

Hypergene AB
Att: advokaterna AA och BB
Roschier Advokatbyrå AB

Skickas per e-post

Anmälan om företagskoncentration – mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning

Konkurrensverkets beslut

Konkurrensverket lämnar, med beaktande av Hypergene AB:s, 556581-1840, åtagande, Hypergene AB:s förvärv av ensam kontroll över Stratsys AB, 556586-9848, utan åtgärd.

Beslutet att godta Hypergene AB:s åtagande förenas med vite om 150 (etthundrafemtio) miljoner kronor. Beslutet förenas vidare med löpande vite om 10 (tio) miljoner kronor för varje påbörjad månad så länge förpliktelserna i åtagandet inte fullgörs.

Beslutet gäller omedelbart.



Innehåll

Företagskoncentrationen och berörda företag	4
Den anmälda företagskoncentrationen	4
Berörda företag	4
Hypergene	4
Stratsys.....	4
Konkurrensverkets behörighet.....	5
Förutsättningar för ingripande	5
Konkurrensverkets handläggning	5
Konkurrensverkets utredning.....	6
Marknadsförhållanden.....	7
Mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning.....	7
Särskilt om funktionalitet för strategisk planering.....	7
Mjukvaruleverantörer.....	8
Kunder	8
Samband mellan Hypergene och Stratsys verksamheter	9
Relevant marknad	9
Inledning.....	9
Praxis.....	10
Hypergenes inställning.....	11
Relevant produktmarknad	11
Relevant geografisk marknad	13
Sammanfattande bedömning.....	13
Koncentrationens effekter	14
Inledning.....	14
Parternas marknadsställning och konkurrensnärhet	14
Marknadsandelar.....	14
Konkurrensnärhet.....	15
Sammanfattande bedömning.....	18
Motverkande faktorer	18
Inledning.....	18
Marknadsinträde	18
Motverkande köparmakt.....	21
Sammanfattande bedömning.....	22



Sammanfattande bedömning av koncentrationens effekter	22
Åtagande	23
Inledning.....	23
Konkurrensprövning med beaktande av Åtagandet	24
Sammanfattning av Åtagandet.....	24
Bedömning utifrån de identifierade farhågorna	26
Sammanfattande bedömning av Åtagandet.....	27
Slutsats.....	27
Vite.....	27



Företagskoncentrationen och berörda företag

Den anmälda företagskoncentrationen

1. Hypergene AB ("Hypergene") anmälde den 5 januari 2026 förvärv av ensam kontroll över Stratsys AB ("Stratsys") till Konkurrensverket enligt 4 kap. 6 § konkurrenslagen (2008:579) ("KL"). Parterna i företagskoncentrationen, Hypergene och Stratsys, benämns nedan gemensamt "Parterna".

Berörda företag

Hypergene

2. Hypergene är ett svenskt mjukvarubolag med huvudsaklig verksamhet i Norden. Hypergene är verksamt i flera länder, däribland Sverige, Finland, Norge och Tyskland. Hypergene kontrolleras ytterst av det amerikanska riskkapitalbolaget Thoma Bravo Global, LLC ("Thoma Bravo").
3. Hypergene utvecklar och tillhandahåller en mjukvaruplattform för verksamhetsstyrning. Mjukvaruplattformen inkluderar moduler för finansiell planering och analys (eng. *financial planning and analysis*, "FP&A") samt projekt- och portföljstyrning, med huvudsakligt fokus på FP&A. Hypergenes moduler inom FP&A omfattar strategisk planering, budgetering och prognostisering, analys och insikter, uppföljning av nyckeltal samt verksamhetsrapportering.
4. Hypergenes plattform tillhandahålls i regel som en molnbaserad lösning, men kan även installeras direkt i kundens egen it-miljö. Plattformen erbjuds till kunder inom privat och offentlig sektor.

Stratsys

5. Stratsys är ett svenskt mjukvarubolag med huvudsaklig verksamhet i Sverige. Bolaget är även verksamt i Norge, Tyskland och Nederländerna. Stratsys kontrolleras gemensamt av riskkapitalbolaget Verdane, via investeringsfonden Verdane Edda II, och bolaget Stratsys Partners 3 AB, som i sin tur kontrolleras gemensamt av två privatpersoner.
6. Stratsys utvecklar och tillhandahåller en molnbaserad mjukvaruplattform för verksamhetsstyrning. Stratsys mjukvaruplattform erbjuds till kunder inom privat och offentlig sektor. Mjukvaruplattformen omfattar moduler inom fyra huvudsakliga områden: 1) strategisk planering, 2) styrning, riskhantering och regelefterlevnad (eng. *governance, risk and compliance*, "GRC"), 3) kvalitetsledning samt 4) miljö, sociala frågor och bolagsstyrning (eng. *environmental, social and governance*, "ESG"). Företaget erbjuder ett antal moduler inom dessa områden, bl.a. modulen "Verksamhetsplan" inom strategisk planering.



Konkurrensverkets behörighet

7. Den anmälda transaktionen innebär en varaktig förändring av kontroll av Stratsys och utgör en företagskoncentration enligt 1 kap. 9 § första stycket 2 KL. De berörda företagen har tillsammans en omsättning som överstiger tröskelvärdena i 4 kap. 6 § KL. Koncentrationen har inte gemenskapsdimension enligt de tröskelvärden som anges i Rådets förordning 139/2004 om kontroll av företagskoncentrationer.¹ Konkurrensverket är således behörigt att pröva koncentrationen.

Förutsättningar för ingripande

8. Om Konkurrensverket inom den i 4 kap. 11 § KL angivna tidsfristen har beslutat att genomföra en särskild undersökning, får verket, enligt 4 kap. 13 § KL, inom tre månader från det att beslutet om särskild undersökning meddelades besluta om förbud av företagskoncentrationen eller ett åläggande. Enligt 4 kap. 14 § KL får Konkurrensverket förlänga fristen med högst en månad i sänder om parterna i koncentrationen samtycker till det. Om det finns synnerliga skäl, får fristen förlängas utan sådant samtycke.
9. En företagskoncentration som prövas enligt 4 kap. 1 § KL ska förbjudas om den är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens inom landet i dess helhet eller en avsevärd del av det. Vid prövningen av om en företagskoncentration ska förbjudas ska det särskilt beaktas om den medför att en dominerande ställning skapas eller förstärks.
10. Har fråga uppkommit om förbud mot en företagskoncentration enligt 4 kap. 1 § KL kan ett åtagande från en part i företagskoncentrationen enligt 4 kap. 4 § KL medföra att Konkurrensverket lämnar koncentrationen utan åtgärd.

Konkurrensverkets handläggning

11. Den 10 februari 2026 beslutade Konkurrensverket enligt 4 kap. 11 § KL att genomföra en särskild undersökning av den anmälda företagskoncentrationen. Beslutet om att genomföra en särskild undersökning av koncentrationen fattades inom lagstadgade 25 arbetsdagar från det att en fullständig anmälan inkom till Konkurrensverket. Beslutet om särskild undersökning fattades således inom föreskriven tid. Konkurrensverket hade därmed att fatta beslut om att ingripa mot koncentrationen eller lämna den utan åtgärd senast den 10 maj 2026.

¹ Rådets förordning (EG) nr 139/2004 av den 20 januari 2004 om kontroll av företagskoncentrationer (EUT L 24, 29.1.2004, s. 1–22), artikel 1.



12. Den 11 mars 2026 beslutade Konkurrensverket enligt 4 kap. 14 § andra stycket KL att förlänga den frist inom vilken verket har att fatta beslut i ärendet med en månad. Senaste dag att meddela beslut enligt 4 kap. 13 § KL flyttades därför fram till den 10 juni 2026.²
13. Den 6 maj 2026 inkom Hypergene med ett utkast till åtagande enligt 4 kap. 4 § KL. Konkurrensverket bedömde att det behövdes ytterligare tid för att verket skulle kunna analysera förslaget till åtagande. Efter att Parterna lämnat samtycke till en förlängning av fristen för prövningen med tre veckor beslutade Konkurrensverket den 8 maj 2026 enligt 4 kap. 14 § första stycket KL, att förlänga den frist inom vilken verket har att fatta slutligt beslut i ärendet. Beslutet innebär att Konkurrensverket har till och med den 1 juli 2026 att fatta slutligt beslut i ärendet.

Konkurrensverkets utredning

14. Konkurrensverket har inom ramen för utredningen varit i kontakt med ett stort antal marknadsaktörer, däribland Parternas kunder och konkurrenter, konsultföretag samt ramavtalsleverantörer. Uppgifter i ärendet har inhämtats genom bl.a. ålägganden till och intervjuer med företrädare för dessa aktörer. Konkurrensverket har även hållit möten med Parterna, vid vilka de bl.a. har getts möjlighet att demonstrera sina respektive mjukvarulösningar. Därutöver har Konkurrensverket analyserat interna handlingar från Parterna. Konkurrensverket har vidare analyserat Parternas och andra mjukvaruleverantörers deltagande i upphandlingsförfaranden i syfte att utreda konkurrensnärheten mellan Parterna.
15. Sedan Hypergene inkommit med förslag till åtagande i syfte att Konkurrensverket skulle lämna företagskoncentrationen utan åtgärd, har verket genomfört ett marknadstest av villkoren i åtagandet. Detta har skett genom skriftliga frågor till samt intervjuer med marknadsaktörer. Konkurrensverket har till Hypergene framfört de synpunkter som framkommit vid marknadstestet. Reviderade förslag till åtagande har därefter lämnats in av Hypergene till Konkurrensverket.
16. Den 11 juni 2026 inkom Hypergene med ett undertecknat åtagande, se **Bilaga 1.**

² Hypergene överklagade Konkurrensverkets beslut, vilket avslogs slutligt av Patent- och marknadsöverdomstolen i beslut den 7 maj 2026 i mål nr PMÄ 6842-26.



Marknadsförhållanden

Mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning

17. Företagskoncentrationen avser mjukvarulösningar som används för verksamhetsstyrning. Verksamhetsstyrning kan beskrivas som den övergripande processen för att leda och styra en organisation.
18. De i ärendet aktuella mjukvarulösningarna stödjer olika funktioner och processer inom en organisation, såsom planering och uppföljning, budgetering och prognostisering, analys, riskhantering, regelefterlevnad, kvalitetsledning och hållbarhetsstyrning. Mjukvarulösningarna används i syfte att digitalisera och effektivisera verksamheten. Lösningarna kan bl.a. automatisera och förenkla processer, minska manuellt arbete och förbättra beslutsunderlag.
19. Konkurrensverkets utredning visar att mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning kan tillhandahållas som modulbaserade plattformar. Plattformarna anpassas efter kundens behov och efterfrågan, och olika moduler kan läggas till efterhand. Vad gäller Parternas moduler för verksamhetsstyrning, marknadsförs dessa som integrerade delar av en helhetslösning (plattform). Modulerna kan även köpas som fristående produkter.
20. Mjukvarulösningarna konfigureras efter kundens behov och innehåller normalt viss kundanpassning. Anpassningens omfattning varierar beroende på kundens storlek, behov och val av lösning. Av utredning framgår vidare att faktorer såsom användarvänlighet, integrationsmöjligheter med andra mjukvarulösningar och kundsupport är viktiga vid valet av mjukvarulösning. Även regulatoriska krav kan påverka kundernas val.
21. Inför ett mjukvaruinköp väljer kunden mellan att köpa hela eller större delar av sitt mjukvarubehov för verksamhetsstyrning från en leverantör ("best-of-suite") eller att köpa enskilda funktionaliteter från olika leverantörer ("best-of-breed"). Under Konkurrensverkets utredning har marknadsaktörer lyft både för- och nackdelar med dessa två inköpsstrategier.

