðskiptavina án mikils aukakostnaðar. Að einhverju leyti þarf starfsfólk til þess að sinna sölu og markaðsstarf, hugbúnaðarþróun og þjónustu við hugbúnað. Er auðvelt að skala til starfsemina vaxi henni fiskur um hrygg með því að bæta við starfsfólki. Er einnig auðvelt að kaupa ýmis konar þjónustu af þriðju aðilum ef þörf er á.

Þar sem auðvelt er að auka afkastagetu upplýsingatæknifyrirtækja er auðvelt að hasla sér völl í sölu á nýjum lausnum eða auðvelt fyrir ný fyrirtæki að hasla sér völl á markaðnum. Fyrirtæki sem starfað hafa lengi og hafa reynslu af sölu á upplýsingatækniþjónustu geta hæglega aukið þjónustuframboð með öflugum hætti á afar skömmum tíma.

8.4 Aðrir þættir framboðs

Upplýsingatæknimarkaður er í örum vexti hvort heldur sem litið er til markaðarins á alþjóðavísu eða hér á landi líkt og ráða má af áður greindum tölum Hagstofunnar bæði fyrir markaðinn í heild sem og markaðinn fyrir þróun og sölu hugbúnaðar. Eftirspurn eftir vörum og þjónustu á umræddum markaði er því mikil og má ætla að vöxtur haldi áfram þó að hann geti verið sveiflukenndur.

Þá ber dvínandi markaðshlutdeildar stærri fyrirtækja á markaðinum og fjöldi nýrra fyrirtækja vott um að nýir aðilar eiga auðvelt með að hasla sér völl á honum til að mæta aukinn eftirspurn með framboði á nýjum vörum og þjónustu..

8.5 Stærstu viðskiptavinir Advania og hins yfirtekna félags

Tíu stærstu viðskiptavinir Advania eru eftirfarandi þegar litið er til hugbúnaðarlausna:

[...][15]

---

[14] Trúnaðarmál

[15] Trúnaðarmál

Heildar tekjur í flokknum eru [...][16]

milljónir sænskra króna. Stærstu viðskiptavinir í hýsingu og rekstri eru hins vegar:

[...][17]

Heildartekjur í flokknum eru [...][18]

milljónir sænskra króna.

Tíu stærstu viðskiptavinir Wise eru eftirfarandi:

[...][19]

Heildartekjur Wise af vörusölu námu 1.433.602.216 krónum á árinu 2017.

Svo sem sjá má eru viðskiptavinir beggja fyrirtækja fjölbreyttir og koma úr ýmsum geirum. Þær lausnir sem samrunaaðilar bjóða upp á henta ýmiskonar fyrirtækjum og stjórnvöldum og eru mögulegir viðskiptavinir þeirra hér á landi og erlendis því fjölmargir.

8.6 Eftirspurn á mörkuðum er Advania og hið yfirtekna félag starfa á

Markaðurinn er að því leyti mettur að flest fyrirtæki sem á annað borð vilja notast við hugbúnað hafa þegar komið sér upp hugbúnaði. Hins vegar er stöðug framþróun í hugbúnaðarlausnum og koma reglulega nýjungar á markaðinn. Hefur umfang markaðarins því stækkað og er líklegt að vaxtar muni gæta áfram. Er markaðurinn því ekki mettur í hefðbundnum skilningi.

Vöruúrval er verulegt þegar kemur að hugbúnaðarlausnum eins og að framan greinir. Að mati samrunaaðila er vægi viðskiptavinavildar og vörumerkjatryggðar einhver en þó alls ekki algild þar sem báðir aðilar þekkja vel af eigin reynslu hvernig viðskiptavinir færast á milli þjónustuaðila og kerfa án teljandi fyrirhafnar. Stærstu viðskiptavinir samrunaaðila eru fyrirtæki og opinberir aðilar. Alla jafna er lítilli vörumerkjatryggð fyrir að fara hjá slíkum aðilum. Þá er vöxtur markaðarins og dvínandi markaðshlutdeild samrunaaðila vott um hið sama.

Viðskiptavinir samrunaaðila eru að verulegu leyti fyrirtæki. Eru þau fjölbreytt og með ólíkar þarfir. Þjónusta samrunaaðilar bæði stór fyrirtæki og smá. Oft eru fjölþjóðleg risafyrirtæki í viðskiptum við höfunda hugbúnaðarins sem samrunaaðilar selja en margir aðilar eru um hituna á þeim markaði sem Advania og Wise starfa. Hefur Wise boðið upp á sérstakar lausnir fyrir sjávarútvegsfyrirtæki en almennur viðskiptahugbúnaðar er almennt í notkun hjá öllum fyrirtækjum. Verður viðskiptavinum sem hugbúnað og tengda þjónustu því varla skipt í marga ólíka hópa umfram það sem hér segir.

