

DE

***Fall Nr. COMP/M.5986 -
SCHINDLER/ DROEGE/
ALSO/ ACTEBIS***

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

**VERORDNUNG (EG) Nr. 139/2004
ÜBER FUSIONSVERFAHREN**

Artikel 6, Absatz 1, b KEINE EINWÄNDE
Datum: 10/12/2010

***In elektronischem Format auf der EUR-Lex Website unter
der Dokumentennummer 32010M5986***



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Brüssel, den 10.12.2010

SG-Greffe(2010)
D/19828/19829/19830/19831
C(2010) 9224

In der veröffentlichten Version dieser Entscheidung wurden bestimmte Informationen gem. Art. 17 (2) der Ratsverordnung (EG) Nr. 139/2004 über die Nichtveröffentlichung von Geschäftsgeheimnissen und anderen vertraulichen Informationen ausgelassen. Die Auslassungen sind durch Klammern [...] gekennzeichnet. Soweit möglich wurden die ausgelassenen Informationen durch eine Bandbreite/Bereichsangabe von Zahlen oder eine allgemeine Beschreibung ersetzt.

NICHTVERTRAULICHE
FASSUNG

FUSIONSVERFAHREN
ARTIKEL 6(1)(b) BESCHLUSS

An die anmeldenden Parteien:

Sehr geehrte Damen und Herren,

Betreff : Fall Nr. COMP/M.5986 – Schindler/ Droege/ ALSO/ Actebis
Anmeldung vom 05.11.2010 gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates¹

1. Am 5. November 2010 erhielt die Europäische Kommission die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ("Fusionskontrollverordnung"), wonach zunächst das Unternehmen ALSO Holding AG ("ALSO", Schweiz), das vollständig durch die Schindler Holding AG ("Schindler", Schweiz) kontrolliert wird, die Kontrolle über die Gesamtheit des Unternehmens Actebis GmbH ("Actebis", Deutschland), eines von der Droege International Group AG ("Droege", Deutschland) allein kontrolliertem Unternehmen, durch Erwerb von Aktien erwirbt, und dann Droege zusammen mit Schindler die gemeinsame Kontrolle über das Unternehmen ALSO durch den Erwerb von Aktien im Sinne von Artikel 3 (1) (b) der Fusionskontrollverordnung erwirbt.

¹ ABl. L 24, 29.1.2004, S. 1 („Fusionskontrollverordnung“). Mit Wirkung vom 1. Dezember 2009 wurden mit dem Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union („AEUV“) einige Begriffe geändert. So wurde zum Beispiel „Gemeinschaft“ durch „Union“ und „Gemeinsamer Markt“ durch „Binnenmarkt“ ersetzt. In diesem Beschluss wird durchgehend die Terminologie des AEUV verwendet.

I. DIE PARTEIEN

2. Der Schindler Konzern ist in zwei Geschäftsbereichen aktiv: Aufzüge und Fahrtreppen sowie Informationstechnologie ("IT")-Großhandel (über seine Tochtergesellschaft ALSO). Schindler ist ein weltweit vertretener Hersteller von Aufzügen, Roll- und Fahrtreppen, der Mobilitätslösungen entwickelt, plant, produziert und installiert.
3. ALSO ist ein Großhandels- und Logistikunternehmen für Informationstechnologie und Consumer Electronics ("CE"), das hauptsächlich auf Großhandelsebene in Europa tätig ist. Das Unternehmen bietet auch den Vertrieb ergänzende Dienstleistungen wie Finanzierung, Support und Training an.
4. Droege ist ein unabhängiges Beratungs- und Beteiligungsunternehmen, das Unternehmerberatung anbietet und mehrheitlich an Unternehmen in den Bereichen Pharma, Sicherheitssysteme, Gesundheit und IKT-Vertrieb beteiligt ist.
5. Actebis ist als Großhändler für Produkte, Lösungen und Dienstleistungen aus den Bereichen IT, Kommunikation und Unterhaltungselektronik vor allem in Europa tätig.

II. DAS VORHABEN UND DER ZUSAMMENSCHLUSS

6. Der geplante Zusammenschluss besteht darin, dass ALSO und Actebis ihre Aktivitäten zusammenlegen. Zu diesem Zweck wird Droege seine Anteile an Actebis in ALSO im Wege einer Sachkapitalerhöhung einbringen. Im Gegenzug erhält Droege einen kontrollierenden Anteil an ALSO, welcher zwischen 40% und 60% liegen wird, in Abhängigkeit von der Unternehmensbewertung von Actebis und ALSO. Nach dem Zusammenschluss werden Droege und Schindler ALSO gemeinsam kontrollieren.
7. Es handelt sich somit um einen Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Abs. 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung.