Särskilt om funktionalitet för strategisk planering

22. Funktionalitet för strategisk planering stöder organisationer i att strukturera och följa upp strategiskt arbete genom att omvandla övergripande strategier och visioner till konkreta mål, aktiviteter, nyckeltal, risker och ansvar. Funktionaliteten möjliggör även löpande uppföljning av måluppfyllelse. Dessutom kan funktionalitet för strategisk planering användas för att utveckla och följa upp verksamhetsplaner genom att effektivisera arbetet med planering och uppföljning jämfört med en manuell process. Strategisk planering benämns därför också verksamhetsplanering eller målstyrning.



23. Konkurrensverkets utredning visar att mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning som innefattar funktionalitet för strategisk planering är viktiga för många aktörer inom offentlig sektor. Under utredningen har det vidare framkommit att funktionalitet för strategisk planering används av kunder inom både offentlig och privat sektor, men att efterfrågan är större inom den offentliga sektorn. Detta beror bl.a. på att aktörer i offentlig sektor omfattas av regelverk som ställer krav på att verksamhetsplaner upprättas och följs upp.

Mjukvaruleverantörer

24. Det finns ett antal leverantörer som erbjuder mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning i Sverige. Dessa varierar i fråga om storlek och kundinriktning. Även omfattningen av mjukvaruleverantörernas erbjudanden varierar.
25. Av Konkurrensverkets utredning framgår att Parterna tillhör de leverantörer som har de mest omfattande erbjudandena inom mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning till offentlig sektor i Sverige.
26. Såvitt avser funktionalitet för strategisk planering visar utredningen att i huvudsak följande mjukleverantörer tillhandahåller funktionalitet som stödjer och effektiviserar processen för att upprätta och följa upp verksamhetsplaner till kunder inom offentlig sektor: Hypergene, Stratsys, Ifacts AB, Canea Partner Group AB och Cleerit Smart Planning AB. Därutöver finns ett antal aktörer med ett visst erbjudande inom strategisk planering, såsom Twoday Insikt AB, Mercur Solutions AB och Plandisc A/S (en del av Visma-gruppen).

Kunder

27. Mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning används av såväl offentliga som privata organisationer. Inköpsprocessen skiljer sig normalt mellan dessa kundgrupper, eftersom offentliga organisationer omfattas av upphandlingsregelverket.
28. Baserat på svaren till ett åläggande som Konkurrensverket skickat till Parternas kunder inom offentlig sektor konstaterar verket att ungefär hälften av respondenterna använde någon form av avrop från ramavtal eller licenspartneravtal vid tilldelningen av deras nuvarande avtal som innefattar funktionalitet för strategisk planering. Knappt 25 procent av respondenterna tecknade avtal utan föregående annonsering, t.ex. via direktupphandling eller förhandlat förfarande utan föregående annonsering, medan ca 15 procent använde ett annonserat upphandlingsförfarande.



Samband mellan Hypergene och Stratsys verksamheter

29. Som framgår ovan tillhandahåller både Hypergene och Stratsys mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning till såväl privata som offentliga aktörer.
30. Hypergene har i fråga om sambanden mellan Parternas verksamheter anfört i huvudsak följande. Parternas respektive erbjudanden kompletterar varandra och ger inte upphov till några betydande överlapp. Hypergene erbjuder ett heltäckande verktyg för budgetering och prognostisering, integrerat med funktionalitet för strategisk planering och analys/uppföljning. Stratsys tillhandahåller däremot en plattform för planering, regelefterlevnad, systematisk riskhantering och internkontroll. Sambandet mellan Parternas mjukvarulösningar är således begränsat till funktionalitet för strategisk planering.
31. Konkurrensverkets utredning visar emellertid att såväl Hypergene som Stratsys tillhandahåller funktionalitet för strategisk planering, kvalitetsledning samt projekt- och portföljstyrning. Därutöver indikerar utredningen att det finns ett horisontellt samband mellan Parternas erbjudanden inom riskhantering, även om Hypergenes erbjudande inom det området är begränsat.
32. Som redovisas ovan visar utredningen att funktionalitet för strategisk planering är särskilt viktig för kunder inom offentlig sektor. Utredningen visar vidare att Parternas marknadsställning är starkast inom detta marknadssegment. Konkurrensverkets utredning har därför fokuserat på mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning som inkluderar funktionalitet för strategisk planering och som tillhandahålls till kunder inom offentlig sektor.

Relevant marknad

Inledning

33. Marknadsavgränsning är ett verktyg som används för att finna och fastställa gränserna för konkurrensen mellan företag. En relevant marknad består dels av en relevant produktmarknad, dels av en relevant geografisk marknad. Syftet med att avgränsa dessa marknader är att identifiera de faktiska konkurrenterna till de berörda företagen som är i stånd att begränsa deras beteende och hindra dem från att agera oberoende av ett effektivt konkurrenstryck.³

³ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i unionens konkurrenslagstiftning (EUT C, C/2024/1645, 22.2.2024) ("kommissionens tillkännagivande om relevant marknad"), p. 6.



34. Den relevanta produktmarknaden omfattar alla varor eller tjänster som p.g.a. sina egenskaper, sitt pris och den tilltänkta användningen anses vara utbytbara av konsumenterna.⁴ Företag utsätts för tre huvudtyper av konkurrenstryck: utbytbarhet på efterfrågesidan, utbytbarhet på utbudssidan och potentiell konkurrens. Ur ekonomisk synvinkel och i samband med avgränsningen av den relevanta marknaden utgör utbytbarheten på efterfrågesidan det mest omedelbara och effektiva konkurrenstrycket för leverantörer av en viss produkt, särskilt i fråga om prissättning. Ett företag kan inte ha ett väsentligt inflytande på de rådande försäljningsvillkoren, såsom priser, om det är lätt för dess kunder att gå över till tillgängliga substitutvaror eller alternativa leverantörer.⁵
35. Det konkurrenstryck som utbytbarhet på utbudssidan och potentiell konkurrens ger upphov till har i regel en mindre omedelbar verkan än utbytbarhet på efterfrågesidan, och kräver att ytterligare faktorer analyseras. Följaktligen beaktas i regel sådant konkurrenstryck först i samband med en bedömning av företagskoncentrationens effekter.⁶
36. Den relevanta geografiska marknaden omfattar det område inom vilket de berörda företagen tillhandahåller de relevanta produkterna eller tjänsterna, inom vilket konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som kan skiljas från angränsande geografiska områden framförallt p.g.a. väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren.⁷

Praxis

37. Konkurrensverket har inte tidigare i ett motiverat beslut tagit ställning till marknadsavgränsningen för de mjukvarulösningar som är aktuella i ärendet.
38. Kommissionen har i ett antal beslut tagit ställning till den övergripande produktmarknaden för vad som på engelska benämns *enterprise application software* ("EAS"), som bedöms vara en undermarknad till vad som på engelska benämns *business software*. Kommissionen har beskrivit EAS som mjukvaruprogram som hanterar vissa aspekter av planering, genomförande eller samarbete inom ett företag, en myndighet eller annan organisation.⁸
39. Kommissionen har även övervägt att dela in en övergripande produktmarknad för EAS i ett antal undersegment baserat på funktionalitet. Dessa undersegment är t.ex. företagsresurshantering (eng. *enterprise resource*

⁴ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 12.

⁵ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 23.

⁶ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 23.

⁷ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 12.

⁸ Ärende M.10060, *Francisco Partners / Marlin Equity Partners / Conan Holdco*, beslut av den 11 februari 2021, p. 12, och däri refererade beslut.



planning, "ERP") och affärsanalys (eng. business analytics, "BA").⁹

Kommissionen har vidare pekat på att ERP kan segmenteras ytterligare i bl.a. finansiella styrsystem (eng. *financial management systems*) och projektstyrning (eng. *enterprise project management*).¹⁰

40. Vad avser den geografiska marknaden för EAS med undersegment har kommissionen övervägt en marknad omfattande det Europeiska ekonomiska samarbetsområdet ("EES") och en global marknad, men lämnat den slutliga avgränsningen av den geografiska marknaden öppen. I ett ärende rörande transportadministrationssystem konstaterade kommissionen att marknaden var åtminstone EES-vid, men bedömde företagskoncentrationens effekter på en regional nivå, omfattande Norden.¹¹

Hypergenes inställning

41. Hypergene har i fråga om den relevanta marknaden anfört i huvudsak följande.
42. Hypergenes mjukvarulösningar faller inom en kategori som på engelska benämns *enterprise performance management* ("EPM"), medan Stratsys mjukvarulösningar faller inom BA. Båda parter erbjuder visserligen, inom sina respektive områden, verktyg för strategisk planering. Deras erbjudanden inom strategisk planering skiljer sig dock åt.
43. I den mån Hypergene och Stratsys konkurrerar med varandra sker det på en bredare marknad för mjukvarulösningar för planering och styrning. En sådan marknad omfattar olika mjukvarulösningar som vanligtvis köps i paket, däribland flertalet lösningar som inte tillhandahålls av någon av Parterna. Dessa paketlösningar kan, men behöver inte, inkludera ett verktyg för strategisk planering. Huruvida ett sådant verktyg ingår kan dock aldrig vara avgörande för avgränsningen av den relevanta marknaden. Det är i vart fall inte rimligt att definiera en relevant produktmarknad för mjukvarulösningar för strategisk planering till kunder inom offentlig sektor.
44. Oavsett hur de produktmarknader som aktualiserats i ärendet slutligen avgränsas, är den relevanta geografiska marknaden vidare än Sverige.

Relevant produktmarknad

45. Under Konkurrensverkets utredning har sammanfattningsvis följande framkommit om den relevanta produktmarknaden.

⁹ Ärende M.10060, *Francisco Partners / Marlin Equity Partners / Conan Holdco*, beslut av den 11 februari 2021, p. 12, och däri refererade beslut.

¹⁰ Se t.ex. ärende M.9447, *Hitachi / ABB (Power Grid Division)*, beslut av den 28 maj 2020, p. 65.

¹¹ Ärende M.10060, *Francisco Partners / Marlin Equity Partners / Conan Holdco*, beslut av den 11 februari 2021, p. 25.



46. Som beskrivs ovan överlappar Parternas produkter avseende mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning med funktionalitet för strategisk planering. Av utredningen har även framgått att Parternas intäkter från dessa mjukvarulösningar i huvudsak kommer från kunder inom offentlig sektor. Vidare har det framkommit att Parternas mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning, med funktionalitet för strategisk planering, är anpassade för kunder inom offentlig sektor.
47. En betydande andel av Parternas kunder inom offentlig sektor som efterfrågar mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning med funktionalitet för strategisk planering betraktar Parternas moduler för strategisk planering som utbytbara. I fråga om detta överlapp mellan Parterna kan det därför finnas ett direkt konkurrenstryck mellan Parterna som skulle utsläckas av förvärvet. Det är därför lämpligt att låta produkter av denna typ stå i fokus för konkurrensbedömningen och därmed utgöra utgångspunkt för avgränsningen av den relevanta produktmarknaden. En relevant produktmarknad som avgränsas utifrån denna utgångspunkt kommer att identifiera de produkter som efter förvärvet kan utöva ett konkurrenstryck på Parterna avseende produkter där konkurrensen mellan Parterna upphör.
48. Med utgångspunkt i mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning som inkluderar funktionalitet för strategisk planering och som tillhandahålls till kunder inom offentlig sektor, har Konkurrensverket vidare utrett om den relevanta produktmarknaden även bör omfatta generell kontorsprogramvara (såsom Microsoft Excel). Utredningen har inte gett stöd för att sådan programvara ska ingå på den relevanta marknaden. Med hänsyn till det åtagande som Hypergene har inkommit med har det dock inte varit nödvändigt att ta slutlig ställning till avgränsningen av den relevanta produktmarknaden.
49. Det kan noteras att Parterna även har kunder inom privat sektor som har modulen för strategisk planering. De har också kunder som använder deras mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning men som inte använder, eller har licens för, modulen för strategisk planering. Dessa förhållanden förändrar inte enligt Konkurrensverkets bedömning att förutsättningarna för att definiera en separat kundmarknad för en grupp av kunder, dvs. kunder inom offentlig sektor, förefaller vara uppfyllda i detta fall.¹² Detta mot bakgrund av att utredningen visar att priserna sätts kund för kund, kunderna är identifierbara vid försäljningstillfället och handel kunderna emellan är osannolik.