Advania og Wise selja bæði lausnina Dynamics NAV frá Microsoft. Félögin eru ekki þau einu hér á landi eða erlendis sem selja þessa lausn á grundvelli sérstaks samnings við Microsoft. Eru

[16] Trúnaðarmál
[17] Trúnaðarmál
[18] Trúnaðarmál
[19] Trúnaðarmál

áherslur fyrirtækjanna ólíkar og þau hafa hannað ólíkar sérlausnir sem henta ekki alfarið sömu viðskiptavinum. Þá skal það ítrekað að þó að tvö fyrirtæki selji sömu hugbúnaðarlausnina þá eru þau vitaskuld að keppa við öll þau fyrirtæki sem selja hugbúnað með sömu virkni, þ.e. aðrar ERP lausnir.

Ekki eru til staðar samningar um einkadreifingu. Þjónustusamningar með uppsagnafresti eru til staðar hjá báðum aðilum. Er það lenskan á þeim markaði sem samrunaaðilar starfa á.

Opinberir aðilar nota bæði innlendar og erlendar hugbúnaðarlausnir. Íslenska ríkið notar í dag viðskiptalausnir frá Oracle, ýmsar erlendar staðlaðar lausnir og innlendar sérsniðnar lausnir við rekstur á heilbrigðiskerfinu og menntakerfinu. Sveitarfélög nota ýmsar hugbúnaðarlausnir bæði frá innlendum og erlendum aðilum.

8.7 Aðgangur að markaðnum

Um þetta vísast til þess sem áður greinir um fjölda nýrra fyrirtækja á upplýsingatæknimarkaði og öran vöxt markaðarins. Sem dæmi um íslensk hugbúnaðarfyrirtæki sem hafa náð að hasla sér völl á íslenskum og erlendum markaði á síðustu fimm árum eru Datamarket, Meniga, Tempo og Mentor. Samrunaaðilar hafa ekki upplýsingar um markaðshlutdeild þessara aðila en vísa til þess sem áður greinir um markaðshlutdeild keppinauta.

Stærsta breytingin síðastliðin ár er að íslensk fyrirtæki hafa nú aukinn aðgang að svokölluðum skýjalausnum (e. Cloud solutions) líkt og áður hefur verið vikið að. Þannig má nefna skýjalausnirnar Microsoft Business Solutions í Azure, Oracle Fusion og SAP HANA. Með því að færa hugbúnaðarkerfi sín í „skýið" geta fyrirtæki sniðið þau að stærð sinni og starfsemi hverju sinni á öruggan hátt. Skýjalausnir eru eðli máls samkvæmt án landamæra og geta því viðskiptavinir valið um þjónustuaðila óháð staðsetningu. Markaðshlutdeild þeirra fyrirtækja sem um er að ræða er ekki þekkt.

Sem dæmi má nefna að tvö ný fyrirtæki, 50Skills og eloomi, hafa haslað sér völl á Íslandi með skýjalausnum á sviði mannauðslausna með mjög skjótum hætti, auk þess að vera í starfsemi bæði í Evrópu og í Bandaríkjunum.

Áðurnefndum skýjalausnum, t.d. Microsoft Business Solutions í Azure og SAP HANA, er spáð hvað örustum vexti á íslenskum markaði á næstu misserum og er þar fyrirsjáanleg talsvert aukin samkeppni frá erlendum þjónustuaðilum á þessu sviði.

Rétt er að ítreka á að fjöldi svokallaðra ERP lausna er til í heiminum í dag. Getur í sjálfu sér hver sem er hafið sölu þeirra hér á landi. Er einnig til opnar lausnir (e. open-source) sem hver sem er getur notað, breytt og selt án leyfisgjalda.

Áréttað er að samrunaaðilar telja ekki standast að einskorða þá markaði þar sem áhrifa gætir við Ísland og að réttara sé að miða við heimsvísu. Hins vegar skal tekið fram að lausnir frá erlendum fyrirtækjum eru til staðar á íslenskum markaði í dag líkt og áður er rakið. Þau fyrirtæki sem nota erlendar viðskiptalausnir sækja þjónustu bæði til innlendra aðila og erlendra aðila. Að mati samrunaaðila eru verulegar líkur á að erlend fyrirtæki hasli sér enn frekar völl á markaði fyrir sölu og þróun hugbúnaðar hér á landi enda einkennist hann af örri þróun og vexti. Er í reynd einfalt fyrir nýja aðila að hefja starfsemi hér á landi eða annar staðar við sölu á

hugbúnaði. Hafa erlend upplýsingatæknifyrirtæki oft boðið þjónustu sína hér á landi og væri það einfalt mál fyrir þau að auka markaðssókn með markvissu auglýsingastarfi. Er óþarfi að hafa starfsstöð í hverju landi til þess að þjónusta og selja viðskiptahugbúnað.

