

## BESLUIT

Besluit van de directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit als bedoeld in artikel 37, eerste lid, van de Mededingingswet.

Zaaknummer 2351/CSS - Landis

### I. MELDING

1. Op 12 februari 2001 heeft de directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit een melding ontvangen van een voorgenomen concentratie in de zin van artikel 34 van de Mededingingswet. Hierin is medegedeeld dat Computer Services Solutions Holding N.V. voornemens is zeggenschap te verkrijgen, in de zin van artikel 27, onder b, van de Mededingingswet, over Protel (een bedrijfsonderdeel van Detron Business Networks B.V.), TAB Telecommunicatie Advies Bureau B.V. en EMS Sekurik B.V., die allen behoren tot de Landis Group N.V. Van de melding is mededeling gedaan in Staatscourant 32 van 14 februari 2001. Naar aanleiding van de mededeling in de Staatscourant zijn geen zienswijzen van derden naar voren gebracht. Ambtshalve zijn vragen gesteld aan verschillende marktpartijen.

### II. PARTIJEN

2. Computer Services Solutions Holding N.V. (hierna: CSS) is een naamloze vennootschap naar Nederlands recht. Zij staat aan het hoofd van de CSS-groep, die georganiseerd is in vier business units, te weten: CSS System Integration, CSS Professional Resources, CSS Solutions en CSS Telecom. CSS is actief op het gebied van informatie- en communicatietechnologie (ICT) en houdt zich bezig met het aanbieden van een uitgebreid pakket van diensten (advies, implementatie en beheer) en systemen (software en hardware) aan zakelijke ICT-gebruikers.

3. TAB Telecommunicatie Advies Bureau B.V. (hierna: TAB), Detron Business Networks B.V., waarvan het bedrijfsonderdeel Protel zal worden overgedragen en EMS Sekurik B.V. (hierna: EMS Sekurik), zijn besloten vennootschappen naar Nederlands recht en behoren alledrie tot Landis Group N.V. TAB is actief op het gebied van het leveren van telecommunicatieapparatuur en kantoorelektronica, Protel en EMS Sekurik zijn actief op het gebied van het leveren en installeren van PABX-telefoniesystemen.

### III. DE GEMELDE OPERATIE

4. De gemelde operatie betreft de verkoop door Landis Group N.V. aan CSS van de aandelen van TAB en EMS Sekurik, alsmede de activa en passiva van Protel. Hieromtrent hebben partijen een intentieovereenkomst d.d. 22 januari

2001 overgelegd.

#### IV. TOEPASSELIJKHEID VAN HET CONCENTRATIETOEZICHT

5. De gemelde operatie is een concentratie in de zin van artikel 27, onder b, van de Mededingingswet. De hierboven, onder punt 4, omschreven transactie leidt er toe dat CSS uitsluitende zeggenschap verkrijgt over TAB, Protel en EMS Sekurik.

6. Betrokken ondernemingen zijn CSS, TAB, Protel en EMS Sekurik.

7. Uit de bij de melding ter beschikking gestelde omzetgegevens blijkt dat de gemelde concentratie binnen de werkingssfeer van het in hoofdstuk 5 van de Mededingingswet geregelde concentratietoezicht valt.

#### V. BEOORDELING

##### A. Relevante markten

Relevante productmarkt(en)

8. Partijen geven aan dat zowel CSS als de over te nemen ondernemingen van Landis actief zijn op de ICT-markt. Deze markt kan nader worden gesegmenteerd in de (deel)markten voor informatietechnologie (IT) en (tele) communicatietechnologie (CT), aldus partijen. Partijen verwijzen hierbij naar een eerder besluit.[1] De IT-markt kan volgens partijen nader worden onderscheiden in de segmenten: IT-dienstverlening, levering van hardware en levering van software. De CT-markt kan nader worden onderscheiden in de segmenten: telecommunicatie-diensten en levering van hardware (met name netwerkapparatuur en eindgebruikerapparatuur). De activiteiten van partijen overlappen op het gebied van de levering en installatie van telecommunicatieapparatuur.