¹² Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 88–89.



Relevant geografisk marknad

50. Under Konkurrensverkets utredning har sammanfattningsvis följande framkommit om den relevanta geografiska marknaden.
51. Uppgifter som inkommit till Konkurrensverket tyder på att offentliga kunders inköp av mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning följer nationella gränser. Kunder inom svensk offentlig sektor väljer i mycket stor utsträckning mjukvarulösningar utvecklade av bolag med säte i Sverige. På samma sätt väljer kunder inom norsk offentlig sektor mjukvarulösningar med ursprung i Norge och kunder inom dansk offentlig sektor mjukvarulösningar med ursprung i Danmark. Dessa uppgifter talar för att konkurrensförhållandena följer nationella gränser. Den relevanta geografiska marknaden skulle därför kunna vara nationell.¹³
52. Konkurrensverket har i en skrivelse frågat Parternas kunder inom offentlig sektor som innehar modulen för strategisk planering om förutsättningarna för att köpa lösningen från utländska leverantörer. Av svaren framgår att de flesta tillfrågade kunder inte utesluter denna möjlighet. Det kunde vara aktuellt att vända sig till en leverantör baserad utanför Sverige så länge leverantören lever upp till kundens krav.
53. Kundernas krav omfattar ofta användargränssnitt och kundsupport på svenska. Även om leverantörer utanför Sverige i princip skulle kunna uppfylla detta krav har det inte framkommit att det faktiskt finns några leverantörer utanför landet som uppfyller kravet.
54. Villkoret att kundens data av regulatoriska skäl inte får lagras på datorer utanför EES är också vanligt förekommande. Därför är det osannolikt att den relevanta geografiska marknaden skulle vara bredare än så.

Sammanfattande bedömning

55. Konkurrensverkets utredning visar preliminärt att den relevanta produktmarknaden utgörs av mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning som inkluderar funktionalitet för strategisk planering och som tillhandahålls till kunder inom offentlig sektor. Vidare indikerar utredningen att den relevanta geografiska marknaden består av Sverige, även om det finns tecken på att den skulle kunna omfatta EES. Konkurrensverket har dock funnit att det för bedömningen av den anmälda företagskoncentrationen inte är nödvändigt att slutgiltigt fastställa den relevanta marknaden.

¹³ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 65.



Koncentrationens effekter

Inledning

56. Som framgår ovan ska en företagskoncentration som prövas enligt 4 kap. 1 § KL förbjudas om den är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens inom landet i dess helhet eller en avsevärd del av det. Det framgår av förarbetena till KL att en avsevärd del av landet t.ex. kan vara ett landskap eller ett län.¹⁴ Vid prövningen av om en företagskoncentration ska förbjudas ska särskilt beaktas om den medför att en dominerande ställning skapas eller förstärks, 4 kap. 1 § KL.
57. Faktorer som har betydelse för koncentrationsprövningen är företagskoncentrationens effekter på marknadens struktur, de berörda företagens marknadsställning, leverantörernas och konsumenternas valmöjligheter, konsumentintressen i mellanliggande och slutliga distributionsled samt andra faktorer som kan hämma eller främja konkurrensen, såsom förekomsten av faktisk och potentiell konkurrens samt köparmakt.
58. Konkurrensverket har inte slutligt tagit ställning till om förutsättningarna för förbud eller åläggande enligt 4 kap. 1 och 2 §§ KL är uppfyllda eftersom det till följd av Hypergenes åtagande inte har varit nödvändigt att slutföra den fördjupade undersökningen. Under utredningen har Konkurrensverket fokuserat på företagskoncentrationens potentiella icke-samordnade horisontella effekter på den preliminära relevanta marknaden för mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning som inkluderar funktionalitet för strategisk planering och som tillhandahålls till kunder inom offentlig sektor i Sverige.
59. I följande avsnitt redogör Konkurrensverket närmare för den bedömning och de överväganden verket har gjort under utredningen.

Parternas marknadsställning och konkurrensnärhet

Marknadsandelar

60. Marknadsandelar ger första indikationer på marknadsstrukturen och den betydelse de samgående företagen och deras konkurrenter har i konkurrens-hänseende.¹⁵ Enligt etablerad rättspraxis kan mycket höga marknadsandelar – 50 procent eller mer – i sig vara ett bevis på en dominerande marknads-

¹⁴ Prop. 1992/93:56 s. 98.

¹⁵ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer (EUT C 31, 5.2.2004, s. 5–18) ("kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer"), p. 14.



ställning.¹⁶ Koncentrationer där de berörda företagen har en marknadsandel om högst 25 procent anses i allmänhet inte hämma en effektiv konkurrens.¹⁷

61. Hypergene har lämnat uppskattningar av marknadsandelar för bl.a. segmentet för funktionalitet för strategisk planering till kunder inom offentlig sektor i Sverige. Enligt dessa uppskattningar uppgick Parternas gemensamma marknadsandel inom detta marknadssegment 2024 till ca 10–20 procent, mätt i försäljningsvärde. Mätt i försäljningsvolym uppskattar Hypergene att den gemensamma marknadsandelen uppgick till ca 20–30 procent 2025.
62. Konkurrensverkets utredning visar att de ovan redovisade uppskattningarna inte ger en rättvisande bild av Parternas marknadsandelar, bl.a. eftersom Hypergenes uppskattade totalmarknad omfattar samtliga offentliga organisationer i Sverige. Det har inte framkommit i Konkurrensverkets utredning att samtliga offentliga aktörer har en specialiserad mjukvarulösning med funktionalitet för strategisk planering. Enligt Konkurrensverkets uppfattning har Hypergene i sin beräkning av marknadsandelar inkluderat leverantörer av generell kontorsprogramvara (såsom Microsoft Excel). Konkurrensverket bedömer emellertid att det förefaller saknas stöd för att dessa aktörer utövar ett tillräckligt starkt konkurrenstryck på Parterna för att de ska anses ingå på den relevanta marknaden, även om det inte kan uteslutas att de utövar ett visst konkurrenstryck på leverantörer av specialiserade mjukvarulösningar för strategisk planering.
63. I syfte att beräkna marknadsandelar har Konkurrensverket ålagt mjukvaruleverantörer att inkomma med bl.a. kundantal och intäkter från kunder inom offentlig sektor som innehar funktionalitet för strategisk planering. Enligt Konkurrensverkets beräkning är Parterna de leverantörer som innehar de hösta marknadsandelarna på denna marknad, sett till både volym och värde. Parternas gemensamma marknadsandel ligger på en nivå som indikerar att en dominerande ställning skapas eller förstärks genom förvärvet. Hypergene kommer även att inneha en betydligt högre marknadsandel än den näst största aktören på marknaden.

Konkurrensnärhet

64. För bedömningen av en företagskoncentrations effekter beaktas, utöver marknadsandelar, även hur nära konkurrenter förvärvsparterna är till varandra och vilken grad av konkurrenstryck de utövar på varandra. Ju högre graden av utbytbarhet är mellan de samgående företagens produkter,

¹⁶ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 17.

¹⁷ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 18.



desto mer troligt är det att de samgående företagen kommer att höja sina priser betydligt efter koncentrationens genomförande.¹⁸

65. Hypergene har i fråga om konkurrensnärhet anført i huvudsak följande. Parternas erbjudanden är huvudsakligen kompletterande och riktar sig till olika funktioner inom kundföretagen. Även om både Hypergene och Stratsys tillhandahåller funktionalitet för strategisk planering skiljer sig erbjudandena åt. Hypergenes erbjudande kan beskrivas som ett kompletterande verktyg till företagets övriga produkter, medan Stratsys erbjuder en avancerad premiumlösning. Vidare är kundbyten mellan Parterna inte vanligt förekommande. En upphandlingsanalys avseende perioden 2021–2025 visar även att det varit få upphandlingar där båda företagen har deltagit. Slutligen bedöms Parternas anbud sällan vara jämförbara av kunden.
66. Konkurrensverkets utredning talar för att Parterna är varandras närmaste konkurrenter på den preliminära relevanta marknaden. Denna bedömning baseras på Parternas interna dokument, marknadskontakter och Konkurrensverkets analys av Parternas och andra mjukvaruleverantörers deltagande i upphandlingsförfaranden. Samtidigt visar utredningen att Parterna möts i en begränsad, men inte obetydlig, andel av de upphandlingar som de deltar i.
67. Vad gäller Parternas interna dokument bekräftar dessa enligt Konkurrensverkets bedömning att Stratsys ser Hypergene som sin närmaste konkurrent och att Parterna är nära konkurrenter inom mjukvarulösningar med funktionalitet för strategisk planering.
68. Vidare har ett flertal av Parternas kunder inom offentlig sektor i intervjuer med Konkurrensverket uppgett att Parternas erbjudanden inom strategisk planering är likartade. Även svaren på en skrivelse respektive ett åläggande ger enligt Konkurrensverkets bedömning stöd för att Parternas kunder inom offentlig sektor ser Parterna som nära konkurrenter. Bland annat framgår av dessa svar att en majoritet av dessa kunder inte känner till andra leverantörer av funktionalitet för strategisk planering än Parterna. Av svaren på åläggandet framgår att kunderna i de flesta fall endast identifierar en möjlig leverantör vid ett upphandlingsförfarande avseende mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning med funktionalitet för strategisk planering. I de fall två eller fler leverantörer bedöms vara möjliga leverantörer har kunderna oftast sett Hypergene och Stratsys som de två möjliga alternativen.
69. Konkurrensverket har även tagit del av rapporter och behovsanalyser som tagits fram av tre olika kommuner som ett förberedande steg inför upphandling av de i ärendet relevanta mjukvarulösningarna. I en av dessa rapporter, utförd av ett konsultbolag på uppdrag av en kommun, nämns att det på den svenska marknaden endast är Hypergene som erbjuder ett

¹⁸ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 28.



alternativ till den funktionalitet som Stratsys erbjuder. Även i rapporter som tagits fram av de andra två kommunerna identifieras Parternas lösningar som jämförbara alternativ inom strategisk planering.

