

Openbare versie

Besluit van de Autoriteit Consument en Markt als bedoeld in artikel 37, eerste lid, van de Mededingingswet

Ons kenmerk: ACM/DM/2013/206807
Zaaknummer: 13.0833.22/HAL - Gispen
Datum: 16 december 2013

Pagina
1/21

Muzenstraat 41 | 2511 WB Den Haag
Postbus 16326 | 2500 BH Den Haag
T 070 722 20 00 | F 070 722 23 55
info@acm.nl | www.acm.nl | www.consuwijzer.nl

I. MELDING

1. Op 19 september 2013 heeft de Autoriteit Consument en Markt (hierna: "ACM")¹ een melding ontvangen van een voorgenomen concentratie in de zin van artikel 34 van de Mededingingswet. Hierin is medegedeeld dat Hal Investments B.V. voornemens is uitsluitende zeggenschap over Gispen Group B.V. te verkrijgen in de zin van artikel 27, eerste lid, onder b, van de Mededingingswet.
2. Van de melding is mededeling gedaan in Staatscourant 27050 van 27 september 2013. Naar aanleiding van de mededeling in de Staatscourant is een zienswijze van derden naar voren gebracht. Deze zienswijze wordt, voor zover er overwegingen aan zijn ontleend die dragend zijn voor dit besluit, in het navolgende nader uiteengezet. Ambtshalve zijn vragen gesteld aan verschillende marktpartijen.

II. PARTIJEN

3. HAL Investments B.V. (hierna: HAL) is een besloten vennootschap naar Nederlands recht. HAL is de Europese investeringsdochtermaatschappij van HAL Holding N.V. (hierna: HAL Holding). Alle aandelen in HAL worden gehouden door HAL Holding. Alle aandelen in HAL Holding worden gehouden door HAL Trust, welke genoteerd is aan de Amsterdamse effectenbeurs. HAL is als investeringsmaatschappij actief op het gebied van optiek, audiologie, kantoorinrichting, media en de maritieme sector.
4. HAL houdt indirect een controlerend belang van 92,6% in Koninklijke Ahrend N.V. (hierna: Ahrend). Ahrend is een naamloze vennootschap naar Nederlands recht en dochtermaatschappij van Stonehaven Holding B.V. (hierna: Stonehaven). Ahrend is actief als

¹ Vanaf 1 april 2013 is de Autoriteit Consument en Markt de rechtsopvolger van onder meer de NMa. In het navolgende worden omwille van de leesbaarheid van dit besluit ook de besluiten van de NMa (besluiten van vóór 1 april 2013) aangeduid als besluiten van ACM.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

producent en aanbieder van kantoormeubilair in de Benelux, Centraal en Oost Europa, Duitsland, Rusland, Spanje, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Arabische Emiraten. Daarnaast is Ahrend actief op het gebied van de advisering en het projectmanagement bij de inrichting van kantoren. In 2010 heeft HAL, via haar dochtermaatschappij Stonehaven, volledige zeggenschap verkregen over ASPA, dat actief was op het gebied van de productie, de inkoop en de verkoop van kantoormeubilair alsmede de advisering en het projectmanagement bij de inrichting van kantoren en instellingen.²

5. Gispen Group B.V. (hierna: Gispen) is een besloten vennootschap naar Nederlands recht, waarin HAL reeds beschikt over een niet-controlerend belang van 49%. Gispen is actief als producent en aanbieder van kantoormeubilair en beschikt over productiefaciliteiten in Nederland en China. Gispen richt zich eveneens op advisering en projectinrichting.

III. DE GEMELDE OPERATIE

6. Blijkens de melding is HAL voornemens twee call-optie rechten uit te oefenen waarmee zij 100% van de aandelen in het kapitaal van Gispen zal verkrijgen. De voorgenomen transactie blijkt nader uit een brief van HAL aan Gispen, d.d. [vertrouwelijk].

IV. TOEPASSELIJKHEID VAN HET CONCENTRATIE TOEZICHT

7. De gemelde operatie is een concentratie in de zin van artikel 27, eerste lid, onder b, van de Mededingingswet. De hierboven, onder punt 6, omschreven transactie leidt er toe dat HAL uitsluitende zeggenschap verkrijgt in Gispen.
8. Betrokken ondernemingen zijn HAL en Gispen.
9. 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.

² Zie het besluit van 22 juni 2010 in zaak 6937/Stonehaven – Andreas.

V. BEOORDELING

10. De activiteiten van partijen overlappen op het gebied van (1) de advisering en het projectmanagement bij de inrichting van kantoren en (2) de productie en verkoop van kantoormeubilair.

1. Advisering en projectmanagement bij de inrichting van kantoren en instellingen

a) Relevante productmarkt

11. Partijen zijn beide actief op het gebied van de advisering en het projectmanagement bij de inrichting van kantoren en instellingen. Bij deze vorm van advisering en projectmanagement wordt een plan gemaakt voor inrichting van kantoren en instellingen. In eerdere besluiten³ is uitgegaan van een aparte productmarkt voor de advisering en het projectmanagement bij de inrichting van kantoren en instellingen. Het onderzoek naar de gevolgen van deze concentratie geeft geen aanleiding om van deze eerdere productmarktafbakening af te wijken.

b) Relevante geografische markt

12. In eerdere besluiten⁴ is uitgegaan van een nationale markt voor de inrichting en projectmanagement bij de inrichting van kantoren. Het onderzoek in onderhavige zaak geeft geen aanleiding om af te wijken van deze eerdere afbakening van de geografische markt.

c) Beoordeling

13. Partijen hebben aangegeven niet te beschikken over informatie ten aanzien van het totale volume van deze markt. Partijen hebben hierbij aangegeven een zeer bescheiden omzet te behalen op het gebied van de advisering en projectmanagement bij de inrichting van kantoren en instellingen. In 2012 behaalde Ahrend op deze markt een omzet van circa EUR [vertrouwelijk] miljoen en Gispen van circa EUR [vertrouwelijk] miljoen. Met partijen bestaan er

³ Zie het besluit van 7 december 2000 in zaak 2176/Ahrend – Samas en het besluit in zaak 6937/Stonehaven – Andreas, reeds aangehaald.