9. Desgevraagd hebben partijen aangegeven dat zowel CSS als de over te nemen onderdelen van Landis actief zijn op het gebied van de levering en installatie van PABX-systemen[2]. In recente beschikkingen van de Europese Commissie is de distributie van PABX-systemen als een aparte markt afgebakend.[3] Hierbij heeft de Commissie overwogen of de markt voor PABX-systemen wellicht is op te delen naar systemen met minder dan 100 lijnen en systemen met meer dan 100 lijnen. Tevens heeft de Europese Commissie overwogen of er wellicht aparte markten bestaan voor levering en installatie van PABX-systemen en after sale services voor PABX-systemen. Daarnaast sluiten partijen niet uit dat binnen de markt voor PABX-systemen een onderscheid kan worden gemaakt naar leveringen aan wederverkopers en directe leveringen aan eindgebruikers.

10. In de onderhavige zaak kan, evenals in eerdere besluiten[4], in het midden blijven of er n markt voor ICT bestaat, of dat deze markt nader gesegmenteerd dient te worden, aangezien de uiteindelijke beoordeling hierdoor niet wordt beïnvloed (zie punt 14).

11. In de onderhavige zaak kan tevens in het midden blijven of PABX-systemen een aparte relevante markt vormen en of deze al dan niet nader gesegmenteerd dient te worden, aangezien de materile beoordeling hierdoor evenmin wordt beïnvloed (zie de punten 15 tot en met 17).

Relevante geografische markt(en)

12. Partijen zijn van mening dat voor wat betreft de levering van netwerkkapitaal en eindgebruikerapparatuur de geografische dimensie niet dient te worden beperkt tot Nederland. De geografische markt voor PABX-systemen kan echter wel als nationaal worden beschouwd, aangezien het noodzakelijk is om over lokale verkoop-, service- en marketingafdelingen te beschikken met de relevante taalvaardigheden en lokale contacten, aldus partijen. Zij verwijzen hierbij naar de beschikking van de Europese Commissie, waar de geografische markt voor PABX-systemen als nationaal wordt beschouwd. [5]

13. Ook in het onderhavige geval kan, zoals reeds in verschillende eerdere besluiten is gedaan, worden aangenomen dat activiteiten op het gebied van informatietechnologie concurreren op een nationale markt.[6] Eigen onderzoek van de NMa onder afnemers van PABX-systemen bevestigt de stelling van partijen dat ook de (deel)markt voor PABX-systemen, al dan niet nader gesegmenteerd, nationaal is.

B. Gevolgen van de concentratie

14. De totale Nederlandse ICT-markt had in 2000 een omvang van ruim NLG 56 miljard.[7] Gezamenlijk hebben partijen een marktaandeel van minder dan 1% op deze markt. Indien deze markt nader gesegmenteerd wordt, is, ongeacht welke (deel)markten worden onderscheiden, op geen van de segmenten het gecombineerde marktaandeel van partijen hoger dan 5%.

15. Indien wordt uitgegaan van aparte nationale markt voor PABX-systemen schatten partijen hun gezamenlijke marktaandeel in 2000 op circa [10-20]%. [8] Indien deze markt wordt opgesplitst naar systemen met minder dan 100 lijnen en systemen met meer dan 100 lijnen, of naar aparte markten voor levering en installatie van PABX-systemen, respectievelijk after sale services voor PABX-systemen, dan volgt uit door partijen overgelegde informatie dat op geen van deze segmenten het gecombineerde marktaandeel van partijen substantieel hoger is dan het gezamenlijke marktaandeel op de totale markt voor PABX-systemen.

16. Indien de markt voor PABX-systemen zou worden opgesplitst naar leveringen aan wederverkopers en directe leveringen aan eindgebruikers, hebben partijen aangegeven dat hun activiteiten niet overlappen op de (deel)markt voor de leveringen aan wederverkopers. Op de (deel)markt voor directe leveringen aan eindgebruikers hebben partijen een gezamenlijk marktaandeel van circa [10-20]%. [9]

17. Afnemers van partijen die wederverkopers zijn van PABX-systemen hebben desgevraagd aangegeven dat er naast partijen alternatieve aanbieders van PABX-systemen zijn. Zij noemen Crane, Siemens en Avaya. Partijen noemen tevens Philips/Mitel, Matra-Exitel, Nimava en Getronics. Naast concurrenten die aan wederverkopers leveren, is er een groot aantal concurrenten dat direct levert aan eindgebruikers. Partijen noemen onder

meer KPN, Siemens, Avaya, Imtech en Nortel.