70. Därutöver har flera ramavtalsleverantörer och konkurrenter uppgett att Parterna är nära konkurrenter. Flera av dessa aktörer har uppgett att Parterna är dominerande inom segmentet för funktionalitet för strategisk planering till kunder inom offentlig sektor. En konkurrent menar att Parterna erbjuder likartade system, men betonar samtidigt att Parterna har kompletterande styrkor. Denna uppfattning delas av en utländsk aktör, som har uppgett att både Hypergene och Stratsys erbjuder lösningar för strategisk planering, men att Hypergene är mer fokuserat på funktionalitet för budgetering och prognostisering samtidigt som Stratsys saknar sådan funktionalitet.
71. Konkurrensverket har även analyserat Parternas och andra mjukvaruleverantörers deltagande i upphandlingar under åren 2010–2025, i syfte att utreda konkurrensnärheten mellan Parterna. Analysen har fokuserat på annonserade upphandlingar där funktionalitet för strategisk planering har efterfrågats. Analysen visar sammanfattningsvis att Parterna möts i ett begränsat antal upphandlingar. I de upphandlingar där Parterna möts är de ofta de enda anbudsgivarna. Parterna är oftast ensamma anbudsgivare men möter även viss konkurrens från skilda uppsättningar av konkurrenter. Dessa konkurrenter deltar dock endast i enstaka upphandlingar och vinner mycket sällan. De upphandlingar där Parterna möts är således de få upphandlingar där det föreligger nämnvärd konkurrens. Dessa slutsatser är i linje med de ovan beskrivna svaren på Konkurrensverkets åläggande till Parternas kunder inom offentlig sektor.
72. En förklaring till att Parterna möts i ett begränsat antal upphandlingar förefaller vara Parternas delvis kompletterande erbjudanden. Det förefaller dock också vara en följd av hur de upphandlande myndigheterna utformar kvalificeringskraven i upphandlingsförfaranden. Utredningen visar att det förekommer att upphandlande myndigheter formulerar kraven utifrån vilken mjukvaruleverantör de önskar ska tilldelas kontrakten, vilket i sin tur påverkar leverantörernas deltagande i upphandlingsförfaranden.
73. Konkurrensverket bedömer sammantaget att utredningen talar för att Parterna är varandras närmaste konkurrenter när funktionalitet för strategisk planering efterfrågas. Mot bakgrund av Parternas delvis kompletterande erbjudanden kan dock konstateras att konkurrensnärheten mellan Parterna påverkas av vilken annan funktionalitet som efterfrågas tillsammans med funktionalitet för strategisk planering.



Sammanfattande bedömning

74. Med utgångspunkt i den preliminära avgränsningen av den relevanta marknaden konstaterar Konkurrensverket att Hypergenes marknadsandel efter förvärvet kommer att vara på en nivå som indikerar en dominerande ställning. Utredningen talar vidare för att Parterna är varandras närmaste konkurrenter på den preliminära relevanta marknaden. Samtidigt visar utredningen att konkurrensnärheten mellan Parterna påverkas av vilken annan funktionalitet som efterfrågas tillsammans med funktionalitet för strategisk planering.
75. Det kan även konstateras att en betydande andel av Parternas kunder som innehar modulen för strategisk planering har uppgett att de anser att företagskoncentrationen riskerar att påverka förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens, även om många kunder som har uttryckt oro även har framfört att koncentrationen kan ha vissa positiva effekter på Hypergenes produktutbud.
76. Konkurrensverket har inte kunnat avfärda att företagskoncentrationen riskerar att påtagligt hämma en effektiv konkurrens på den preliminära relevanta marknaden för mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning som inkluderar funktionalitet för strategisk planering och som tillhandahålls till kunder inom offentlig sektor i Sverige. Utredningen indikerar att de potentiella konkurrensbegränsande effekterna framför allt utgörs av prisökningar på denna marknad.

Motverkande faktorer

Inledning

77. För att bedöma de förutsebara effekterna av en företagskoncentration på den relevanta marknaden analyseras de eventuella konkurrenshämmande effekterna av koncentrationen och relevanta motverkande faktorer, såsom marknadsinträde, expansion och motverkande köpmakt.¹⁹

Marknadsinträde

78. När det är lätt att etablera sig på en marknad är det inte troligt att en företagskoncentration riskerar att hämma konkurrensen i betydande utsträckning. För att ett marknadsinträde ska anses utsätta de samgående företagen för ett tillräckligt konkurrenstryck måste det visas att inträdet är troligt, snabbt och tillräckligt för att hindra eller omintetgöra eventuella konkurrenshämmande verkningar av koncentrationen.²⁰

¹⁹ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 12.

²⁰ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 68.



79. Hypergene har i fråga om marknadsinträde anfört i huvudsak följande. Inträdeshindren är låga och eventuella inläsningseffekter är inte transaktions-specifika. Det finns flera företag som är verksamma i Sverige eller utlandet som skulle kunna börja erbjuda en mjukvarulösning med funktionalitet för strategisk planering till offentlig sektor i Sverige. Utvecklingskostnaden för en leverantör som tillhandahåller närliggande funktionalitet bedöms vara begränsad. Utvecklingen inom AI medför vidare att aktörer relativt enkelt kan utveckla funktionalitet för strategisk planering. Konkurrensverkets påstående om att kundernas krav på referensuppdrag är ett inträdeshinder ska inte ses som ett sådant, utan snarare som ett utslag av kundernas köparmakt.
80. Under Konkurrensverkets utredning har det framkommit uppgifter om att marknaden präglas av ett flertal inträdeshinder. Dessa är framförallt kopplade till upphandlingsförfarandena, vikten av en etablerad kundbas för produktutveckling, inläsningseffekter och Parternas etablerade position på marknaden.
81. Inledningsvis kan Konkurrensverket konstatera att det finns ett begränsat antal mjukvaruleverantörer i Sverige som erbjuder funktionalitet för strategisk planering till kunder inom offentlig sektor. Marknadssegmentet är relativt mättat med ett fåtal etablerade aktörer som varit verksamma under de senaste tio åren, och ett begränsat antal marknadsinträden och -utträden under samma period.
82. Av Konkurrensverkets utredning framgår visserligen att två mjukvaruleverantörer har visat visst intresse för att etablera sig på den svenska marknaden för funktionalitet för strategisk planering till kunder inom offentlig sektor. En aktör som erbjuder denna funktionalitet utanför Sverige har tidigare övervägt ett marknadsinträde i Sverige men valt att prioritera andra satsningar. Vidare har en aktör som är verksam i Sverige inom närliggande produktsegment uppgett att den avser att lansera en lösning som omfattar viss funktionalitet för strategisk planering. Såvitt framkommit av utredningen avser denna leverantör dock inte att erbjuda ett fullständigt erbjudande inom strategisk planering, varför Konkurrensverket bedömer att en sådan etablering inte kan anses utgöra ett fullskaligt marknadsinträde inom strategisk planering.
83. Vad gäller inträdeshinder kopplade till upphandlingar av mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning med funktionalitet för strategisk planering finns flera omständigheter som påverkar aktörers möjligheter att etablera sig eller expandera inom offentlig sektor.
84. Som beskrivs ovan framgår av svaren till ett åläggande som Konkurrensverket skickat till Parternas kunder inom offentlig sektor att hälften av



respondenterna använde någon form av avrop från ramavtal eller licenspartneravtal vid tilldelningen av deras nuvarande avtal avseende mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning med funktionalitet för strategisk planering. Mot denna bakgrund är det av stor vikt för mjukvaruleverantörer att ha en etablerad relation med åtminstone en ramavtalsleverantör för att kunna konkurrera om kunder inom offentlig sektor. Vidare indikerar uppgifter i Konkurrensverkets utredning att kunderna ofta föredrar att ingå avtal med den befintliga mjukvaruleverantören, vilket i förlängningen innebär att ramavtalsleverantörer helst lägger anbud med den mjukvaruleverantör som den upphandlande aktören redan har avtal med.

85. Utredningen visar därutöver att kunder inom offentlig sektor i regel ställer kvalificeringskrav i upphandlingar i form av att anbudsgivaren ska kunna lämna referenser från tidigare liknande uppdrag, s.k. referenskrav. Av utredningen framgår att uppställandet av referenskrav är en följd av de risker, den tidsåtgång och de kostnader som offentliga aktörer anser är kopplade till ett systembyte. De referenskrav som uppställs varierar, men utredningen visar att det är vanligt förekommande att de tidigare uppdragen ska avse samma sorts kund som den upphandlande kunden ifråga (t.ex. uppställer kommuner krav på att anbudsgivare tidigare ska ha levererat den aktuella mjukvarulösningen till en eller flera kommuner).
86. Ett ytterligare inträdeshinder på marknaden utgörs av vikten av en etablerad kundbas. Kunddialogen har av ett flertal marknadsaktörer beskrivits som central för att förstå kundens behov, bl.a. vad gäller lösningarnas funktioner och användning, informationssäkerhet samt integrationsmöjligheter, och därmed för utvecklingen av en konkurrenskraftig produkt.
87. Såvitt avser förutsättningarna för utländska leverantörer att etablera sig på marknaden, visar utredningen att kunder inom offentlig sektor ofta uppställer krav på att mjukvarulösningen, inklusive kundsupport, ska tillhandahållas på svenska. Vidare förekommer krav rörande placering av mjukvaruleverantörens servrar. Uppgifter i Konkurrensverkets utredning bekräftar att det finns åtminstone ett exempel på en utländsk aktör som har försökt att träda in på marknaden, men inte lyckats.
88. Under Konkurrensverkets utredning har det även framkommit att marknaden präglas av inlåsnings effekter till följd av långa kundavtal samt betydande kostnader och tidsåtgång för systembyte.
89. Avtalen med offentliga kunder är långa och innehåller i regel möjlighet till förlängning. Utredningen visar att den genomsnittliga avtalslängden, utan förlängningsoptioner, är ca fyra år men att flera avtal sträcker sig tio år eller längre till följd av nyttjandet av förlängningsoptioner. Majoriteten av Parternas kunder inom offentlig sektor har uppskattat att det skulle ta



ungefär ett år att byta leverantör, inklusive tiden för upphandling och implementering av produkten. Flera marknadsaktörer har även framfört att ett systembyte är en kostsam process för kunderna. Kostnaderna omfattar t.ex. implementering, utbildning, intern verksamhetsanpassning och konsulttjänster. Att kunderna uppfattar byteskostnaderna som höga får även stöd av uppgifter i Parternas interna handlingar.

90. Marknadsaktörer har dessutom framfört oro över att inlåsnings effekterna kommer att förstärkas efter företagskoncentrationen, då Hypergene kommer att kunna korsförsälja även Stratsys moduler till kunder. Vidare har flera mjukvaruleverantörer lyft fram Parternas starka ställning som en faktor som påverkar incitamenten att träda in på marknaden.
91. Mot bakgrund av de ovan beskrivna inträdeshinder som framkommit under utredningen är det Konkurrensverkets preliminära bedömning att ett marknadsinträde inte är troligt, snabbt och tillräckligt.

Motverkande köparmakt

92. De konkurrenshämmande effekter som en företagskoncentration riskerar att medföra kan i vissa fall även uppvägas av motverkande köparmakt. Med motverkande köparmakt avses den styrka kunder har vid förhandlingar i kraft av sin storlek, sin kommersiella betydelse för leverantören och sin förmåga att byta till alternativa leverantörer. Motverkande köparmakt kan dock inte anses uppväga de negativa effekterna av en koncentration i tillräckligt hög grad om endast vissa kunder har motverkande köparmakt.²¹
93. Hypergene har i fråga om motverkande köparmakt anført i huvudsak följande. Risken för prisökningar eller försämrad kvalitet efter företagskoncentrationen motverkas av möjligheten för kunder inom offentlig sektor att påverka konkurrensen via krav i upphandlingar och möjligheten att avbryta och göra om upphandlingar. Parternas kunder kan enkelt utveckla konkurrerande mjukvarulösningar för strategisk planering med hjälp av AI. Kundernas byteskostnader är vidare begränsade eftersom lösningarna är molnbaserade och eventuella kostnader främst avser generella omställningar såsom pris och processanpassning.
94. I fråga om kundernas förmåga att byta till alternativa leverantörer har utredningen visat att ett systembyte är förknippat med höga kostnader och omfattande tidsåtgång för kunden. Det har vidare inte framkommit i utredningen att Parternas kunder inom offentlig sektor skulle ha incitament att utveckla egna lösningar med funktionalitet för strategisk planering, bl.a. till följd av utvecklingskostnader och funktionalitetens strategiska betydelse för dessa kunder. I fråga om möjligheten för kunder att övergå till generell

²¹ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 67.



kontorsprogramvara har uppgifterna i utredningen inte varit samstämmiga. Majoriteten av Parternas kunder inom offentlig sektor som Konkurrensverket har varit i kontakt med under utredningen har uppgett att det inte är ett alternativ att byta till generell kontorsprogramvara. Samtidigt finns ett antal tidigare kunder till Parterna som uppgett att de övergått till att använda generell kontorsprogramvara.