⁴ Ibid.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

geen redenen om aan te nemen dat het gezamenlijke marktaandeel 15% overstijgt.

14. Partijen concurreren op de nationale markt voor de advisering en projectmanagement bij de inrichting van kantoren en instellingen niet alleen met andere aanbieders van kantoormeubilair, maar ook met een grote diversiteit aan andere adviseurs zoals (binnenhuis)architecten, designwinkels, managementadviesbureaus, huisvestingsadviesbureaus, projectmanagementbureaus en zelfstandige groothandels in kantoormeubilair.

d) Conclusie

15. Gelet op het lage gezamenlijke marktaandeel, de grote variëteit aan concurrerende aanbieders op de nationale markt voor de advisering en projectmanagement bij de inrichting van kantoren en instellingen, is het niet aannemelijk dat als gevolg van de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan op significante wijze zou kunnen worden belemmerd. In het hiernavolgende zal derhalve niet nader worden ingegaan op de gevolgen van de voorgenomen concentratie op deze te onderscheiden relevante markt.

2. Productie en verkoop van meubilair voor projectinrichting

a) Relevante productmarkt

16. In eerdere besluiten⁵ is de markt voor productie en verkoop van kantoormeubilair afgebakend waarbinnen een mogelijk onderscheid gemaakt is naar levering aan (middel)grote ondernemingen welke voornamelijk via aanbestedingen verloopt.

(1) Opvatting partijen

17. Partijen zijn van mening dat er onderscheid moet worden gemaakt tussen (1) de productie van kantoormeubilair en (2) de verkoop van kantoormeubilair aan opdrachtgevers/eindgebruikers. Reden hiervoor is dat niet alle aanbieders van kantoormeubilair beschikken over eigen productiecapaciteit. Daarnaast wijzen partijen erop dat hoewel zijzelf reeds beschikken over eigen productiecapaciteit ook zij voor een belangrijk deel van hun verkoop afhankelijk zijn van

⁵ Ibid.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

5/21

de inkoop bij andere aanbieders.

18. Volgens partijen behoeft binnen de markt voor de verkoop van kantoormeubilair geen nader onderscheid te worden gemaakt naar verschillende type afnemers. Op de verkoopmarkt concurreert een groot aantal verschillende aanbieders met elkaar om opdrachten, waardoor er volgens partijen geen reden is om een dergelijk nader onderscheid te maken.
19. Ook behoeft volgens partijen geen nader onderscheid te worden gemaakt naar de omvang van de afnemer of de omvang van de opdracht. Grotere opdrachten worden doorgaans in de markt gezet door middel van aanbestedingen. Volgens partijen is dit slechts één mogelijke manier van de inkoop van kantoormeubilair, hetgeen onvoldoende grond is voor een nader onderscheid. Bovendien bestaan er geen belemmeringen voor aanbieders van kantoormeubilair om succesvol mee te dingen in aanbestedingsprocedures en zijn er geen restricties vanuit de aanbodzijde die marktpartijen verhinderen om mee te doen aan aanbestedingsprocedures.

(2) Beoordeling standpunt partijen onderscheid productie en verkoop

20. Ondernemingen die actief zijn op de verkoopmarkt van meubilair voor projectinrichting kunnen hun inkoop op verschillende manieren organiseren om op deze manier hun afnemers een compleet assortiment aan te kunnen bieden: (i) volledig eigen productie, (ii) volledige inkoop van gereed product, (iii) volledige assemblage van halffabricaten en (iv) combinaties van voorgaande drie manieren.
21. De *upstream* activiteiten van partijen (en hun concurrenten) op het gebied van productie van meubilair voor projectinrichting zijn verbonden met, en afhankelijk van, hun *downstream* activiteiten op het gebied van de verkoop van meubilair voor projectinrichting. Partijen maken op de verkoopmarkt van meubilair voor projectinrichting zowel gebruik van eigen productie, assemblage, als van inkoop. Circa [vertrouwelijk]% van alle verkopen van meubilair voor projectinrichting van Ahrend aan eindgebruikers in Nederland wordt ingekocht bij andere producenten in Nederland en daarbuiten. Gispen koopt circa [vertrouwelijk]% van haar verkopen van meubilair voor projectinrichting in bij derden. Zo produceert Gispen bijvoorbeeld vrijwel geen stoelen. Partijen zelf produceren momenteel enkel voor de eigen verkoop en produceren geen meubilair voor projectinrichting voor andere verkopers in Nederland.
22. Ook andere producenten van meubilair voor projectinrichting, die tevens actief zijn als verkoper

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

van meubilair voor projectinrichting, kopen volgens partijen voortdurend meubilair in bij concurrerende producenten. Daarnaast wordt volgens partijen meer dan [vertrouwelijk]% van de verkoopmarkt bediend door intermediaire aanbieders, die zelf niet over een productiefaciliteit beschikken zoals dealers, zelfbedieningsbedrijven en *office supply* aanbieders.

23. De positie van partijen op de verkoopmarkt van meubilair voor projectinrichting zou mogelijk versterkt kunnen worden als partijen als gevolg van de concentratie (inkoop)voordelen kunnen realiseren met eigen productie door het uitsluiten van concurrenten op de verkoopmarkt die niet (of beperkter) over eigen productiefaciliteiten beschikken of door een competitief voordeel door het hebben van eigen productiefaciliteiten in termen van lagere kosten en/of meer flexibiliteit.
24. Volgens partijen is er voldoende aanbod voor aanbieders van meubilair voor projectinrichting die voor hun verkoop geheel of gedeeltelijk afhankelijk zijn van inkoop, doordat er binnen Europa sprake is van een structurele overcapaciteit. Daarnaast stellen partijen dat het beschikken over eigen productiefaciliteiten geen voordelen biedt ten opzichte van partijen die hier niet (of beperkter) over beschikken. Volgens partijen is er eerder sprake van een nadeel voor partijen die over eigen productiefaciliteiten beschikken, omdat de vaste kosten van deze partijen relatief hoog zijn per product. Zo benutten Ahrend slechts [vertrouwelijk]% en Gispen slechts [vertrouwelijk]% van hun productiecapaciteit. Bovendien geven partijen aan minder flexibel in hun aanbod te zijn, omdat ze beperkt worden door hun eigen productielijnen.
25. Uit het marktonderzoek is gebleken dat het beschikken over eigen productiefaciliteiten weliswaar voordelen op kan leveren in termen van lagere kosten en flexibiliteit, maar dat er meer dan voldoende capaciteit in de markt is om de productie van meubilair voor projectinrichting in te kopen. Over de hele breedte van de markt is er sprake van overcapaciteit.
26. Daarnaast is uit het marktonderzoek gebleken dat aanbieders zonder eigen productiefaciliteiten meer inkoopvrijheid hebben en meer mogelijkheden hebben om aan de specifieke wensen van de opdrachtgevers te voldoen. Deze aanbieders kunnen terecht bij een veelheid van zowel Nederlandse als buitenlandse producenten; een groot deel van het in Nederland verkochte kantoormeubilair is ook afkomstig uit het buitenland.
27. Uit het marktonderzoek is ook gebleken dat voor Nederlandse verkopers in Nederland geproduceerde producten inwisselbaar zijn voor in het buitenland geproduceerde producten.