Svo sem áður hefur verið vikið að eru aðgangshindranir að upplýsingatæknimarkað og þá sérstaklega markað fyrir þróun og sölu hugbúnaðar litlar sem engar. Þetta ber fjöldi nýrra fyrirtækja og uppgangur þeirra, ör vöxtur markaðarins og dvínandi markaðshlutdeild þeirra fyrirtækja sem fyrir eru glöggt vott um. Í þessu samhengi skal ítrekað það sem áður segir varðandi ákvörðun Samkeppniseftirlitsins nr. 7/2015, Kaup Sensa ehf. á Basis ehf. og ákvörðun Samkeppniseftirlitsins nr. 31/2015 *Samruni Advania og Tölvumiðlunar*. Í fyrrnefndu ákvörðuninni segir:

> „Þá ber að hafa í huga að litlar aðgangshindranir eru að viðkomandi markaði. Því til stuðnings má t.a.m. benda á að töluverðar breytingar hafa verið á upplýsingatæknimarkaði undanfarin ár og hlutdeild og staða fyrirtækja breyst hratt frá einu tímabili til annars, sér í lagi með örri tækniþróun. Með vísan til alls þessa er það mat Samkeppniseftirlitsins að fyrir hendi sé töluvert samkeppnislegt aðhald á markaðnum."

Telja samrunaaðilar ekki ástæðu til þess að ætla að það samkeppnislega aðhald hafi minnkað. Nýlega hefur Advania til að mynda fundið fyrir áhuga Netsuite sem er í eigu Oracle á að hefja starfsemi hér á landi.

Áhugi erlendra aðila á að bjóða hugbúnaðarþjónustu hér á landi fer að einhverju leyti eftir gengi krónunnar. Þegar krónan er sterk eins og nú er þá versnar samkeppnisstaða íslenskra fyrirtækja gagnvart erlendum félögum.

8.8 Rannsóknir og þróun

Upplýsingatæknifyrirtæki á Íslandi eyða umtalsverðu fé í þróun á vörum og þjónustu. Vöruþróun er kostuð af rekstrarfé fyrirtækja, styrkjum, til dæmis frá Rannís, eða fjármögnuð sérstaklega af fjárfestum.

Báðir aðilar hafa árlega töluverðan kostnað af þróun á lausnum og nýrri þjónustu. Báðir aðilar hafa sótt um og fengið styrki hjá Rannís til þróunar á lausnum sínum og þá sérstaklega fyrir aðlögun á lausnum fyrir erlendan markað. Áhersla beggja aðila samrunans er að aðlaga/þróa enn frekar þær lausnir fyrirtækjanna sem eru líklegar til að ná árangri erlendis.

Tækniþróun á upplýsingatæknimarkaði síðastliðin ár, og þá sérstaklega tækniþróun á þeim mörkuðum sem áhrifa gætir, einkennist helst af því að lausnir eru að færast í auknum mæli í ský (e. cloud solutions) og af áherslu á pappírslausa sjálfvirka ferla, s.s. rafrænir reikningar og skeytamiðlun. Viðskiptagreind (Business Intelligence) er einnig vaxandi grein, en hún hefur verið til staðar síðastliðin 10-15 ár.

Stærstu birgjarnir bjóða skýjalausnir í dag líkt og áður greinir. Stærri rekstraraðilar á Íslandi bjóða einnig upp á staðbundnar skýjalausnir (e. private cloud). Fyrirtæki hafa því möguleika á því í dag að lækka umtalsvert rekstrarkostnað sinn með því að fara í t.d. Microsoft skýið (Azure) eða velja sér íslenskan þjónustuaðila.

Advania er umboðsaðili Microsoft og býður upp á Microsoft skýjalausnir. Einnig hefur fyrirtækið þróað eigin skýjalausnir, s.s. mannauðskerfið Ráða. Það kerfi er nú þegar notað af ýmsum fyrirtækjum á Íslandi og er í prófun í Svíþjóð. Advania hefur einnig þróað skeytamiðlunarlausn og sér um miðlun rafrænna reikninga milli fyrirtækja, óháð viðskiptakerfum.