III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

8. Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als EUR 5 Mrd.² (ALSO: EUR 2 926 Mio., Schindler (zusammen mit ALSO): EUR 8 404 Mio., Actebis: EUR [...] Mio., Droege (zusammen mit Actebis): EUR [...] Mio.). Jedes von ihnen hat einen EU-weiten Umsatz von mehr als 250 Mio. EUR (ALSO: EUR [...] Mio., Schindler (darunter ALSO): EUR [...] Mio., Actebis: EUR [...] Mio., Droege (einschließlich Actebis): EUR [...] Mio.). Keines der beteiligten Unternehmen erzielt mehr als zwei Drittel seines EU-weiten Umsatzes in einem Mitgliedstaat.
9. Das angemeldete Vorhaben hat daher eine EU-weite Bedeutung im Sinne von Artikel 1 (2) der Fusionskontrollverordnung.

² Die Umsatzberechnung erfolgte in Übereinstimmung mit Artikel 5 (1) der Fusionskontrollverordnung und der Mitteilung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes (ABl. C 66, 2.3.1998, S. 25).

IV. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG

1. Relevante Märkte

Sachlich relevante Märkte

10. Die Tätigkeiten der Parteien überschneiden sich im Markt für den Großhandel von elektronischen Produkten, einschließlich IT-, CE- und Telekommunikationsprodukten.
11. Die anmeldenden Parteien sind der Auffassung, dass der sachlich relevante Markt aufgrund der zunehmenden Vernetzung und Konvergenz von IT-, Telekommunikation- und CE-Produkten der Markt für den Großhandel mit allen elektronischen Produkten sei. Außerdem sind die anmeldenden Parteien der Ansicht, dass die sachlich relevanten Märkte den indirekten Vertrieb durch Großhändler sowie den Direktvertrieb durch die Hersteller an die Verbraucher umfassen sollten.
12. Hilfsweise sind die anmeldenden Parteien der Ansicht, dass die sachlich relevanten Märkte die Märkte für den Großhandel mit (i) IT-Produkten, (ii) CE-Produkten und möglicherweise (iii) Telekommunikationsprodukten umfassen sollten.
13. In früheren Entscheidungen hat die Kommission einen gesonderten Markt für den Großhandel von IT-Produkten definiert.³ Die Kommission hat den Großhandelsmarkt als die Lieferung einer breiten Angebotspalette von IT-Produkten durch viele IT-Hersteller und Softwareanbieter an eine große Anzahl von Wiederverkäufern und Einzelhändlern, von denen keiner ein Endabnehmer ist, definiert.⁴ Auch verwandte Dienstleistungen wie Garantiarbeiten, Schulungen und Finanzdienstleistungen für Kunden wurden als Teil desselben Marktes angesehen.⁵ Die Kommission ließ offen, ob der Markt nach Segmenten weiter unterteilt werden sollte, obwohl die Marktuntersuchung in früheren Entscheidungen eine Definition des Produktmarkts nach IT-Produktkategorien nicht stützte.⁶
14. In ihrer Entscheidung *Arrow Electronics/Logix*⁷ ließ die Kommission offen, ob der Direktvertrieb in den sachlich relevanten Markt aufgenommen werden sollte, wies jedoch darauf hin, dass die Marktuntersuchung zeigte, dass direkte und indirekte Verkäufe nicht vollständig austauschbar sind.
15. Die Marktuntersuchung, die sich auf Deutschland konzentriert hat, hat gezeigt, dass die meisten Hersteller von IT-Produkten und Lieferanten der Großhändler ihre eigenen direkten Vertriebskanäle haben, die sie parallel zu dem Vertrieb durch Großhändler nutzen. Die Mehrheit der Hersteller von IT-Produkten, die auf die Marktuntersuchung geantwortet haben, ist der Auffassung, dass direkte Verkäufe von IT-Produkten durch die Hersteller Wettbewerbsdruck auf die indirekten Verkäufe durch Großhändler ausüben.