Openbare versie

Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

Voor bureaustoelen geldt in Nederland weliswaar nog een afwijkende norm (NPR-1813)⁶, maar er is inmiddels ook een aantal buitenlandse producenten dat bureaustoelen produceert die aan de Nederlandse norm voldoet. Met betrekking tot werkplekken geldt dat de meeste werkplekken die voldoen aan de Europese norm, ook voldoen of eenvoudig kunnen voldoen aan het advies van de NPR-1813.

28. ACM concludeert dat uit het marktonderzoek niet is gebleken dat het beschikken over eigen productiefaciliteiten een doorslaggevend voordeel in termen van flexibiliteit en/of kostenvoordelen biedt en dat er voldoende mogelijkheden zijn voor concurrenten voor de inkoop van meubilair voor projectinrichting bij zowel binnenlandse als buitenlandse producenten, mede omdat er sprake is van overcapaciteit.
29. Gelet op het bovenstaande acht ACM het derhalve niet aannemelijk dat partijen als gevolg van de voorgenomen concentratie hun positie op de verkoopmarkt van meubilair voor projectinrichting kunnen versterken door het hebben van eigen productiefaciliteiten. De beoordeling van deze voorgenomen concentratie zal zich zodoende richten op de gevolgen voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting. Daarbij kan in het midden worden gelaten of er sprake is van een nader onderscheid naar de productie van meubilair voor projectinrichting enerzijds en de verkoop van meubilair voor projectinrichting anderzijds. De beoordeling van de voorgenomen concentratie wordt er niet door beïnvloed (zie de punten 48 tot en met 84).

(3) Beoordeling standpunt partijen verkoop van meubilair voor projectinrichting

30. Uit het marktonderzoek komt naar voren dat de markt voor verkoop van meubilair voor projectinrichting een gedifferentieerde en gefragmenteerde markt is. Voor de inrichting van projecten kunnen worden onderscheiden:
- verschillende type afnemers: zoals grote bedrijven en kleine zelfstandigen;
 - verschillende soorten producten: zoals bureaustoelen, zitmeubilair, bureaus, wandkasten,

⁶ Binnen de Europese Unie zijn in verschillende NEN certificaten normen voor maatvoering en inzetbaarheid van kantoormeubilair (bijvoorbeeld NEN EN 1335 voor bureaustoelen en NEN EN 527 voor tafels) vastgelegd. In Nederland is er een additioneel maatvoeringsprogramma voor bureaustoelen en werkplekken (tafels waaraan langer dan twee uur wordt gewerkt en die in hoogte verstelbaar zijn) neergelegd in de Nederlandse Praktijk Richtlijn 1813 - Richtlijn voor kantoormeubelen en hun toepassing bij de inrichting van administratieve ruimten en kantoren. Deze praktijkrichtlijn geeft additionele aanwijzingen om op een verantwoorde wijze administratieve ruimten en kantoren in te richten.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

- ladeblokken, archiefsystemen, receptiebalies, schooltafels, restaurantmeubilair;
- verschillende inkoopmethodes: namelijk (Europese) aanbestedingen of normale, onderhandse verkoop.

Verschillende type afnemers

31. In het besluit in zaak 6937/*Stonehaven – Andreas* is aangegeven dat er binnen de markt voor de productie en verkoop van kantoormeubilair mogelijk een nader onderscheid gemaakt kan worden naar de verkoop van kantoormeubilair aan (middel)grote ondernemingen enerzijds en verkoop van kantoormeubilair aan SOHO (*Small Office & Home Office*) anderzijds.⁷
32. De resultaten van het marktonderzoek in onderhavige zaak wijzen eveneens op een mogelijk nader onderscheid. In het marktonderzoek heeft het merendeel van de marktpartijen aangegeven dat SOHO mogelijk een nader te onderscheiden segment is, dat door andere aanbieders (met name zelfbedieningsbedrijven en *office supply* aanbieders) wordt bediend dan het niet-SOHO segment. Daarnaast blijkt uit het marktonderzoek dat er verschillen zijn in de voorkeuren van de afnemers in het SOHO en in het niet-SOHO segment en dat er in het SOHO segment minder complexe producten worden verkocht dan in het niet-SOHO segment.
33. Gelet op het bovenstaande zal in de beoordeling van onderhavige zaak hierna worden uitgegaan van een nader onderscheid naar de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen enerzijds en verkoop van meubilair voor projectinrichting aan SOHO (*Small Office & Home Office*) anderzijds.

Verschillen in soorten producten

34. Partijen stellen in lijn met de uitkomsten van het marktonderzoek dat nagenoeg alle ondervraagde concurrenten alle soorten meubilair voor projectinrichting kunnen leveren en dat in ieder geval bij aanbestedingen, de percelen werkplekmeubilair (bureaus/werktafels, kasten, wandsystemen, ladeblokken etc.), bureaustoelen en niet-standaard meubilair (b.v. kantines, receptiedesk, bankjes etc.) zowel gezamenlijk als ook afzonderlijk worden aanbesteed. Gelet hierop zal voor de beoordeling in onderhavige zaak worden uitgegaan van alle typen meubilair voor projectinrichting gezamenlijk.