18. Gezien het bovenstaande is er geen reden om aan te nemen dat als gevolg van de voorliggende concentratie een economische machtspositie kan ontstaan of worden versterkt die tot gevolg heeft dat een daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan op significante wijze wordt belemmerd.

## VI. NEVENRESTRICTIES

19. Partijen hebben verzocht een non-concurrentiebeding, zoals opgenomen in artikel 5.2, onder c, van de intentieovereenkomst, aan te merken als nevenrestrictie, voor zover deze het de Landis Group N.V. verbiedt om binnen twee jaar concurrentie aan te gaan met de ondernemingen die voorwerp zijn van de transactie. Partijen geven aan dat de restrictie beperkt zal blijven tot de producten en diensten die de door CSS te verwerven ondernemingen voorafgaand aan hun overgang op de markt aanboden, alsmede tot het geografische gebied (Nederland) waar dit het geval was.

20. De koper dient tot op zekere hoogte te worden beschermd tegen het concurrerend handelen van de verkoper. Het in punt 19 genoemde non-concurrentiebeding kan als rechtstreeks verbonden aan en noodzakelijk voor de verwezenlijking van de concentratie en derhalve als nevenrestrictie worden beschouwd.

## VII. CONCLUSIE

21. Na onderzoek van deze melding is de directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit tot de conclusie gekomen dat de gemelde operatie binnen de werkingssfeer valt van het in hoofdstuk 5 van de Mededingingswet geregelde concentratietoezicht. Hij heeft geen reden om aan te nemen dat als gevolg van die concentratie een economische machtspositie kan ontstaan of worden versterkt die tot gevolg heeft dat een daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan op significante wijze wordt belemmerd.

22. Gelet op het bovenstaande deelt de directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit mede dat voor het tot stand brengen van de concentratie waarop de melding betrekking heeft geen vergunning is vereist.

23. Gelet op de overwegingen in punt 20 is de directeur-generaal van oordeel dat, voorzover de in punt 19 omschreven clausules een overeenkomst vormt als bedoeld in artikel 6 van de Mededingingswet, dat artikel ingevolge artikel 10 van de Mededingingswet, niet geldt voor deze overeenkomst.

Datum: 3 april 2001

w.g. Drs. R.J.P. Jansen

Plv. directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit

Tegen dit besluit kan degene, wiens belang rechtstreeks bij dit besluit is betrokken, binnen zes weken na bekendmaking van dit besluit een gemotiveerd beroepschrift indienen bij de arrondissementsrechtbank te Rotterdam, sector bestuursrecht, Postbus 50951, 3007 BM Rotterdam.

-----  
[1] Besluit van 15 juni 2000 in zaak 1935/Landis Detron.

[2] Een PABX-systeem is een bedrijfstelefooncentrale met de capaciteit om gelijktijdig een aantal telefoonlijnen te verwerken. PABX-systemen worden door bedrijven en instellingen als interne telefooncentrale gebruikt.

[3] Zie de beschikkingen van de Europese Commissie van 15 juni 1999 in zaak IV/M.1439 Telia/Telenor, punt 114, 115 en 116 en van 29 februari 2000 in zaak COMP/M.1840 KKR/Bosch Telekom Private Networks, punt 8.

[4] Zie bijvoorbeeld het besluit in zaak 1935/Landis Detron, reeds aangehaald, punt 9.

[5] Zie de beschikkingen van de Europese Commissie in zaak IV/M.1439 Telia/Telenor, reeds aangehaald, punt 129 en in zaak COMP/M.1840 KKR/Bosch Telekom Private Networks, reeds aangehaald, punt 9.

[6] Zie bijvoorbeeld het besluit in zaak 1935/Landis Detron, reeds aangehaald, punt 12.

[7] Bron: European Information Technology Observatory 2000 (EITO).

\* In deze openbare versie van het onderhavige besluit zijn delen van de tekst weggelaten of vervangen door een bandbreedte om redenen van vertrouwelijkheid. Dit wordt aangegeven door middel van vierkante haken.

[8] Het betreft een eigen schatting van partijen. Zij schatten de totale markt voor PABX-systemen op circa NLG 1,2 miljard.

[9] Partijen schatten de totale marktomvang van de (deel)markt voor directe leveringen van PABX-systemen aan eindgebruikers op circa NLG 970 mln.