³ Entscheidung der Kommission vom 19.5.2008 im Fall COMP/M.5099 - *Arrow Electronics/Logix*; Entscheidung der Kommission vom 5.10.2007 im Fall COMP/M. 4868 - *Avnet/Magirus EID*.

⁴ Entscheidung der Kommission vom 28.4.2008 im Fall COMP/M. 5091 - *Tech Data/Scribona*, Randziffer 9.

⁵ Entscheidung der Kommission vom 24.3.2003 im Fall COMP/M. 3107 - *Tech Data Corporation/Azlan Group plc*, Randziffer 9.

⁶ Entscheidung der Kommission vom 28.4.2008 im Fall COMP/M. 5091 - *Tech Data/Scribona*, Randziffer 24.

⁷ Entscheidung der Kommission vom 19.5.2008 im Fall COMP/M.5099 - *Arrow Electronics/Logix*.

16. Die Kommission hat auch getrennte Märkte für den Großhandel mit Elektrogeräten oder CE-Produkten⁸ und für den Großhandel von Telekommunikationsprodukten, einschließlich Festnetztelefonen und Mobiltelefonen und anderen vergleichbaren Produkten, und anderer IT-Hardware geprüft.⁹ In beiden Fällen hat die Kommission die genaue Definition des Marktes offen gelassen.
17. Im vorliegenden Fall kann die genaue sachliche Marktabgrenzung offen bleiben, da es unter allen möglichen Marktdefinitionen unwahrscheinlich ist, dass es zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken kommen wird.

Räumlich relevante Märkte

18. Die anmeldenden Parteien sind der Auffassung, dass der räumlich relevante Markt aufgrund des EWR-weiten Angebots und der EWR-weiten Nachfrage EWR-weit ist. Außerdem sei es für Großhändler möglich, ihre in verschiedenen Mitgliedstaaten ansässigen Kunden von einem einzigen Standort aus zu versorgen. Darüber hinaus seien die Transportkosten niedrig und stellten kein Hindernis dar.
19. In einem früheren Fall¹⁰ war die Kommission der Auffassung, dass der räumlich relevante Markt EU- oder EWR-weit sei, da Produkte auf einer EU- oder EWR-weiten Basis erworben werden konnten. Gleichzeitig ist eine lokale Präsenz aber wichtig, um Kunden zu erreichen und zu betreuen. Letztendlich wurde die genaue räumliche Marktabgrenzung jedoch offen gelassen. In einem anderen Fall war die Kommission der Auffassung, dass der räumlich relevante Markt nationale Reichweite haben könnte¹¹; die letztendliche Bestimmung des räumlichen Marktes blieb offen.
20. Im vorliegenden Fall kann die genaue Bestimmung des räumlich relevanten Marktes offen bleiben, da bei keiner möglichen Marktabgrenzung wettbewerbsrechtliche Bedenken bestehen.

2. Wettbewerbsrechtliche Beurteilung

21. Die Tätigkeiten der Parteien überschneiden sich horizontal beim Großhandel mit IT-Produkten, CE-Produkten und Telekommunikationsprodukten. Es gibt keine vertikalen Beziehungen zwischen den Tätigkeiten der Parteien.
22. Den Angaben der anmeldenden Parteien zufolge wird der gemeinsame Marktanteil der Parteien nach dem Zusammenschluss im EWR bei jeder möglichen Marktabgrenzung für diese Produkte unterhalb von 15% liegen.
23. Unter der Annahme von nationalen Märkten liegt der gemeinsame Marktanteil der Parteien nach dem Zusammenschluss in den Märkten für den Großhandel von CE-Produkten und Telekommunikationsprodukten unter 15%.

⁸ Entscheidung der Kommission vom 30.11. 2006 im Fall COMP/M. 4392 - *DSGI / FR-INVEST / F-GROUP JV*, Randziffer 15.

⁹ Entscheidung der Kommission vom 25.9.2008 im Fall COMP/M. 5303 - *Arques/SHC*, Randziffer 31 ff.

¹⁰ Entscheidung der Kommission vom 24.3.2003 im Fall COMP/M. 3107 - *Tech Data Corporation/Azlan Group plc*, Randziffer 14.

¹¹ Entscheidung der Kommission vom 19.5.2008 im Fall COMP/M.5099 - *Arrow Electronics/Logix*; Entscheidung der Kommission vom 5.10.2007 im Fall COMP M. 4868 - *Avnet/Magirus EID*.