⁷ Zie het besluit in zaak 6937/*Stonehaven – Andreas*, reeds aangehaald, punt 23. Met het SOHO segment worden ondernemingen met maximaal 10 werknemers bedoeld.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

Verschillende inkoopmethodes

35. Meubilair voor projectinrichting wordt in beginsel hetzij via (Europese) aanbestedingen hetzij via normale, onderhandse verkoop ingekocht.
36. Partijen geven aan dat er geen nader onderscheid gemaakt dient te worden tussen verschillende inkoopmethodes. Volgens partijen zijn er geen belemmeringen voor (buitenlandse) aanbieders van kantoormeubilair om succesvol mee te kunnen dingen in aanbestedingsprocedures, ongeacht het bedrijfsmodel van de aanbieder. Er zijn volgens partijen geen capaciteitsrestricties en merken- en klantentrouw is onbelangrijk. Verder kan eventuele onbekendheid met aanbestedingsprocedures eenvoudig worden geadresseerd zonder hoge kosten te maken en is de omvang van de aanbieder irrelevant bij een aanbesteding. Ook wijzen partijen er op dat de producten die middels aanbestedingen verkocht worden dezelfde producten zijn als bij normale, onderhandse verkoop en geven partijen aan dat er geen verschillen zijn in concurrentieparameters; zowel bij aanbestedingen als normale, onderhandse verkoop gaat het om het bieden van het beste totaalpakket.
37. Uit het marktonderzoek blijkt dat bij aanbestedingen de prijs verreweg de belangrijkste keuzefactor is en kwaliteit een beperktere onderscheidende rol speelt zolang een aanbieder maar aan de eisen van het bestek voldoet. Bij normale, onderhandse verkoop is de gunfactor groter en kan een aanbieder meer zijn kennis en ervaring inbrengen. De nadruk ligt hier minder op prijs.
38. Verder blijkt uit het marktonderzoek dat een aantal partijen aangeeft beperkt(er) mee te doen aan aanbestedingen dan aan normale, onderhandse verkoop. Voor kleinere (lokale) aanbieders zouden de kosten die samenhangen met aanbestedingen als relatief hoog worden ervaren. Ook zouden kleinere aanbieders barrières ondervinden om aan meerdere aanbestedingsprocedures tegelijkertijd mee te doen.
39. Via een inschatting van de kosten van (juridische) procedures, vereiste proefopstellingen, en administratieve lasten, worden de kosten om deel te nemen aan een aanbesteding op een bedrag van tenminste 5.000 euro per inschrijving beraamd. Uit het marktonderzoek is ook gebleken dat dealers vaak samenwerken met een producent van meubilair voor projectinrichting om een (aanbestedings)opdracht te winnen. Omdat een producent er ook belang bij heeft dat een dealer de opdracht wint, zal deze ook de nodige inspanningen willen verrichten om gezamenlijk met de dealer een goede inschrijving op te stellen.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

10/21

40. Tevens is in het marktonderzoek de verwachting uitgesproken dat eventuele drempels voor kleine spelers om in te schrijven bij aanbestedingen, zullen worden verlaagd door de per 1 april 2013 in werking getreden Aanbestedingswet 2012⁸. Deze wet geldt voor alle aanbestedingen door (semi-) publieke instellingen in Nederland. Maatregelen uit deze wet moeten leiden tot meer concurrentie doordat met name zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) en het midden- en kleinbedrijf betere toegang krijgen tot opdrachten en de administratieve lasten verlaagd worden⁹.
41. Voor buitenlandse aanbieders zou de Nederlandse NPR-1813 norm, die zou afwijken van de Europese norm mogelijk een barrière vormen tot de Nederlandse markt. Afnemers zijn evenwel vrij om de NPR-1813 al dan niet voor te schrijven, het betreft geen wettelijk verplichte norm. Uit het marktonderzoek is naar voren gekomen dat de NPR-1813 naar schatting in ongeveer 50% van de opdrachten wordt toegepast. Deze norm wordt echter meer toegepast bij aanbestedingen (ongeveer 70-80%) dan bij normale, onderhandse verkoop (ongeveer 40%). Overheidsinstanties, die verplicht zijn om aan te besteden passen de NPR-1813 relatief vaak toe, naar schatting in 80% van de opdrachten. Zoals aangegeven in punt 26-27 zijn er echter voldoende (buitenlandse) producenten die bureaustoelen en werkplekken aanbieden die voldoen aan de NPR-1813.
42. Uit bovenstaande blijkt dat de resultaten van het marktonderzoek aanwijzingen bevatten dat de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen middels aanbestedingen mogelijk een nader te onderscheiden markt vormt. Zo worden er andere concurrentieparameters genoemd en geeft een aantal partijen aan beperkt deel te (kunnen) nemen aan aanbestedingen, omdat zij bepaalde drempels ervaart, zoals de kosten van aanbestedingen en de NPR-1813 norm die bij aanbestedingen relatief veel vaker wordt voorgeschreven dan bij normale, onderhandse verkoop. Een mogelijk nader onderscheid kan in onderhavige zaak evenwel in het midden blijven aangezien de materiele beoordeling er niet door wordt beïnvloed (zie de punten 48 tot en met 84).

⁸ Wet van 1 november 2012, houdende nieuwe regels omtrent aanbestedingen (Aanbestedingswet 2012).