95. Utredningen visar vidare att kunderna inom offentlig sektor varierar i storlek och har olika behov utifrån sina respektive verksamheter. Detta innebär att det som efterfrågas i upphandlingarna skiljer sig åt i fråga om t.ex. egenskaper och inköpsstrategi (best-of-suite eller best-of-breed). En följd av detta är att kunderna köper kundanpassade mjukvarulösningar, med kunds specifika priser. Även om vissa större kunder har en förhandlingsposition som gjort det möjligt att förhandla fram bättre priser, har inte samtliga kunder sådan förhandlingsposition. I detta sammanhang bör särskilt noteras att den kommersiella betydelsen av framför allt mindre kunder inom offentlig sektor får anses vara begränsad för mjukvaruleverantörer.
96. Konkurrensverkets preliminära bedömning är således att det inte föreligger sådan köparmakt som kan uppväga de potentiella negativa effekterna av företagskoncentrationen.

Sammanfattande bedömning

97. Sammanfattningsvis bedömer Konkurrensverket preliminärt att det inte föreligger motverkande faktorer som kan motverka de potentiella negativa effekter på konkurrensen som företagskoncentrationen ger upphov till.

Sammanfattande bedömning av koncentrationens effekter

98. Konkurrensverket har inte kunnat avfärda att företagskoncentrationen riskerar att påtagligt hämma en effektiv konkurrens på den preliminära relevanta marknaden för mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning som inkluderar funktionalitet för strategisk planering och som tillhandahålls till kunder inom offentlig sektor i Sverige. Utredningen indikerar att de potentiella konkurrensbegränsande effekterna i första hand utgörs av prisökningar på den preliminära relevanta marknaden.
99. Eftersom Hypergene har valt att lämna in ett åtagande i syfte att åtgärda de farhågor som har uppkommit under utredningen har Konkurrensverket inte haft anledning att slutligt ta ställning till om koncentrationen är ägnad att påtagligt hämma en effektiv konkurrens inom landet inom dess helhet eller en avsevärd del av det.



Åtagande

Inledning

100. För att Konkurrensverket ska lämna en företagskoncentration utan åtgärd med beaktande av åtagande, måste åtagandet avhjälpa konkurrensproblemen helt och hållet och det måste vara allsidigt och effektivt i alla avseenden. Åtagandet ska också vara proportionerligt, dvs. inte gå utöver vad som krävs för att komma till rätta med de aktuella konkurrensproblemen. Dessutom måste åtagandet kunna genomföras fullständigt på kort tid.²²
101. Sedan Hypergene underrättats om Konkurrensverkets preliminära bedömning av företagskoncentrationens potentiella horisontella effekter på den relevanta marknaden, har företaget inlämnat förslag till åtagande i syfte att verket ska lämna koncentrationen utan åtgärd. Reviderade versioner av det föreslagna åtagandet har getts in vid flera tillfällen.
102. Efter att ha tagit emot två reviderade versioner av förslag till åtagande genomförde Konkurrensverket ett marknadstest för att bedöma om det föreslagna åtagandet skulle avhjälpa de farhågor om konkurrenshämmande effekter som verket hade identifierat. Marknadstestet genomfördes genom muntliga intervjuer med mjukvaruleverantörer och skrivelser till ett urval av Parternas kunder inom offentlig sektor vars avtal omfattar funktionalitet för strategisk planering.
103. Det åtagandeförslag som var föremål för marknadstest var ett återförsäljarupplägg av Stratsys produkt för strategisk planering ("Stratsys produkt"), enligt vilket intresserade mjukvaruleverantörer skulle beviljas tillgång till Stratsys produkt på rättvisa, rimliga och icke-diskriminerande villkor (s.k. FRAND-villkor), för försäljning till kunder inom offentlig sektor under tre års tid. För vunna kundavtal skulle rätten att sälja produkten gälla under avtals-tiden, dock högst fem år.
104. Utfallet av marknadstestet var blandat. De huvudsakliga invändningarna handlade om återförsäljarens bristande möjlighet att råda över Stratsys produkt, att ansvarsfördelningen mellan Hypergene och återförsäljaren var otydlig, att löptiden var för kort, och att återförsäljarens möjlighet att konkurrera effektivt påverkas av de i många fall snäva referenskraven på marknaden.
105. Efter att synpunkterna från marknadstestet redovisats för Hypergene, inkom företaget med ett reviderat förslag till åtagande, varpå Konkurrensverket höll uppföljande samtal med två marknadsaktörer som uppvisat intresse för åtagandeförslaget. I det reviderade utkastet till åtagande hade Hypergene

²² Kommissionens tillkännagivande om korrigerande åtgärder som kan godtas enligt rådets förordning (EG) nr 139/2004 och kommissionens förordning (EG) nr 802/2004 (EUT C 267, 22.10.2008, s. 1–27), p. 9.



beaktat synpunkter från marknaden avseende ansvarsfördelningen och löptiden. Hypergene hade även lagt till förtydliganden kring rådigheten över Stratsys produkt samt höjt den rabatt på Stratsys produkt som återförsäljare enligt förslaget ska erbjudas i förhållande till en fastställd prislista. Av Konkurrensverkets uppföljande samtal med de två marknadsaktörerna framgick att åtagandeförslagets villkor hade förbättrats. En marknadsaktör framförde dock bl.a. att integrationsmöjligheterna borde utökas vidare och att rabatten borde höjas ytterligare.

106. Mot bakgrund av kommentarer som Konkurrensverket lämnat till Hypergene med utgångspunkt i de uppföljande samtalen, inkom Hypergene med ett reviderat utkast till åtagande. Med beaktande av ytterligare mindre justeringsförslag från Konkurrensverket inkom Hypergene med ett slutgiltigt och undertecknat åtagande den 11 juni 2026 ("Åtagandet").
107. Konkurrensverket bedömer att Åtagandet är tillräckligt för att undanröja de farhågor om konkurrenshämmande effekter som verket identifierat i ärendet. Nedan följer en sammanfattning av Åtagandet, följt av Konkurrensverkets överväganden utifrån de identifierade farhågorna.

Konkurrensprövning med beaktande av Åtagandet

Sammanfattning av Åtagandet

108. Enligt Åtagandet ska Hypergene tillåta andra mjukvaruleverantörer att bli certifierade återförsäljare av Stratsys produkt och tillhörande användarlicenser, för försäljning till kunder inom offentlig sektor.²³
109. Stratsys produkt kommer enligt Åtagandet att erbjudas certifierade återförsäljare på FRAND-villkor. Vad avser priset kommer Stratsys produkt att erbjudas till återförsäljare till priser som baseras på de priser som Stratsys avtalat om med nya kunder inom offentlig sektor under de senaste tre åren (priserna varierar beroende på typ av offentlig aktör och antal anställda), med en rabatt om 35 procent.²⁴
110. För att bli certifierad ska intresserade mjukvaruleverantörer inledningsvis ge in en ansökan via Hypergenes hemsida. Efter att ansökan godkänts ska personal från mjukvaruleverantören delta i en obligatorisk utbildning om sammanlagt nio timmar, till en kostnad om 50 000 kr. Denna kostnad är en fast engångskostnad som omfattar samtliga utbildningsmoment och all personal från mjukvaruleverantören som deltar i utbildningen. Intresserade

²³ Se p. 1 i Åtagandet.

²⁴ Se p. 10 jämte underpunkter i Åtagandet. I den mån Stratsys inte har ingått avtal med nya kunder under treårsperioden baseras priserna på äldre avtal som Stratsys har ingått.



mjukvaruleverantörer kommer därutöver erbjudas ytterligare frivillig och kostnadsfri utbildning, däribland en årlig e-utbildning.²⁵

111. Efter certifiering kommer återförsäljare att få tillgång till en miljö där de kan bygga integrationer samt utforma och visa demoversioner av Stratsys produkt till kunder.²⁶ Återförsäljare ska få tillgång till själva produkten inom fem arbetsdagar från det att Hypergene har underrättats om att återförsäljaren ingått ett avtal med en kund som omfattas av åtagandet.²⁷
112. Stratsys produkt kommer att tillhandahållas som en standardprodukt till certifierade återförsäljare. Dessa kommer att ha möjlighet att anpassa produkten efter kundens organisation och styrmodell.²⁸ Hypergene åtar sig vidare att tillhandahålla integrationsmöjligheter för Stratsys produkt till återförsäljare kostnadsfritt och på FRAND-villkor. Dessa möjliggör för återförsäljare att integrera Stratsys produkt i sina egna mjukvarulösningar.²⁹ Hypergene kommer att ansvara för teknisk support och drift av produkten i enlighet med ett standardavtal, s.k. Service Level Agreement ("SLA"), som är detsamma som det SLA Hypergene erbjuder till sina kunder.³⁰ Återförsäljare kommer att ansvara för bl.a. kundsupport och fakturering.³¹
113. Certifierade återförsäljare kommer att kunna ingå avtal med kunder inom offentlig sektor avseende Stratsys produkt under fem år från genomförandet av företagskoncentrationen. För vunna kundavtal gäller rätten att sälja produkten under avtalstiden, dock som längst sju år. Den maximala teoretiska löptiden för Åtagandet uppgår således till tolv år.³²
114. Efterlevnaden av Åtagandet kommer att överses av en övervakande förvaltare som ska godkännas av Konkurrensverket.³³ Den övervakande förvaltaren ska ges tillgång till underlag som är nödvändigt för att denne ska kunna utföra sitt uppdrag.³⁴ Hypergene ska ge den övervakande förvaltaren en årlig rapport med bl.a. uppgifter om vilka mjukvaruleverantörer som är certifierade enligt Åtagandet, underhållet av och investeringarna i Stratsys produkt, och eventuella ändringar i produkten.³⁵ Den övervakande

²⁵ Se p. 4 jämte underpunkter och p. 7 i Åtagandet.

²⁶ Se p. 5 i Åtagandet.

²⁷ Se p. 10, underpunkt 5 i Åtagandet.

²⁸ Se p. 13 i Åtagandet.

²⁹ Se p. 15 i Åtagandet.

³⁰ Se p. 2 och 19 i Åtagandet.

³¹ Se p. 18 i Åtagandet.

³² Se p. 37 jämte underpunkter i Åtagandet.

³³ Se p. 23 i Åtagandet.

³⁴ Se p. 30 i Åtagandet.