Großhandel mit IT-Produkten

24. Unter der Annahme von nationalen Märkten und bei Nichtberücksichtigung des Direktvertriebs durch die Hersteller auf dem Markt, sondern ausschließlicher Berücksichtigung des indirekten Vertriebs durch Großhändler, überschreitet der gemeinsame Marktanteil der Parteien 15% in den folgenden Märkten für den Großhandel mit IT-Produkten¹²:

Tabelle 1 - Gemeinsamer Marktanteil der Parteien (nur indirekter Vertrieb)

	ALSO	Actebis	Gemeinsam
Österreich	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%
Dänemark	[0-5]%	[30-40]%	[30-40]%
Estland	[50-60]%	[0-5]%	[50-60]%
Finnland	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%
Deutschland	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%
Lettland	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%
Litauen	[40-50]%	[0-5]%	[40-50]%

25. Unter dieser Marktdefinition wären daher Österreich, Dänemark, Estland, Finnland, Deutschland, Lettland und Litauen betroffene Märkte.

26. Wenn eine weitere Marktdefinition, die auch den direkten Vertrieb einschließt, angenommen wird, sind die gemeinsamen Marktanteile der Parteien in den oben genannten Mitgliedstaaten niedriger und sehen wie folgt aus:

Tabelle 2 - Gemeinsamer Marktanteil der Parteien (direkter und indirekter Vertrieb)

	ALSO	Actebis	Gemeinsam
Österreich	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%
Dänemark	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%
Estland	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%
Finnland	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%
Deutschland	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%
Lettland	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
Litauen	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%

¹² Die Schätzungen des gesamten Marktvolumens beruhen auf Daten von IDC und dem Bericht *EITO Report including Consumer Electronics*.

Kategorien des Großhandels mit IT-Produkten

27. Unter einer möglichen engeren Produktmarkt-Abgrenzung auf der Ebene verschiedener IT-Produkte überschreitet der gemeinsame Marktanteil der Parteien 15% für den Großhandel in verschiedenen IT-Kategorien wie "clients"¹³, Server, Speicherkomponenten, Netzwerkkomponenten, Software, Drucker/Scanner und Zubehör.
28. In Dänemark, Estland, Finnland, Lettland und Litauen liegt die Zunahme des Marktanteils in diesen Kategorien infolge des Zusammenschlusses sowohl bei ausschließlicher Berücksichtigung des indirekten Vertriebs als auch bei Berücksichtigung des indirekten und des direkten Vertriebs unter [0-5]%.
29. In Österreich überschreitet die Zunahme des Marktanteils infolge des Zusammenschlusses [0-5]% nur bei einem möglichen engeren Markt für Zubehör, auf dem die Parteien einen gemeinsamen Marktanteil von [60-70]% (ALSO [10-20]%, Actebis [50-60]%) bei Nichtberücksichtigung des direkten Vertriebs und von [30-40]% (ALSO [5-10]%, Actebis [30-40]%) bei Berücksichtigung des direkten und indirekten Vertriebs haben würden.
30. In Deutschland haben die Parteien ohne Berücksichtigung des Direktvertriebs schätzungsweise die folgenden gemeinsamen Marktanteile in den IT-Kategorien, in denen ihr gemeinsamer Marktanteil 15% überschreitet:

Tabelle 3 – Gemeinsamer Marktanteil der Parteien (nur indirekter Vertrieb) nach IT-Produktkategorien in Deutschland

	ALSO	Actebis	Gemeinsam
"Clients"	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%
Server	[5-10]%	[20-30]%	[20-30]%
Speicherkomponenten	[10-20]%	[20-30]%	[30-40]%
Drucker/Scanner	[10-20]%	[30-40]%	[40-50]%
Zubehör	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%

31. Wenn eine weitere Marktdefinition angenommen wird, die sowohl den indirekten als auch den direkten Vertrieb berücksichtigt, sind die gemeinsamen Marktanteile der Parteien niedriger und sind wie folgt:

¹³ "Clients" umfasst PCs, Workstations und Laptops.