⁹ De belangrijkste wijzigingen ten opzichte van de Aanbestedingswet die van kracht was voor 1 april 2013 zijn: het perceelgebod (in beginsel moeten opdrachten opgedeeld worden in meerdere percelen), het clusterverbod (in beginsel mogen opdrachten niet onnodig worden samengevoegd), de geschiktheidseisen mogen in beginsel geen betrekking hebben op de hoogte van de omzet en alle opdrachten moeten worden aangekondigd op Tendermed.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

11/21

(4) Conclusie productmarkt

43. Op basis van het voorgaande wordt voor de beoordeling van onderhavige voorgenomen concentratie uitgegaan van i) een aparte relevante productmarkt voor de verkoop van meubilair aan SOHO en ii) een aparte relevante productmarkt voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen (niet-SOHO), waarbinnen mogelijk een aparte productmarkt te onderscheiden is voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen via aanbestedingen.
44. Aangezien Ahrend niet actief is op het SOHO segment, zal in het navolgende enkel worden ingegaan op de geografische omvang van en de mogelijke gevolgen van de voorgenomen concentratie op de mogelijke markt voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen en de mogelijke markt voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen middels aanbestedingen.

b) Relevante geografische markt

(1) Standpunt partijen

45. Volgens partijen is de relevante geografische markt tenminste nationaal. Partijen geven echter aan dat er tevens redenen zijn om, in afwijking van eerdere besluiten¹⁰, de geografische markt ruimer dan nationaal af te bakenen. Volgens partijen zijn er geen belemmeringen op het gebied van nationale standaarden of regelgeving. Ook zijn er volgens partijen geen significante prijsverschillen tussen de lidstaten van de Europese Unie. Dit standpunt wordt volgens partijen bevestigd door het grote aantal buitenlandse spelers op de Nederlandse markt en de activiteiten van partijen in het buitenland.

(2) Resultaten marktonderzoek

46. Hoewel de resultaten van het marktonderzoek aanwijzingen bevatten die duiden op een

¹⁰ Zie het besluit in zaak 2176/Ahrend - Samas, reed aangehaald en het besluit in zaak 6937/Stonehaven – Andreas, reeds aangehaald.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

mogelijke ruimer dan nationale markt, kan dit in onderhavige zaak in het midden worden gelaten omdat dit de materiele beoordeling niet beïnvloedt (zie de punten 48 tot en met 84).

(3) Conclusie relevante geografische markt

47. Er wordt in onderhavige besluit uitgegaan van een mogelijke markt voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen in Nederland en een mogelijke markt voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen middels aanbestedingen in Nederland.

c) Beoordeling

48. In het navolgende worden de mogelijke gevolgen van de voorgenomen concentratie voor de Nederlandse markt voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen en de Nederlandse markt voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen middels aanbestedingen aan de hand van (1) de marktomvang en marktaandelen, (2) de ontwikkeling van marktaandelen en (3) de concurrentiedruk van de VDB-Groep en andere partijen nader geanalyseerd.
49. Over de gevolgen van de voorgenomen concentratie zijn de meningen verdeeld. Een aantal concurrenten geeft aan te verwachten dat de positie van partijen wordt versterkt en vreest stevigere concurrentiedruk. Een aantal andere concurrenten geeft aan dat de concentratie mogelijk ook weer kansen biedt voor zichzelf of andere partijen, met name indien Ahrend en Gispen niet meer beide zouden (kunnen) inschrijven bij aanbestedingen. De afnemers die ACM gesproken heeft zien over het algemeen nog voldoende alternatieven.

(1) Marktomvang en marktaandelen

Nederlandse markt voor verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen

50. Zoals in punt 47 beschreven gaat ACM uit van een nationale markt voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen (niet-SOHO); waarbinnen mogelijk een aparte productmarkt te onderscheiden is voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen via aanbestedingen in Nederland.
51. Exacte cijfers omtrent de omvang van de Nederlandse markt voor de verkoop van meubilair

Openbare versie

Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

13/21

voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen zijn niet voorhanden. Naast een schatting van partijen heeft ACM op basis van een extern onderzoek en marktonderzoek onder concurrenten geprobeerd een inschatting te verkrijgen van de omvang van deze markt.

52. Partijen geven aan dat vanwege de grote diversiteit van producten het niet mogelijk is een omvang van de markt in volume te verstrekken¹¹. Partijen hebben een inschatting gemaakt van de omzet op de markt voor verkoop van meubilair voor projectinrichting in Nederland aan (middel)grote ondernemingen. Op basis van deze berekeningen schatten partijen de marktomvang op [700-800] miljoen euro in 2012.
53. De marktomvang is volgens partijen de afgelopen jaren gekrompen. In 2007 bedroeg de marktomvang naar schatting van partijen [meer dan 1] miljard euro. De sterkste daling heeft zich volgens partijen voorgedaan in de periode 2007-2009 (tot een geschatte marktomvang van [700-800] en [800-900] miljoen euro). Sinds 2009 is de marktomvang volgens partijen nagenoeg stabiel gebleven (licht gekrompen).
54. In de zaak 6937/*Stonehaven – Andreas* is de marktomvang bepaald aan de hand van afnemersonderzoek van Heliview. In het afnemersonderzoek van Keala – het Heliview Rapport Kantoorinrichtingsmarkt 2012 is de totale marktomvang voor de verkoop van kantoormeubilair in Nederland aan (middel)grote ondernemingen in 2011 bepaald op ongeveer 407 miljoen euro.¹²
55. Uit het marktonderzoek blijkt dat marktpartijen een zeer verschillende inschatting maken van de omvang van de markt. Deze inschatting loopt uiteen van 100 miljoen tot 1 miljard euro per jaar. Gemiddeld schatten marktpartijen de huidige omvang van de markt op 421 miljoen euro.
56. Indien wordt uitgegaan van een bandbreedte voor de marktomvang tussen 407 en [700-800]

¹¹ Ook in de zaken 2176/*Ahrend – Samas* en 6937/*Stonehaven – Andreas* is volstaan met een beoordeling op basis van omzet.

¹² Volgens partijen leidt het onderzoek van Keala tot een sterke onderschatting van de omvang van de markt. Partijen merken daarbij op dat weliswaar een deel van de omzet aan overige opdrachtgevers dan kantoren ook betrekking heeft op kantoorwerkplekken, omdat binnen zorginstellingen, onderwijsinstellingen etc. ook werkplekken bestaan. Echter de omzet die behaald wordt met de verkoop van kantoorwerkplekken aan dit type opdrachtgevers is volgens partijen significant minder in verhouding tot het kantoormeubilair dat aan deze opdrachtgevers wordt verkocht ten behoeve van andere toepassingen dan kantoorwerkplekken welke volgens partijen niet in het onderzoek van Keala worden meegenomen.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

miljoen euro, bedraagt het gezamenlijk marktaandeel van partijen op de Nederlandse markt voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen tussen de [20-30]% (Ahrend [10-20]% en Gispen [0-10]%) en [30-40]% (Ahrend [20-30]%, Gispen [10-20]%), waarbij Ahrend marktleider in Nederland is.