Ávallt á sér stað einhver þróun á hugbúnaði á vegum samrunaaðila. Þarfir viðskiptavina eru síbreytilegar auk þess sem vélbúnaður og hugbúnaður almennt tekur margvíslegum framförum. Þurfa samrunaaðilar ávallt að vera vakandi fyrir nýjungum og reiðubúnir til þess að bregðast við þeim. Þá er það almennt svo á markaðnum að fyrirtæki reyna að laga lausnir sínar að þörfum viðskiptavina eða þróa nýjar lausnir sem henta þörfum þeirra.

8.9 Samstarfssamningar

Þegar hefur verið getið um samstarf Advania við KPMG og Deloitte um sölu á NAV (TOK). Þá hefur Advania einnig samið við Origo, Rue de Net, Kappa og AGR Dynamics um endursölu hugbúnaðar.

Annað formlegt eða óformlegt viðskiptalegt samstarf er ekki til staðar.

8.10 Atvinnugreinasamtök

Advania á aðild að Viðskiptaráði Íslands (VÍ). VÍ er vettvangur atvinnulífsins til þess að vinna að hvers konar framförum, að bættu starfsumhverfi og aukinni velmegun.

9. ÁHRIF Á NEYTENDUR

Fyrirhugaður samruni mun að mati samrunaaðila ekki hafa neikvæð áhrif á hagsmuni neytenda eða milliliða. Fjöldi fyrirtækja sé starfandi á markaðnum sem samrunaaðilar telja rök standa til að skilgreina nokkuð rúmt enda selja samrunaaðila lausnir með breiða skírskotun auk þess sem Advania sé alhliða upplýsingatæknifyrirtæki.

Samrunaaðilar telja ljóst að landfræðilegur markaður sé það stór að samruninn sé ekki til þess fallinn að hafa neins konar skaðleg áhrif á samkeppni. Jafnvel þó að markaðurinn yrði talinn eiga að einskorðast við Ísland þá telur Advania ekki ástæðu til þess að ætla að samruninn hefði skaðleg áhrif á samkeppni þar sem stórir og öflugir keppinautar eru fyrir hendi hér á landi svo sem Origo og DK hugbúnaður. Styrkur keppinauta Advania ætti einnig að leiða til þess að félagið hefur mun minni möguleika á að hafa afgerandi áhrif á markaðinn en ella. Þá verður ekki litið fram hjá því að aðilar selja Microsoft Dynamics NAV hugbúnaðinn á grundvelli samnings við stórfyrirtækið Microsoft sem getur á hverjum tíma breytt skilmálum einhliða.

Jafnvel þó af einhverjum ástæðum yrði talið rétt að miða afmörkun markaðar við Ísland þá er það því mat samrunaaðila að staða þeirra sé ekki svo sterk að markaðsráðandi staða verði til við samrunann eða samkeppni raskist að öðru leyti enda samkeppnislegt aðhald á markaðinum ótvírætt. Birtist samkeppnislegt aðhald ekki einungis í styrk keppinautanna heldur einnig í því hversu auðvelt er fyrir nýja aðila að hasla sér völl eða þau fyrirtæki sem þegar eru starfandi á markaðnum að bæta við starfsemi sína. Er öllum heimilt að selja flestar þær tegundir

viðskiptahugbúnaðar sem í boði er á Íslandi. Þá er til svokallaður opinn hugbúnaður sem gerir sama gagn því til viðbótar. Hafa neytendur því alltaf möguleika á að skipta um þjónustuveitanda ef þeim líkar ekki það sem er á boðstólum. Að sama skapi verður ekki litið fram hjá sterkri stöðu erlendra birgja líkt og Microsoft í þessu samhengi.

10. YFIRLÝSING

Undirritaðir lögmenn, f.h. samrunaaðila, lýsa því yfir að upplýsingar sem veittar eru í tilkynningu þessari eru sannar, réttar og fullnægjandi samkvæmt bestu vitund, að óstytt afrit af skjölum, sem krafist er í skránni, fylgja með, að allt mat er tilgreint sem slíkt og sett fram samkvæmt bestu vitund og vitneskju um staðreyndir málsins og þar sem álit er látið í ljós er það gert í góðri trú. Undirritað hafa kynnt sér ákvæði 41. gr. b. samkeppnislaga nr. 44/2005, með síðari breytingum.

Ef frekari upplýsinga og/eða gagna er þörf þá munu tengiliðir annast milligöngu um öflun þeirra.

Reykjavík, 14. janúar 2018

Virðingarfyllst,
f.h. samrunaaðila,