Tabelle 4 – Gemeinsamer Marktanteil der Parteien (direkter und indirekter Vertrieb) nach IT-Produktkategorien in Deutschland

	ALSO	Actebis	Combined
"Clients"	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%
Server	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%
Speicherkomponenten	[5-10]%	[10-20]%	[10-20]%
Drucker/Scanner	[0-5]%	[5-10]%	[10-20]%
Zubehör	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%

Österreich, Dänemark, Estland, Finnland, Lettland und Litauen

32. In Österreich, Dänemark, Estland, Finnland, Lettland und Litauen liegt die Zunahme des Marktanteils durch den Zusammenschluss für den Großhandel von IT-Produkten bei unter [0-5]% bei einer weiten Marktabgrenzung. Dies gilt sowohl für einen möglichen Markt, der ausschließlich den indirekten Vertrieb umfasst, als auch für einen möglichen Markt, der direkten und indirekten Vertrieb beinhaltet.
33. Bei einer engen Marktabgrenzung nach IT-Produktkategorien liegt die Zunahme in einem möglichen Markt, der nur indirekten Vertrieb umfasst, und in einem möglichen Markt, der den direkten und indirekten Vertrieb umfasst, bei unter [0-5]% für alle Kategorien außer für Zubehör in Österreich.
34. Bezüglich der Daten zur Gesamtgröße der Kategorie Zubehör haben die anmeldenden Parteien erklärt, dass es keine einheitliche Abgrenzung dieser Kategorie gibt und verschiedene Marktstudien und Marktteilnehmer diese Kategorie unterschiedlich abgrenzen. Jegliche Zahlen zu Marktanteilen in dieser Kategorie haben daher eingeschränkte Aussagekraft. Das Marktvolumen der Kategorie Zubehör ist außerdem im Vergleich zu allen anderen Kategorien gering. In Österreich betrug das Marktvolumen für Zubehör bei Nichtberücksichtigung des direkten Vertriebs 2009 rund EUR 26 Mio. im Vergleich zu einem Gesamtvolumen für den Vertrieb von IT-Produkten von EUR 1 200 Mio. Ferner liegt die Zunahme des Marktanteils im weiteren Markt für den Vertrieb von IT-Produkten sowie im engeren Markt für alle Kategorien in diesem Markt in Österreich bei unter [0-5]%. Dies ist ein Anzeichen dafür, dass die Zunahme des Marktanteils von [10-20]% bei Nichtberücksichtigung des Direktvertriebs in der Kategorie Zubehör, die deutlich von dem Gesamtmarkt für den Vertrieb von IT-Produkten abweicht, keine zuverlässige Angabe sein könnte und die Zunahme überschätzen könnte.
35. Nach dem Zusammenschluss werden die Beteiligten im Markt für den Großhandel von IT-Produkten weiterhin einem starken Wettbewerb von anderen Marktbeteiligten ausgesetzt sein, insbesondere von Ingram Micro und Tech Data in Österreich (Marktanteile von jeweils [20-30]% und [10-20]%, wenn der Direktvertrieb ausgeschlossen wird), von Arrow und Tech Data in Dänemark (Marktanteile von jeweils [10-20]% und [10-20]%, wenn der Direktvertrieb ausgeschlossen wird), von Tech Data und ACMA in Estland (Marktanteile von jeweils [10-20]% und [10-20]%, wenn der Direktvertrieb ausgeschlossen wird), von Tech Data und Anglo Nordic in Finnland

(Marktanteile von jeweils [20-30]% und [10-20]%, wenn der Direktvertrieb ausgeschlossen wird), von ACME und Elko in Lettland (Marktanteile von jeweils [20-30]% und [20-30]%, wenn der Direktverkauf ausgeschlossen wird) und von ACME und Tech Data in Litauen (Marktanteile von jeweils [20-30]% und [10-20]%, wenn der Direktvertrieb ausgeschlossen wird).