57. Op de Nederlandse markt voor verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen is naast partijen nog een groot aantal andere spelers actief. De VDB-Groep is na partijen de grootste Nederlandse aanbieder/producent van meubilair voor projectinrichting. Onder de VDB-Groep vallen verschillende ondernemingen, namelijk Drentea, Vepa, Eromes en Marko. Deze ondernemingen beschikken allen over eigen productiefaciliteiten en leveren hun producten deels rechtstreeks en deels indirect via dealers aan eindgebruikers. De VDB-Groep biedt een vergelijkbaar productportfolio als Ahrend en Gispen. De VDB-Groep heeft een marktaandeel tussen de [0-10]% en [0-10]%.
58. Daarnaast is er nog een grote groep overige aanbieders actief. Partijen schatten dat er in totaal meer dan 200 aanbieders van kantoormeubilair actief zijn in Nederland, waaronder Nederlandse producenten (niet zijnde Ahrend, Gispen en VDB-groep), buitenlandse producenten, dealers, *office supply* spelers, zelfbedieningsbedrijven en interieurbouwers. Het individuele marktaandeel van de overige aanbieders is beperkt (van bijna [0-5] tot maximaal [0-10]%). Alle overige aanbieders gezamenlijk hebben een marktaandeel tussen de [50-60]% en [70-80]%.

Tabel 1 Marktomvang en marktaandelen Nederlandse markt voor verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen 2012

	Partijen ([700-800] miljoen euro)	Keala (407 miljoen euro)
Ahrend	[10-20]%	[20-30]%
Gispen	[0-10]%	[10-20]%
Partijen	[0-30]%	[30-40]%
VDB-groep	[0-10]%	[0-10]%
Overige aanbieders	[70-80]%	[50-60]%

59. Op basis van het bovenstaande concludeert ACM dat partijen als gevolg van de concentratie marktleider worden op de markt voor verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen. De afstand tot concurrenten is relatief groot.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

Nederlandse markt voor verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen middels aanbestedingen

60. Op markten waarop opdrachten gegund worden middels aanbestedingen (biedmarkten) vormen marktaandelen over het algemeen een minder betrouwbare indicator van marktmacht, dan ze normaal gesproken zijn. ACM is zich hier bewust van, maar is van mening dat in onderhavige concentratie ook aan marktaandelen gewicht kan worden toegekend als indicatie van marktmacht en nabijheid, omdat er sprake is van frequente hoeveelheid aanbestedingen per jaar en ACM beschikt over aanbestedingsdata die betrekking heeft op een relatief lange periode (2007-2013).
61. Partijen hebben aan ACM data verstrekt over de verkoop van meubilair voor projectinrichting in Nederland middels aanbestedingen. De data heeft betrekking op de periode 2007-2013. Het betreft een database met [vertrouwelijk] aanbestedingen en een totale omzet van [vertrouwelijk] miljoen euro. Dat betekent gemiddeld [vertrouwelijk] aanbestedingen per jaar met een gemiddelde jaaromzet van [vertrouwelijk] miljoen euro.
62. Uitgaande van een marktomvang van tussen de 407 miljoen euro (Keala-rapport) en [700-800] miljoen euro (berekening partijen) in 2012, wordt tussen de [10-20]% en [20-30]% van de totale verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen via aanbestedingen verkocht. Het andere deel is normale, onderhandse verkoop.
63. Op basis van omzet bedraagt het gezamenlijke marktaandeel van partijen op de markt voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen via aanbestedingen in Nederland over de periode 2007-2013 [50-60]% (Ahrend [30-40]% en Gispen [20-30]%). Het marktaandeel van VDB-groep op deze markt bedraagt [10-20]% en het gezamenlijke marktaandeel van de overige spelers hierop bedraagt [30-40]% (maar individueel maximaal [0-10]%).
64. Op basis van het aantal aanbestedingen (volume) ligt het gezamenlijk marktaandeel van partijen lager dan op basis van omzet, namelijk op [40-50]% (Ahrend [20-30]% en Gispen [10-20]%).

15/21

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

Tabel 2 Marktaandelen Nederlandse markt voor verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen middels aanbestedingen (periode 2007-2013)

	Volume	Omzet
Ahrend	[20-30]%	[30-40]%
Gispen	[10-20]%	[20-30]%
Partijen	[40-50]%	[50-60]%
VDB-Groep	[10-20]%	[10-20]%
Overige spelers	[40-50]%	[30-40]%

16/21

65. Op basis van het bovenstaande concludeert ACM dat partijen als gevolg van de concentratie marktleider worden op de markt voor verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen middels aanbestedingen. Partijen beschikken op deze markt over een relatief hoog gezamenlijk marktaandeel ([50-60]%), waarbij de afstand tot concurrenten relatief groot is.

(2) Ontwikkeling marktaandelen

66. Uit de vergelijking van de periode 2007-2009 (de periode voorafgaande aan het besluit 6937/Stonehaven – Andreas) met de periode 2010-2013 (de periode na de overname door Ahrend van Aspa) blijkt dat het marktaandeel van partijen is toegenomen van [40-50]% naar [50-60]%. Het marktaandeel van de VDB-Groep is ook toegenomen (van [10-20]% naar [20-30]%), daarentegen is het gezamenlijke aandeel van de overige partijen (exclusief Aspa) afgenomen (van [30-40]% naar [20-30]%).
67. Op basis van het aantal gewonnen aanbestedingen (volume) ligt het gezamenlijk marktaandeel van partijen lager dan op basis van omzet. Als de periode 2007-2009 vergeleken wordt met de periode 2010-2012, dan blijkt dat [vertrouwelijk]. Over de gehele periode is Ahrend marktleider.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

Tabel 3 Marktaandelen Nederlandse markt verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen middels aanbestedingen (periode 2007-2009 en 2010-2013)