³⁵ Se p. 33 i Åtagandet.



förvaltaren ska även inkomma med en årlig rapport till Konkurrensverket med uppgifter om Hypergenes efterlevnad av Åtagandet.³⁶

Bedömning utifrån de identifierade farhågorna

115. Konkurrensverket har inte kunnat avfärda att företagskoncentrationen kan leda till icke-samordnade horisontella effekter i form av prisökningar. Denna farhåga gör sig gällande med anledning av det överlapp som föreligger mellan Parternas erbjudande inom funktionalitet för strategisk planering, och den betydande marknadsandel som Hypergene efter koncentrationen kommer att inneha på den preliminära relevanta marknaden för mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning som inkluderar funktionalitet för strategisk planering och som tillhandahålls till kunder inom offentlig sektor i Sverige.
116. Som framgår ovan innebär Åtagandet att mjukvaruleverantörer kan bli certifierade återförsäljare av Stratsys produkt och tillhörande användarlicenser, för försäljning till kunder inom offentlig sektor. Enligt Konkurrensverkets bedömning avhjälpes Åtagandet de potentiella konkurrensproblemen av flera skäl.
117. Åtagandet förväntas ha en prisdisciplinerande effekt på Hypergene med anledning av att företaget, inför varje upphandlingstillfälle där funktionalitet för strategisk planering efterfrågas, är medveten om att en eller flera certifierade återförsäljare kan lägga anbud. Konkurrensverket bedömer att den rabatt om 35 procent som Hypergene åtar sig att erbjuda certifierade återförsäljare ger förutsättningar för återförsäljare att lämna prismässigt konkurrenskraftiga anbud. Konkurrensverket bedömer att detta kommer att innebära minskade incitament för Hypergene att höja priserna på sina erbjudanden som inkluderar funktionalitet för strategisk planering.
118. Åtagandet innebär vidare att det skapas en form av stående option för intresserade mjukvaruleverantörer att träda in på marknaden. Även om ingen mjukvaruleverantör i närtid skulle bli certifierad återförsäljare kan Åtagandet mot denna bakgrund ändå verka prisdisciplinerande i förhållande till Hypergene eftersom sannolikheten för ett inträde får antas öka om Hypergene skulle höja priserna.
119. Konkurrensverket har i sin prövning av företagskoncentrationen funnit att marknaden präglas av inträdeshinder, inte minst p.g.a. de referenskrav som kunder inom offentlig sektor i regel uppställer vid inköp av de i ärendet relevanta mjukvarulösningarna. Det kan i detta sammanhang noteras att det är den individuella kunden som råder över referenskravens utformning i respektive upphandling. Kunderna har enligt Konkurrensverkets bedömning

³⁶ Se p. 34-35 i Åtagandet.



möjlighet att utforma referenskraven på ett sätt som möjliggör för återförsäljare enligt Åtagandet att uppfylla kraven, samtidigt som det säkerställs att mjukvaruleverantören har erforderlig erfarenhet och kompetens.

120. Det har även framkommit i utredningen att kunddialogen är av stor vikt för utvecklingen av en konkurrenskraftig funktionalitet för strategisk planering. Det är därför av stor vikt att vinna den första kunden. Enligt Konkurrensverkets bedömning kan Åtagandet fungera som en brygga för mjukvaruleverantörer som är intresserade av att träda in på marknaden. Genom att bli certifierad återförsäljare får sådana leverantörer möjlighet att vinna den första kunden. De kan därefter dra nytta av denna erfarenhet vid utvecklandet av en konkurrerande produkt med funktionalitet för strategisk planering. Återförsäljarna har även möjlighet att erbjuda produkten tillsammans med sina egna mjukvarulösningar, som ett helhetserbjudande.
121. Konkurrensverket anser vidare att AI-lösningar som utvecklingsverktyg kan bidra till att fler mjukvaruleverantörer utvecklar egna lösningar med funktionalitet för strategisk planering, och därmed möjliggöra inträde på marknaden under Åtagandets löptid.

Sammanfattande bedömning av Åtagandet

122. Sammanfattningsvis bedömer Konkurrensverket att Åtagandet säkerställer att Hypergene även efter genomförandet av företagskoncentrationen kommer att utsättas för ett konkurrenstryck som förhindrar prisökande effekter på den preliminära relevanta marknaden för mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning som inkluderar funktionalitet för strategisk planering och som tillhandhålls till kunder inom offentlig sektor i Sverige. Konkurrensverket bedömer mot denna bakgrund att Åtagandet är tillräckligt och proportionerligt för att undanröja de farhågor om konkurrenshämmande effekter som verket identifierat i ärendet. Det finns därför skäl för Konkurrensverket att godta Åtagandet.

Slutsats

123. Företagskoncentrationen ska, med beaktande av Åtagandet och vad som i övrigt anförts ovan, lämnas utan åtgärd. Åtagandet utgör en bilaga till och del av detta beslut.

Vite

124. Konkurrensverket får enligt 6 kap. 1 § tredje stycket KL förena ett beslut att godta ett åtagande som har lämnats enligt 4 kap. 4 § KL med vite.



125. Enligt 3 § lagen (1985:206) om viten (viteslagen) ska vitet fastställas till ett bestämt belopp, om annat inte följer av 4 § samma lag. Av 4 § viteslagen följer att ett vite, om det är lämpligt med hänsyn till omständigheterna, får föreläggas som löpande vite. Vitet bestäms då till ett visst belopp för varje tidsperiod av viss längd under vilken föreläggandet inte har följts eller, om föreläggandet avser en återkommande förpliktelse, för varje gång adressaten underlåter att fullgöra denna (4 § första stycket). Om vitesföreläggandet innefattar ett förbud eller någon liknande föreskrift eller det annars är lämpligt, kan det i stället bestämmas att vitet ska betalas för varje gång föreskriften överträds (4 § andra stycket). Löpande vite får inte tillämpas, om det av någon särskild föreskrift följer att vitet inte får överstiga ett visst högsta belopp (4 § tredje stycket).
126. I fråga om vitesbeloppets storlek anges i 3 § viteslagen att vitet ska fastställas till ett belopp som med hänsyn till vad som är känt om adressatens ekonomiska förhållanden och till omständigheterna i övrigt kan antas förmå denne att följa det beslut som är förenat med vitet. Av förarbetena till viteslagen framgår att vitet bör bestämmas så högt att det inte blir ekonomiskt fördelaktigt för adressaten att underlåta att iaktta det.³⁷ Vad beträffar omständigheter i övrigt som ska beaktas nämns i förarbetena värdet av det föremål som föreläggandet avser och angelägenhetsgraden av att föreläggandets föreskrifter efterlevs. Ett högre belopp kan vara motiverat om föreläggandet avser att tillgodose ett betydande samhällsintresse.³⁸
127. Konkurrensverket gör följande överväganden avseende vite.
128. Konkurrensverket har inte kunnat avfärda att företagskoncentrationen riskerar att påtagligt hämma en effektiv konkurrens på den preliminära relevanta marknaden för mjukvarulösningar för verksamhetsstyrning som inkluderar funktionalitet för strategisk planering och som tillhandahålls till kunder inom offentlig sektor i Sverige. Åtagandet syftar till att undanröja de farhågor om konkurrenshämmande effekter som verket identifierat i ärendet. Konkurrensverket har ovan funnit att Åtagandet ska godtas och att koncentrationen, med beaktande av Åtagandet, ska lämnas utan åtgärd. Det är ett viktigt allmänintresse att Hypergene efterlever villkoren i Åtagandet. Konkurrensverkets beslut att godta Åtagandet ska därför förenas med vite.
129. Ett vite ska som utgångspunkt fastställas till ett bestämt belopp. Genom 4 § viteslagen ges de myndigheter som har befogenhet att förelägga viten ett generellt bemyndigande att använda löpande vite. Förutsättningen är att det är lämpligt med hänsyn till omständigheterna. Fördelen med löpande vite är att vitet kan dömas ut mer än en gång. Det löpande vitet ska inte användas

³⁷ Prop. 1984/85:96 s. 27.

³⁸ Jfr prop. 1984/85:96 s. 26 f. och 49.



schablonmässigt utan med viss försiktighet, efter en prövning av om det är lämpligt i det enskilda fallet.³⁹

130. Åtagandet innehåller förpliktelser som gäller under hela Åtagandets löptid. Det handlar t.ex. om förpliktelser om att ge andra mjukvaruleverantörer tillgång till Stratsys produkt på FRAND-villkor samt att erbjuda teknisk support, underhåll och integrationsmöjligheter kopplade till denna produkt.
131. Det är ett viktigt allmänintresse att åtgärder inte vidtas i strid med Åtagandet och att eventuella brister i efterlevnaden snabbt rättas. Konkurrensverket bedömer att förpliktelsernas karaktär och löptid gör att det är lämpligt att förena verkets beslut att godta Åtagandet med även löpande vite.
132. Sammanfattningsvis finner Konkurrensverket att det i detta fall är lämpligt att förena Konkurrensverkets beslut att godta Åtagandet med både ordinärt och löpande vite.
133. Genom villkoren i Åtagandet förpliktas Hypergene att vidta vissa åtgärder. Mot den här bakgrunden finner Konkurrensverket att det löpande vite som ska användas ska utformas i enlighet med den form av sådant vite som föreskrivs i 4 § första stycket viteslagen. Det löpande vitet ska formuleras på så sätt att ett visst belopp ska betalas för varje påbörjad månad så länge förpliktelserna inte fullgörs.
134. I fråga om storleken på det vite som ska bestämmas gör Konkurrensverket följande bedömning.
135. Konkurrensverket noterar inledningsvis att KL innehåller en särskild bestämmelse om storleken på löpande vite för vissa uppräknade typer av beslut (6 kap. 1 a §). Beslut att godta åtagande i ärende om företagskoncentration ingår inte i uppräknningen.⁴⁰ Det sagda innebär att det löpande vite som nu ska förenas Konkurrensverkets beslut att godta Åtagandet enligt 4 kap. 4 § KL, ska bestämmas med tillämpning av 3 och 4 §§ viteslagen.
136. Viteslagen innehåller inte några speciella regler om hur beloppet i ett löpande vite ska beräknas. Den allmänna regeln om vitesbeloppet som finns i 3 § viteslagen är tillämplig även med avseende på löpande viten.⁴¹
137. Ett genomförande av företagskoncentrationen i strid med villkoren i Åtagandet skulle vara allvarligt ur konkurrenssynpunkt. Åtagandet löper dessutom under lång tid och innebär eftergifter för Hypergene i konkurrens-hänseende. Det är därför angeläget att vitesbeloppet är tillräckligt högt för att

³⁹ Prop. 1984/85:96 s. 51.

⁴⁰ Se vidare prop. 2020/21:51 s. 228.

⁴¹ Se prop. 1984/85:96 s. 30. Se även Levin, Viteslagstiftning – En kommentar (2 uppl.), 2010, s. 90.



säkerställa att Åtagandet efterlevs. Vid fastställandet av vitesbeloppet har Konkurrensverket beaktat ett antal faktorer, såsom Hypergenes ekonomiska förutsättningar, värdet på transaktionen, Åtagandets löptid samt den skada på konkurrensen som ett fullföljande av koncentrationen i strid med Åtagandet hade inneburit.

138. Vid en samlad bedömning finner Konkurrensverket att beslutet att godta Åtagandet ska förenas med vite om 150 miljoner kronor samt löpande vite om 10 miljoner kronor för varje påbörjad månad så länge förpliktelserna inte fullgörs. Vitesbeloppen är sådana att de kan antas förmå Hypergene att följa Åtagandet och är även i övrigt rimligt avvägda. De förelagda vitesbeloppen är vidare skäligen med hänsyn till vad som har framkommit om bolagets ekonomiska förhållanden och omständigheterna i övrigt.

Detta beslut har fattats av generaldirektören. Föredragande har varit konkurrensrådet Josefine Träsk.

Beslutsfattandet har dokumenterats digitalt och beslutet saknar därför namnunderskrift.

Marie Östman

Detta beslut kan inte överklagas (7 kap. 1 § KL).

Beslutet publiceras på Konkurrensverkets webbplats.

Bilaga 1: Slutlig version av Hypergene AB:s åtagande jämte bilagor

The Swedish Competition Authority

11 June 2026

Case number 5/2026 – *Hypergene AB / Stratsys AB* – Commitments**1. Introduction**

On 5 January 2026 Hypergene AB ("**Hypergene**") notified the Swedish Competition Authority of the contemplated acquisition of sole control over Stratsys AB ("**Stratsys**") (together with Hypergene, the "**Parties**") (the "**Transaction**").