Deutschland

36. In Deutschland sind ALSO und Actebis vergleichsweise starke Marktteilnehmer mit Marktanteilen von jeweils [10-20]% und [10-20]%, wenn die Direktverkäufe ausgeschlossen werden. Daraus ergibt sich ein gemeinsamer Marktanteil von [20-30]%. Wenn der Direktverkauf berücksichtigt wird, beträgt der gemeinsame Marktanteil [5-10]% (ALSO [0-5]%, [5-10]% Actebis). Bei einer engeren Marktdefinition nach Kategorien und unter Ausschluss des direkten Vertriebs ist der gemeinsame Marktanteil der Parteien in der Kategorie Zubehör mit [40-50]% (ALSO [20-30]%, Actebis [10-20]%) am höchsten. Bei Berücksichtigung des direkten und des indirekten Vertriebs ist der gemeinsame Marktanteil der Parteien in dieser Kategorie [30-40]% (ALSO [20-30]%, Actebis [10-20]%). Der gemeinsame Marktanteil überschreitet 15% außerdem in den Kategorien Drucker/Scanner, Speicherkomponenten, Server und "Clients", wie in Tabelle 3 oben für einen möglichen Markt ohne Direktvertrieb und in Tabelle 4 für einen möglichen Markt einschließlich direktem und indirektem Vertrieb dargestellt ist.
37. Nach dem Zusammenschluss werden die Parteien weiterhin einem starken Wettbewerb von anderen Marktteilnehmern wie Tech Data und Ingram Micro mit einem geschätzten Marktanteil im Markt für den Großhandel von IT-Produkten ohne direkten Vertrieb von jeweils [10-20]% und [10-20]% ausgesetzt sein. Weitere Marktteilnehmer sind unter anderem Komsa mit einem Marktanteil von [5-10]% und Avnet Deutschland mit einem Marktanteil von [5-10]%.
38. Die anmeldenden Parteien erklären, dass IT-Großhändler und insbesondere sog. "Broadliner" wie Ingram Micro, Tech Data, ALSO und Actebis mit weitgehend vollständigen Produktsortimenten konkurrieren und nicht auf bestimmte Produktkategorien spezialisiert sind. Die anmeldenden Parteien sind daher der Auffassung, dass sich die Wettbewerbsverhältnisse für einzelne Produktkategorien nicht unterscheiden. Die Marktuntersuchung hat ebenfalls keinen Hinweis darauf gegeben, dass sich die Wettbewerbssituation in den verschiedenen Kategorien des Marktes für den Vertrieb von IT-Produkten maßgeblich unterscheiden würde. Die Kommission gelangt daher zu dem Schluss, dass die Parteien nach dem Zusammenschluss in den Kategorien Drucker/Scanner, Speicherkomponenten, Server, "Clients" und Zubehör weiterhin einem starken Wettbewerb ausgesetzt sein werden.
39. Die anmeldenden Parteien weisen darauf hin, dass die Hersteller in der Regel nicht-exklusive Verträge mit verschiedenen Großhändlern für das gesamte Produktportfolio schließen. Dies wurde durch die Marktuntersuchung bestätigt. Darüber hinaus ergab die Marktuntersuchung, dass die Wechselkosten zu anderen Großhändlern niedrig sind.
40. Darüber hinaus sind laut den anmeldenden Parteien die Wechselkosten für Kunden (Einzelhändler) niedrig und die Loyalität gegenüber den Großhändlern ist begrenzt. So beziehen zum Beispiel [...]% der Actebis-Kunden aus verschiedenen Quellen. Einige größere Einzelhändler könnten häufig ihren Großhändler für verschiedene Produkte mit

Ausnahme von größeren Projekten täglich wechseln. Dies wurde auch durch die Marktuntersuchung bestätigt.

41. In der Marktuntersuchung hat die überwiegende Mehrheit der Antwortenden keine Bedenken hinsichtlich des vorgeschlagenen Zusammenschlusses geäußert. Ein Wettbewerber hat Bedenken geäußert, dass das gemeinsame Unternehmen eine starke Verhandlungsposition gegenüber einigen Lieferanten haben könnte. Diese Bedenken wurden jedoch von keinem der Lieferanten bestätigt. Einige Antwortende haben ihre Erwartung ausgedrückt, dass sich der Wettbewerb im deutschen Markt für den Großhandel von IT-Produkten nach dem Zusammenschluss verstärken könnte.
42. Auf der Grundlage des obigen kann geschlossen werden, dass selbst unter der Annahme einer nationalen Definition des relevanten Marktes der Zusammenschluss keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken auf dem möglichen Markt für den Großhandel mit IT-Produkten, CE-Produkten und Telekommunikationsprodukten in irgendeinem EWR-Mitgliedstaat gibt.

V. SCHLUSSFOLGERUNG

43. Aus diesen Gründen hat die Europäische Kommission beschlossen, keine Einwände gegen den angemeldeten Zusammenschluss zu erheben und ihn für mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen vereinbar zu erklären. Dieser Beschluss ergeht nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung.

Für die Kommission
(unterzeichnet)
Joaquín ALMUNIA
Vizepräsident