	Volume		Omzet	
	2007-2009	2010-2013	2007-2009	2010-2013
Ahrend	[20-30]%	[20-30] %	[30-40]%	[20-30] %
Gispen	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30] %
Partijen	[30-40]%	[40-50]%	[40-50]%	[50-60]%
VDB-Groep	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30] %
ASPA	[10-20]%	-	[10-20]%	-
Overige spelers (exclusief ASPA)	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30] %

17/21

(3) Concurrentiedruk

68. Bij de beoordeling van de mogelijke gevolgen van een voorgenomen concentratie op biedmarkten, zoals onderhavige markt, speelt nabijheid van partijen een belangrijke rol. Indien partijen elkaars meest nabije concurrent zijn, kan de onderlinge concurrentiedruk wegvallen na de concentratie.
69. Partijen geven aan dat ze niet elkaars meest-nabije concurrenten zijn. Zo waren er van de [vertrouwelijk] aanbestedingen voor meubilair voor projectinrichting in de periode 2010-2012, slechts [vertrouwelijk] aanbestedingen waaraan zowel Ahrend als Gispen deelnamen. Verder geven partijen aan dat Ahrend in deze periode slechts [vertrouwelijk] aanbestedingsopdrachten verloren heeft aan Gispen (van de in totaal [vertrouwelijk] opdrachtgevers die Ahrend in die periode heeft verloren). Dit is lager dan het marktaandeel van Gispen. Ahrend verloor in deze periode bijvoorbeeld [vertrouwelijk] opdrachten aan de VDB-Groep.
70. Partijen geven verder aan dat de aanbestedingsdata laten zien dat er veel verschillende aanbieders zijn die meedoen aan aanbestedingen (over de periode 2010-2012 [vertrouwelijk] verschillende inschrijvers) waarbij er veel verschillende winnaars (over de periode 2010-2012 [vertrouwelijk] verschillende winnaars) zijn. Hetgeen een indicatie is dat er voldoende concurrentiedruk is.
71. Over de periode 2007-2013 bedraagt het gemiddeld aantal inschrijvers per aanbesteding na

Openbare versie

Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

voorselectie tenminste [circa 4]¹³. Als Ahrend en Gispen beide deelnemen bedraagt het gemiddelde aantal inschrijvers [circa 5]. Dit aantal is ongeveer gelijk gebleven tussen 2007-2009 en 2010-2013. Het gemiddelde aantal 'overige spelers' was [ruim 2]. Dat betekent dat er naast Ahrend, Gispen en de VDB-Groep gemiddeld genomen ruimte was voor [circa 2] overige aanbieders om door de voorselectie te komen.

72. Ahrend neemt over de periode 2007-2013 deel aan zeer veel aanbestedingen ([vertrouwelijk]; [80-90] % van alle aanbestedingen in die periode), Gispen aan [vertrouwelijk] ([vertrouwelijk]; [40-50] %) van alle aanbestedingen in die periode. Ahrend en Gispen nemen beide deel aan [vertrouwelijk] aanbestedingen ([30-40] %). Aan [vertrouwelijk] aanbestedingen ([0-10] %) nemen Ahrend en Gispen beide niet deel.
73. Naast Ahrend en Gispen neemt ook de VDB-Groep (Eromes, Vepa, Drentea en Marko) deel aan veel aanbestedingen ([vertrouwelijk]; [30-40] % over de periode 2007-2013).
74. Daarnaast zijn er heel veel overige aanbieders die incidenteel deelnemen (naast partijen en de VDB-Groep zijn er ongeveer [vertrouwelijk] verschillende inschrijvers in de periode 2007-2013 en [vertrouwelijk] verschillende winnaars). In totaal was er bij [80-90] % van alle aanbestedingen minimaal één overige aanbieder betrokken.
75. De categorie overige aanbieders is zeer divers. Er is nog een aantal andere Nederlandse producenten (naast partijen en de VDB-Groep) en daarnaast zijn er dealers en buitenlandse producenten. Zowel andere Nederlandse als buitenlandse producenten leveren deels rechtstreeks aan afnemers, maar maken daarnaast ook gebruik van dealers. Bij (grotere) aanbestedingsopdrachten trekken producenten en dealers soms ook gezamenlijk op richting de afnemer. Uit het marktonderzoek komt naar voren dat andere producenten (dan partijen en de VDB-Groep) en dealers over een vergelijkbaar productaanbod als partijen beschikken (zowel de standaard werkplekken en bureaustoelen, maar ook het maatwerk meubilair en *soft seating*). Wel zijn er enkele aanbieders die zich specifiek richten op bepaalde segmenten, zoals bijvoorbeeld basisscholen. Daarnaast zijn er nog *office supply* spelers (b.v. Staples) en zelfbedieningsbedrijven (b.v. Ikea) actief die evenals partijen meubilair verkopen voor projectinrichting. Uit het marktonderzoek komt naar voren dat deze partijen zich primair richten op de normale, onderhandse verkoop en niet of zeer beperkt deelnemen aan aanbestedingen.

¹³ Aangenomen kan worden dat het daadwerkelijk gemiddeld aantal inschrijvingen hoger is, omdat partijen van een groot aantal aanbestedingen niet weten hoeveel aanbieders in totaal hebben ingeschreven. In deze gevallen is alleen uitgegaan van het aantal bij partijen bekende inschrijvers.