During a status meeting on 24 April 2026, the Swedish Competition Authority indicated competition concerns as regards the Transaction to the Parties with respect to software packages including a functionality for strategic planning.

Hypergene maintains that the Transaction does not give rise to competition concerns. As described in several submissions to the Swedish Competition Authority, there are a number of market-specific factors, which entail that, the Parties will not be in a position to exercise any form of market power after the Transaction.

However, in the interest of resolving the Swedish Competition Authority's concerns, Hypergene is willing to offer the commitments set out below in order to proceed with the Transaction in a timely manner.

The commitments ensure that third party software providers will be able to, in competition with Hypergene, sell a bundle of software solutions including a software solution for strategic planning to public customers. The third party software providers will be granted extensive possibilities to configure the offered strategic planning product and to integrate it with their software suites. Thereby, the commitments ensure continued competition post-Transaction and thus address the Swedish Competition Authority's concerns.

The commitments are also designed to ensure that public sector customers retain genuine freedom of choice and are not structurally locked into the combined entity post-Transaction.

For the avoidance of doubt, these commitments do not reflect Stratsys' current commercial model. The commitments are introduced as a forward-looking measure to address potential concerns regarding market access.

These commitments are without prejudice to Hypergene's position as stated above.

Annex 1 contains business secrets and is confidential in its entirety but **Annex 1A** is not.

2. The commitments

2.1 Access Commitment

1. After the Closing Date, Hypergene will, upon request, allow Third Party Software Providers to become certified for the Stratsys Strategic Planning Product and user licenses, and allow such Third Party Software Providers to include the Stratsys Strategic Planning Product in their offering to Public Customers.
2. Stratsys Strategic Planning Product is delivered as a SaaS-product, where all configurations are made in the administration part of the user interface. Hypergene is responsible for hosting, with the same Stratsys Standard Service Level Agreement ("SLA") provided to customers, and technical support to the Third Party Software Provider, *i.e.*, bugs handling, included. All other support, such as related to customer training or configuration are to be handled by the Third Party Software Provider.
3. If a Third Party Software Provider becomes certified, as defined below, it is allowed to use the Stratsys Strategic Planning Product in all its sales to Public Customers without notifying Hypergene in connection with a specific sales opportunity.
4. In order to become certified a Third Party Software Provider must adhere to the following steps.
 - 1) A Third Party Software Provider applies to become certified via the Hypergene web. All such applications will be replied to within ten (10) working days of application.
 - 2) For an application to be approved, the Third Party Software Provider must prove that it is not subject to any exclusion grounds under Chapter 13 of the Swedish Public Procurement Act (2016:1145).
 - 3) To enable the Third Party Software Provider to independently and effectively implement and deliver the Stratsys Strategic Planning Product, Hypergene will offer the mandatory Stratsys onboarding and enablement program alongside additional voluntary training.
 - a) This will be provided through e-learning (a three-hour training session) and online live training (three sessions à two hours) in order to become certified.
 - b) In addition, a three-hour integration training is included if requested.
 - c) The training will be provided within 30 working days of an approved application. The Third Party Software Provider will be able to finalize the required training within 30 working days after the training starts.
 - d) In addition to the e-learning and online live training described in a) above and the integration training described in b), the Third Party Software Provider can call off in total ten additional training hours offered by Hypergene for assistance relating to the implementation of the Stratsys

Strategic Planning Product in relation to onboarding the Third Party Software Providers' first ever customer when benefitting from this Remedy as well as getting the Stratsys AI support assistant available, free of charge. If any additional support/consultation is needed, Hypergene will offer additional training hours at cost rate.

- e) The training will come at a total cost of SEK 50 000 as a fixed one-time fee covering all training activities described in a), b) and c) above as well as the annual e-learning (as described below) and all personnel participating at that particular training from a single Third Party Software Provider. Only Third Party Software Providers' certified personnel are allowed to implement the Stratsys Strategic Planning Product for customers, to ensure customer satisfaction.
 - f) Once a Third Party Software Provider is certified, additional employees of that Third Party Software Provider can become certified by attending an e-learning free of charge. Additionally, Hypergene recommends the Third Party Software Provider to conduct internal knowledge transfer to the new employees to ensure customer satisfaction.
- 5. After completing the certification, the Third Party Software Provider will be granted access to an environment with the Stratsys Strategic Planning Product, for the purpose of, without any required involvement from Hypergene, building its integrations and tailoring demos to specific requirements of a potential customer and subsequently demonstrating the demo to that customer. This product sits in a lockbox environment, where Hypergene is unable to identify which customers are invited into it, or see how the Third Party Software Provider chooses to configure the strategic planning product.
 - 6. Any Third Party Software Provider that, regardless of reason, has been denied certification according to the above may turn to the Monitoring Trustee (see Section 2.8) to have that decision reviewed.
 - 7. It is recommended that the Third Party Software Provider's employees that work with Stratsys Strategic Planning Product, participate in an e-learning once a year. This e-learning is free of charge.
 - 8. Following certification, the Third Party Software Provider shall be solely responsible for its customer delivery of the Stratsys Strategic Planning Product to the end customer, including but not limited to integration, implementation, configuration, onboarding, training and support. Third Party Software Providers shall use the Stratsys brand name, or any brand name replacing the Stratsys brand name, when offering the Stratsys Strategic Planning Product. The Third Party Software Provider can also include its own brand name or logotype on the Stratsys Strategic Planning Product start page.
 - 9. Hypergene commits to ensure that Hypergene will apply, from the Closing Date, the necessary information barriers to protect Sensitive Information arising from Third Party Software Providers becoming certified for the Stratsys Strategic Planning Product and user licenses. Hypergene commits to not using Sensitive Information from Third Party Software Providers in its own operative functions.

2.2 Commercial Terms

10. The Stratsys Strategic Planning Product and user licenses will be offered to any Third Party Software Provider as described in Section 2.1, including current partners, on fair, reasonable and non-discriminatory (FRAND) terms, based on the below.
 - 1) A standardized price list (the "**Standardized Price List**") segmented by organization type (Municipality, Region, Government Agency and Municipality owned company) and number of employees (*i.e.*, size of the organization), derived from actual prices charged to Stratsys customers for the Stratsys Strategic Planning Product and user licenses over the past three (3) years where available, in accordance with **Annex 1**. The Standardized Price List will be made available to a Third Party Software Provider once certified in accordance with section 2.1.
 - 2) Hypergene shall make the Stratsys Strategic Planning Product available to Third Party Software Providers at a discounted price based on the prices in the Standardized Price List.
 - 3) Hypergene will offer a discount of 35 percent on the prices in the Standardized Price List for the Stratsys Strategic Planning Product and the user licenses.
 - 4) The Standardized Price List will apply throughout the duration of the agreement between Hypergene and the Third Party Software Provider regarding the Stratsys Strategic Planning Product. However, Hypergene has the right to annually adjust the prices in the Standardized Price List in accordance with the change in SCB's Labor Cost Index for white-collar workers (LCI wcw), preliminary index for code K, based on the latest published LCI as of 1 January each year. If the specified index ceases to be published or is reclassified, the adjustment shall instead be made in accordance with the index that replaces it or, if no such index exists, another equivalent index. The base period is according to the latest published second quarter at the time of contract signing.
 - 5) Upon notification that a Third Party Software Provider, regardless of procurement process, has entered into a customer agreement falling under this Remedy, Hypergene shall make the Stratsys Strategic Planning Product available to the Third Party Software Provider within five (5) working days.
11. Each person that is to work in the Stratsys Strategic Planning Product needs one (1) user license, and this user license is only valid for the Stratsys Strategic Planning Product.
12. Hypergene will invoice the Third Party Software Provider based on the price of the Strategic Planning Product and the user licenses as described above. Hypergene will invoice 12 months in advance within 30 days after the Third Party Software Provider gains access to the Stratsys Strategic Planning Product.
13. The Third Party Software Provider's customers will purchase the same Stratsys Strategic Planning Product that Stratsys' own customers has purchased during the past years and Hypergene's customers will purchase going forward. The Stratsys Strategic Planning Product include support for goals, indicators, activities, follow-up,

assignments, and reporting. The Stratsys Strategic Planning Product is a preconfigured starting point that works as a baseline on which the Third Party Software Provider then apply customer specific adaptations/configurations. The Third Party Software Provider configures the product directly in the administration section of the user interface – Stratsys no-code platform, during the customer onboarding. This is the Strategic Planning Product Stratsys normally sells, and this is how Stratsys onboards customers for strategic planning in public sector today. **Annex 2** includes a non-exhaustive list of configurations which can be tailored to meet specific customer needs without modifying the underlying source code. Without prejudice to the above, any add-ons or functionality that are not included in the Stratsys Strategic Planning Product shall be subject to separate agreement and commercial terms between the parties.

14. No provision in this Remedy shall be understood as preventing Third Party Software Providers from charging their customers for any implementation, integration or consultation, or as preventing Third Party Software Providers from developing and launching competing proprietary software solutions.

2.3 Open API, Data Access, Interoperability and Copyright

15. Hypergene commits to maintaining and publishing documented, open and fully functional integration capabilities for the Stratsys Strategic Planning Product, available to Third Party Software Providers free of charge and on fair, reasonable and non-discriminatory (FRAND) terms which will allow Third Party Software Providers to integrate the Stratsys Strategic Planning Product with the Third Party Software Providers' software suite with automatic log in to the Stratsys Strategic Planning Product through Single Sign On (SSO) without any further assistance required from Hypergene. Specifically:
 - 1) the integration capabilities will be made available to any requesting Third Party Software Provider within 30 days of the Closing Date;
 - 2) the integration capabilities documentation will be publicly accessible, technically detailed, and continuously updated;
 - 3) Hypergene will support reasonable requests for integration with external systems through the two standardized mechanisms REST APIs and table integrations, where (i) external systems (e.g., financial or planning systems) act as the primary source of record; (ii) Stratsys retrieves and displays such data (e.g., budgets, forecasts and financial statements) in real time; and (iii) data remains controlled and maintained in the external system and is not required to be stored or managed within Hypergene;
 - 4) no exclusive integration arrangements will be entered into with any single Third Party Software Provider that would disadvantage other market participants;
 - 5) Hypergene will not degrade integration functionality or performance for third parties relative to its own services, and will provide commercially reasonable support and advance notice of material changes; and
 - 6) besides the integration capabilities, Hypergene will offer a function for full data portability, in case the customers wish to discontinue their use of Stratsys Strategic

Planning Product and move to another solution.

16. Hypergene commits to offer Third Party Software Providers a non-exclusive, royalty-free license to use the Stratsys brand name, or any brand name replacing the Stratsys brand name, for the Stratsys Strategic Planning Product when offered in accordance with the Remedy.

2.4 Data Portability and Customer Exit Rights

17. Hypergene commits to granting any Public Customer of the Stratsys Strategic Planning Product the right to terminate their strategic planning product without penalty, and with full customer data availability, within 12 months of the Closing Date, should the customer determine that the Transaction has materially adversely affected the terms, quality or price of the services provided to them.