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

19/21

76. In het marktonderzoek onder concurrenten en afnemers worden Ahrend en Gispen veelvuldig als concurrenten genoemd. Echter ook de VDB-Groep en overige aanbieders worden als concurrent genoemd. Tevens worden door concurrenten en afnemers niet allemaal dezelfde concurrenten genoemd. Over het algemeen wordt de positie van partijen met name als sterk gezien bij (de grotere) aanbestedingsopdrachten.
77. Nader onderzocht is tevens of er segmenten zijn waar Ahrend en Gispen veel sterker (of zwakker) zijn en of in alle mogelijke segmenten overige aanbieders en/of de VDB-Groep in voldoende mate deelnemen en winnen om een volwaardig concurrent te kunnen zijn.
78. Uit de analyse naar omvang van de opdracht blijkt dat Ahrend en Gispen relatief gezien meer aanbestedingen winnen als de omvang van de opdracht groter wordt. Echter ook de VDB-Groep ([20-30]%) en overige aanbieders ([20-30]%) winnen bij opdrachten boven de 1 miljoen euro nog een aanzienlijk aantal opdrachten. Tevens blijkt dat er ook bij deze grotere opdrachten gemiddeld meer dan 2 overige spelers inschrijven. In de periode 2007-2013 waren er in totaal [vertrouwelijk] aanbestedingen boven 1 miljoen euro, waaraan [vertrouwelijk] overige spelers hebben deelgenomen en die in totaal [vertrouwelijk] verschillende overige winnaars kenden.
79. Uit de analyse naar afnemerscategorie, waarbij onderscheiden zijn: zorg, non-profit, profit en onderwijssector, blijft - ondanks dat enkele verschillen ontstaan ten opzichte van het gemiddelde - het beeld hetzelfde. De overige partijen winnen gezamenlijke een relatief groot deel van de aanbestedingen (van [10-20]% in het onderwijs tot [40-50]% in de profit sector; non-profit en zorg liggen daar tussenin). De VDB-Groep wint aanbestedingen in alle sectoren (marktaandeel tussen de [10-20]% en [20-30]%), waarbij weliswaar het aantal gewonnen aanbestedingen in de zorgsector achterblijft ([0-10]%).
80. Partijen hebben daarnaast een analyse over een zeer beperkt aantal aanbestedingen overgelegd, waarvan bekend is wie er runner-up was op het moment dat Ahrend won. Vanwege het feit dat het aantal geanalyseerde aanbestedingen zeer beperkt is, betrekking heeft op een korte periode en niet representatief qua omvang en qua type afnemer is voor de totale dataset, zijn op basis van deze runner-up analyse geen relevante conclusies te trekken.
81. Aangezien de runner-up analyse geen betrouwbaar resultaat heeft kunnen bieden, is getracht om op een andere manier de mate van nabijheid te identificeren. Hierbij is gekeken naar de mate waarin het marktaandeel van Ahrend daalt, indien Gispen en/of de VDB-Groep

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

20/21

deelneemt aan een aanbesteding. Hieruit blijkt dat het aandeel van Ahrend op basis van waarde voor de aanbestedingen waaraan Gispen en de VDB-Groep niet deelnemen circa [50-60]% bedraagt. Bij deelname van Gispen of de VDB-Groep daalt het aandeel van Ahrend naar [20-30]% respectievelijk [20-30]%. Dit is een aanwijzing dat de concurrentiedruk vanuit de VDB-Groep op Ahrend gelijkwaardig is aan de druk die Gispen uitoefent op Ahrend. De VDB-Groep en Gispen lijken beide nabije concurrenten van Ahrend te zijn.

82. Ook gezien vanuit Gispen kan een soortgelijke conclusie worden getrokken. Het aandeel van Gispen voor alle aanbestedingen waaraan de VDB-Groep niet deelneemt is op basis van waarde [40-50]% en daalt tot [20-30]% zodra de VDB-Groep deelneemt. De VDB-Groep lijkt derhalve in ieder geval ook een nabije concurrent van Gispen te zijn. Aangezien Gispen slechts aan [vertrouwelijk] aanbestedingen deelneemt waaraan Ahrend niet deelneemt, zijn er te weinig waarnemingen om de invloed van wel of niet deelname van Ahrend op het marktaandeel van Gispen te analyseren.
83. Op basis van het bovenstaande concludeert ACM het volgende ten aanzien van de VDB-groep. Gegeven het feit dat (i) het marktaandeel op de markt voor de verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen via aanbestedingen in Nederland van de VDB-Groep vergelijkbaar is met dat van Gispen, (ii) het marktaandeel van VDB-groep de afgelopen drie jaar gestegen is, (iii) de VDB-Groep een vergelijkbaar productportfolio als Ahrend en Gispen aanbiedt en (iv) succesvol is zowel op de verkoop via aanbestedingen als via normale, onderhandse verkoop en (v) uit de analyses van de aanbestedingen naar voren komt dat het marktaandeel van Ahrend en Gispen aanzienlijk daalt als de VDB-Groep deelneemt aan de aanbesteding, is het aannemelijk dat de VDB-Groep aanzienlijke concurrentiedruk uitoefent op partijen.
84. Op basis van het bovenstaande concludeert ACM het volgende ten aanzien van de positie van overige aanbieders. Er zijn heel veel overige aanbieders die incidenteel deelnemen. Partijen komen echter gemiddeld genomen altijd [circa 2] overige partijen tegen bij aanbestedingen. Deze overige partijen winnen ook regelmatig aanbestedingen. Op basis van het bovenstaande concludeert ACM dat het aannemelijk is dat er aanzienlijke concurrentiedruk uitgaat op partijen van de totale groep van overige aanbieders.

d) Conclusie

85. Hierboven is vastgesteld dat de positie die Ahrend en Gispen gezamenlijk zullen innemen met name bij verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen via

Openbare versie
Besluit in zaak 13.0833.22/HAL - Gispen

aanbestedingen in Nederland niet onaanzienlijk is. Na de voorgenomen concentratie zal er echter nog voldoende concurrentiedruk op partijen resteren.

86. Gelet op bovenstaande is het niet aannemelijk dat de voorgenomen concentratie tussen HAL en Gispen zal leiden tot een significante belemmering van de effectieve concurrentie op de Nederlandse markt voor verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen noch op de mogelijke Nederlandse markt voor verkoop van meubilair voor projectinrichting aan (middel)grote ondernemingen via aanbestedingen .

21/21

VI. CONCLUSIE

87. Na onderzoek van deze melding is ACM tot de conclusie gekomen dat de gemelde operatie binnen de werkingssfeer valt van het in hoofdstuk 5 van de Mededingingswet geregelde concentratietoezicht. Zij heeft geen reden om aan te nemen dat die concentratie de daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan op significante wijze zou kunnen belemmeren.

88. Gelet op het bovenstaande deelt ACM mede dat voor het tot stand brengen van de concentratie waarop de melding betrekking heeft geen vergunning is vereist.

Datum: 16 december 2013

Autoriteit Consument en Markt,

namens deze

W.g.
Mr. G.J.C.M. Bakker
Directeur Mededinging

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