2.5 Support and Product Maintenance and Investment

18. Hypergene will be responsible for the hosting and technical support (*i.e.*, bugs handling) of the Stratsys Strategic Planning Product excluding customer care and invoicing in relation to Third Party Software Providers' customers.
19. Hypergene will provide the Third Party Software Providers with the template SLA concerning the Stratsys Strategic Planning Product entered into by Hypergene and its customers and allow the Third Party Software Providers to enter into the SLA with their new customers. Hypergene's commitment in paragraph 2 above to provide services under the SLA will correspond to the SLA entered into between the Third Party Software Provider and their customers on the basis of the template SLA.
20. Hypergene will use commercially reasonable efforts to maintain the Stratsys Strategic Planning Product as a viable and competitive solution, including:
- 1) maintaining interoperability with all external third-party systems with which the Stratsys Strategic Planning Product is interoperable at the Closing Date as well as external third-party systems that become commonly used during the duration of the Remedy;
 - 2) continuing product updates and maintenance consistent with the general product roadmap and market standards; and
 - 3) ensuring that the Stratsys Strategic Planning Product is not materially degraded in functionality relative to market standards during the duration of the Remedy.

2.6 Announcement

21. Within ten (10) working days of the Closing Date or after the Monitoring Trustee has been approved pursuant to Section 2.8, whichever occurs later, Hypergene shall publish information on the Remedy as well as the contact information to the Monitoring Trustee for the submission of complaints pursuant to Section 2.8 on Hypergene's and Stratsys' respective websites in a manner that makes the information easily accessible to website visitors.

2.7 Limitations

22. For the avoidance of doubt, the Remedy shall not be interpreted as requiring Hypergene or Stratsys to:
- 1) develop new APIs, integrations, features or functionalities for the sole purpose of accommodating the specific technical environment or commercial needs of an individual Third Party Software Provider;
 - 2) prioritize Third Party Software Provider development requests over the general product roadmap and broader customer needs;
 - 3) provide service levels, interoperability or functionality beyond what is commercially offered today; or
 - 4) maintain legacy functionality where changes are necessary as part of the normal evolution whereby functionalities are replaced by others, security, scalability or modernization of the platform.

2.8 Monitoring Trustee

23. Hypergene will appoint a Monitoring Trustee, subject to the Swedish Competition Authority's approval, to oversee the implementation of and compliance with the Remedy and to report regularly to the authority.
24. Hypergene shall propose the Monitoring Trustee and instructions for the Monitoring Trustee within twenty (20) days of the Swedish Competition Authority's decision to take no action regarding the Transaction. Hypergene shall provide the Swedish Competition Authority with information to enable the authority to assess whether the proposed Monitoring Trustee meets the requirements in the Remedy. If the Swedish Competition Authority does not approve the Monitoring Trustee proposed by Hypergene, Hypergene shall propose a new Monitoring Trustee within fifteen (15) days of the Swedish Competition Authority's decision. If the Swedish Competition Authority subsequently does not approve the Monitoring Trustee proposed by Hypergene, the Swedish Competition Authority has the right to appoint a Monitoring Trustee. The Swedish Competition Authority has the right to review all agreements between Hypergene and the proposed Monitoring Trustee.
25. The Monitoring Trustee shall be neutral and independent in such a way that the Monitoring Trustee has no relevant connection to Hypergene, Hypergene's controlling parent company/companies, or Stratsys. The Monitoring Trustee shall possess the necessary expertise and industry experience to assess whether Hypergene is complying with the Remedy. To the extent that the Monitoring Trustee, as part of its mandate, requires technical expertise that it does not possess internally, it shall, after consulting with Hypergene and the Swedish Competition Authority, have the right to engage an external subcontractor for this purpose. This subcontractor shall also meet the aforementioned requirements of neutrality and independence.
26. The Swedish Competition Authority shall have the right to issue instructions to the Monitoring Trustee that are consistent with the Remedy.

27. In its first report to the Swedish Competition Authority, the Monitoring Trustee shall present a detailed plan for how compliance with the Remedy will be monitored.
28. If, for any reason or under any circumstances, the Monitoring Trustee is no longer able to perform its duties in a neutral and independent manner, or if a conflict of interest otherwise arises for the Monitoring Trustee in relation to Hypergene including Hypergene's controlling parent company/companies, the Monitoring Trustee shall notify Hypergene of this immediately.
29. Once Hypergene has been informed that the Monitoring Trustee can no longer perform its duties in accordance with paragraph 28, Hypergene shall, following new approval from the Swedish Competition Authority, promptly appoint a new Monitoring Trustee. The Swedish Competition Authority shall always have the right to demand that a new Monitoring Trustee be appointed if the current Monitoring Trustee is no longer able to fulfill its duties in accordance with paragraph 28 or otherwise materially fails to perform its duties.
30. Hypergene shall provide the Monitoring Trustee with access to the supporting documentation, information, and explanations, that is necessary for the Monitoring Trustee to perform its duties.
31. Hypergene shall bear all costs associated with the Monitoring Trustee, including the Monitoring Trustee's fees.
32. The Monitoring Trustee's mandate shall include:
 - 1) monitoring compliance with all commitments set out in the Remedy;
 - 2) receiving written complaints or concerns raised by customers or Third Party Software Providers regarding the implementation of the Remedy;
 - 3) assessing such complaints and concerns and, without delay, taking suitable and proportionate actions, after having consulted with Hypergene and the Swedish Competition Authority (however acknowledging that clearly unfounded complaints or complaints essentially identical to matters that have already been addressed should be immediately dismissed after having been brought to the attention of the Swedish Competition Authority); and
 - 4) reporting findings to the Swedish Competition Authority on at least an annual basis, or upon request.

2.9 Annual Reporting to the Swedish Competition Authority

33. Hypergene commits to submitting an annual report to the Monitoring Trustee throughout the Remedy period, covering information:
 - 1) on the identity of Third Party Software Providers having requested and subsequently taken the necessary steps to become certified as described in Section 2.1;
 - 2) on the identity of Third Party Software Providers that are no longer certified as

described in Section 2.1 or that have been denied becoming certified as described in Section 2.1, and the reasons therefor;

- 3) on the identity of Third Party Software Providers that are currently certified as described in Section 2.1;
 - 4) necessary to verify Hypergene's compliance with the Remedy including but not limited to information on the commercial terms as described in Section 2.2 enabling the Monitoring Trustee to confirm that these are FRAND;
 - 5) on the status of the open integration capabilities, and of the maintenance of and investment in the Stratsys Strategic Planning Product; and
 - 6) on any changes of the Stratsys Strategic Planning Product.
34. The Monitoring Trustee shall submit an annual report to the Swedish Competition Authority detailing Hypergene's compliance with the Remedy including with the points listed above in this section. The report shall also include a description of the measures Hypergene has taken during the year to comply with the Remedy as well as any complaints received from customers or competitors regarding the implementation of the Remedy.
35. The Monitoring Trustee shall submit the first annual report to the Swedish Competition Authority six (6) months after the Closing Date and thereafter at twelve (12)-month intervals.
36. The information received by the Monitoring Trustee in connection with its mandate shall be used solely for the purpose of fulfilling that mandate and shall be shared only with the Swedish Competition Authority and with Hypergene or Hypergene's legal counsel.

2.10 Duration

37. The duration of the Remedy is broken down into two stages
- 1) Third Party Software Providers may resell the Stratsys Strategic Planning Product, relying on the Remedy, to Public Customers provided contracts with such customers are entered into at the latest five (5) years from the Closing Date, unless amended or lifted by the Swedish Competition Authority in accordance with applicable law (the "**Qualification Term**").
 - 2) As regards contracts entered into between Third Party Software Providers and Public Customers during the Qualification Term, Third Party Software Providers may resell the Stratsys Strategic Planning Product for a maximum duration of seven (7) years regardless if the duration of the contract as such between the Third Party Software Provider and the Public Customer exceeds seven (7) years.

The theoretical maximum duration is thus twelve (12) years should a Third Party Software Provider enter into a contract relying on the Remedy with a Public Customer at the end of the Qualification Term.

2.11 Conditions

38. The Remedy is conditional upon the Swedish Competition Authority's approval of the Transaction under Chapter 4 of the Swedish Competition Act.
39. Hypergene has the right to request that the Swedish Competition Authority's decision to accept the Remedy, in whole or in part, be reviewed in accordance with general administrative law. Such a request must be made in consultation with the Monitoring Trustee, and the decision shall be made by the Swedish Competition Authority.

2.12 Definitions

Closing Date: the date the Transaction is implemented.

FRAND: fair, reasonable and non-discriminatory terms based on objective, transparent and consistently applied commercial principles.

Hypergene: Hypergene AB and any entity surviving Hypergene AB following completion of the Transaction.

Monitoring Trustee: the independent trustee appointed with the Swedish Competition Authority's approval to oversee compliance with this commitment package.

Public Customers: procuring customers subject to Swedish laws on public procurement.

Remedy: the commitments made by Hypergene in this submission and on the terms set forth herein.

Sensitive Information: means information that is typically sensitive from a competition law perspective, including but not limited to prices, discounts, costs, contract terms, and customers relating to a Third Party Software Provider.

Standardized Price List: as defined in Section 2.2.

Stratsys: Stratsys AB and any entity surviving Stratsys AB following completion of the Transaction.

Stratsys Strategic Planning Product: the specific product within the Stratsys platform enabling organizations to define, structure and follow up on goals, activities and performance indicators, excluding other Stratsys products such as those relating to GRC, ESG and Quality Management.

Third Party Software Provider: a software provider not being subject to any exclusion grounds under Chapter 13 of the Swedish Public Procurement Act (2016:1145).

Transaction: as defined in the merger control notification regarding Hypergene's planned acquisition of sole control over Stratsys submitted on 5 January 2026.

This document has been executed by electronic signature using DocuSign.

11 June 2026

Hypergene AB (556581-1840)

By:

A large black rectangular box redacting the signature of the first signatory.

Name:

A small black rectangular box redacting the name of the first signatory.

Title: CEO, member of the board of directors

By:

A large black rectangular box redacting the signature of the second signatory.

Name:

A small black rectangular box redacting the name of the second signatory.

Title: Member of the board of directors

Annex 1A

Föreslagen FRAND-prismatris

Baserat på faktisk försäljning senaste 3 åren

Mätenhet: ARR (SEK), LCI-justerade priser.

Kundtyp	Antal anställda	Strategisk Planering		Användarlicens	
		Pris	Pris efter 35% rabatt	Pris/licens	Pris/licens efter 35% rabatt
Kommun	<1 000				
Kommun	1 000–2 499				
Kommun	2 500–4999	130 000	84 500	2 100	1 365
Kommun	5 000-9 999				
Kommun	10000-14999				
Kommun	≥15 000				
Region	<10 000				
Region	10 000-14999				
Region	≥15 000				
Myndighet	<250				
Myndighet	250–999				
Myndighet	1 000 - 1999	190 000	123 500	2 400	1 560
Myndighet	>2 000				
Kommunalt bolag	<50				
Kommunalt bolag	50-99				
Kommunalt bolag	100-199	150 000	97 500	2 700	1 755
Kommunalt bolag	>200				

Annex 2

Configuration Item	Allowed by Stratsys (Stratsys Strategic Planning Product)
Add/manage users and access rights	Yes
Define user roles and permission levels	Yes
Set up organizational hierarchy / structure	Yes
Add custom data fields to plans and objectives	Yes
Configure KPIs and performance indicators	Yes
Define and customize goals, targets, and metrics	Yes
Set up notification and reminder workflows	Yes
Configure reporting templates and views	Yes
Set up dashboards for different user groups	Yes
Adjust terminology / labels to match internal language and conventions	Yes
Configure data collection forms	Yes

Set up integration with HR/finance/ERP systems (via published APIs)	Yes
Import data from external systems	Yes
Export data and reports	Yes
Configure access at department/unit level	Yes
Set up monitoring cycles and review periods	Yes
Link strategic goals to operational activities	Yes
Modify the product's underlying source code	No
Require Hypergene to prioritize customer-specific development requests	No