

Kommission der Europäische Gemeinschaften¹

Betreff: Fall Nr. COMP/M.2609 - HP / Compaq

Bekanntmachung vom 20.12.2001 gemäß Art. 4 der FusionskontrollVO

1. Am 20.12.2001, erhielt die Kommission die Mitteilung über eine bevorstehende Konzentration gemäß Art. 4 der FusionskontrollVO, nachdem das US-Unternehmen Hewlett-Packard ("HP") im Sinne von Art 3(1)(b) der VO die Kontrolle über das gesamte US-Unternehmen Compaq durch Aktienkauf erlangte.
2. Nach Prüfung der Mitteilung hat die Kommission beschlossen, dass die bekannt gegebene Maßnahme in den Bereich der Fusionskontrolle fällt und dass diese Konzentration keine ernsthaften Zweifel bezüglich ihrer Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWG Vertrag hervorruft.

I. Die Parteien

3. HP ist ein weltweiter Lieferant von Computer-Hardware (einschließlich PCs, Handhelds, Workstations, Servern und Speicherungssystemen), -Abbildungssystemen (einschließlich Druckern), -Software und -Service.
4. Compaq ist ein weltweiter Lieferant von Unternehmenstechnologie und -lösungen. Compaq entwirft, entwickelt, produziert und vermarktet Hardware (einschließlich PCs, Handhelds, Workstations, Servern und Speicherungssystemen), Software und Service.

¹ Eigenübersetzung, keine Haftung für Übersetzungsfehler.

Die als weniger relevant angesehenen Teile sind ausgelassen und durch (...) gekennzeichnet; vertrauliche Informationen sind ausgelassen, die Auslassungen durch [...] gekennzeichnet.

II. Die Maßnahme und die Konzentration

5. Die bekannt gegebene Maßnahme besteht in der Erlangung der alleinigen Kontrolle über Compaq als Ganzes durch HP. Im Ergebnis wird Compaq eine Tochtergesellschaft von HP werden. Die Maßnahme stellt daher eine Konzentration im Sinne von Art 3(1)(b) der VO dar.

(...)

IV. Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt

(...)

B. Wettbewerbsrechtliche Beurteilung

PCS

27. Sowohl HP als auch Compaq sind im EWR in der Belieferung von PCs wie oben beschrieben aktiv. Beide Parteien bieten PCs für den privaten wie für den geschäftlichen Einsatz an. Die Parteien haben angezeigt, dass HP [...] % seiner Verkäufe im EWR an Geschäftskunden über verschiedene indirekte Absatzwege (Zwischenhändler) macht und [...] % der Verkäufe an Konsumenten erfolgen. Entsprechend der Angaben der Parteien, erfolgen auch [...] % der Verkäufe von Compaq im EWR über verschiedene indirekte Absatzwege. Verkäufe an Konsumenten betragen [...] %, während nur [...] % der Verkäufe von Compaq im EWR direkte Geschäfte mit Endverbrauchern sind.
28. In der PC Industrie gibt es einen sehr starken Wettbewerb. HP und Compaq haben hier Konkurrenz nicht nur von eingesessenen Gesamtausrüstern wie Acer, Dell, Fujitsu-Siemens, IBM und NEC-Packard Bell (zumindest bei Desktops und Laptops) und eingesessenen Marktteilnehmern wie Toshiba, die sich auf bestimmte Produktgruppen (beispielsweise Notebooks) spezialisieren, sondern auch von lokalen Billiganbietern wie z.B. Vobis, Actebis oder Gericom.

29. Der Eintritt in und die Ausweitung der Aktivitäten auf dem PC-Markt werden erleichtert durch die verbreitete Verfügbarkeit von Vertragsherstellern, die PC-Komponenten produzieren und anpassen. HP, Compaq und andere führende Verkäufer von PCs haben bereits starke Abhängigkeiten zu diesen Herstellern. Die Parteien haben weiterhin argumentiert, dass Intel Standards festsetzt, die von jedem Hersteller aufgegriffen werden können, wodurch Computer mit minimalem Forschungs- und Entwicklungsaufwand produziert werden können. Durch diese Vorgehensweise kann Intel kleinere und neu eintretende Marktteilnehmer unterstützen, wodurch bezüglich der Teilnahme am Endverbrauchermarkt weiterhin Wettbewerb besteht.
30. Vor diesem Hintergrund führt die Verbindung PC-Aktivitäten von HP und Compaq im EWR zu einem Gesamtmarktanteil von ca. [20-25 %] (Zahlen von 2000) mit Mitbewerbern wie Fujitsu-Siemens, Dell und IBM mit Anteilen von [10-15 %], [10-15%] und [5-10%].
31. Wenn man zwischen Endverbraucher- und Geschäftskundenmarkt EWR-weit unterscheidet, erzielte das fusionierte Unternehmen bei den Konsumenten (über sämtliche Vertriebswege) einen Marktanteil von [15-20%] (Zahlen von 2000) mit Fujitsu-Siemens ([10-15%]), NEC ([10-15%]) und Dell ([0-5%]) als Hauptkonkurrenten. Bei Unternehmenskunden erzielte es ca. [25-30%] Marktanteil (Zahlen von 2000), jedoch folgt eine Einheit starker und gut positionierter Mitbewerber wie Dell ([10-15%]), IBM ([10-15%]) und Fujitsu-Siemens ([5-10%]).
32. Während das fusionierte Unternehmen in einigen Mitgliedsstaaten eine starke Präsenz im Einzelhandel haben wird, haben die Ergebnisse der Untersuchung bestätigt, dass die grundsätzliche Dynamik des Marktes in Verbindung mit der Anwesenheit einer ausreichenden Anzahl von anderen Lieferanten, die zwar kleinere Marktanteile haben aber dennoch zuverlässig sind, sowie die Praxis, dass keine Exklusivverträge zwischen (Original-)Herstellern und Einzelhandel geschlossen werden, das fusionierte Unternehmen davon abhalten wird, in wettbewerbsschädigende Gepflogenheiten zu verfallen, die geeignet sind Mitbewerber und Konsumenten zu schädigen.

33. Folglich führen sowohl die Anzahl der Mitbewerber und deren Größe und Mittel, als auch die Tatsache, dass an diesem Markt enormer Wettbewerb herrscht und der Eintritt in diesen Markt einfach erfolgen kann, zu der Schlussfolgerung, dass, soweit PCs betroffen sind, die angestrebte Transaktion nicht geeignet ist, ernsthafte Zweifel bezüglich ihrer Vereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt hervorzurufen.
34. Zuletzt hat die Kommission untersucht, ob dem neuen Unternehmen HP aufgrund der bestehenden Führungsposition von HP auf dem Druckermarkt und der gesteigerten Einzelhandelspräsenz des fusionierten Unternehmens die Möglichkeit verliehen wird, seine Position auf dem Druckermarkt zu stärken.
35. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung haben gezeigt, dass unter anderem wegen des mäßigen Anteils des fusionierten Unternehmens am relevanten PC-Markt und der begrenzten Stoßkraft von kombinierten PC- und Druckerverkäufen in dem Marktanteil, den das neue Unternehmen HP auf dem Druckermarkt hat, die angestrebte Maßnahme nicht geeignet ist, HP die Fähigkeit zu verleihen, Wettbewerb auf dem Druckermarkt auszuschließen.

(...)

Server

39. Bei Einstiegsmodellen hätte das vereinte Unternehmen eine Markführerschaft von ca. [40-45%] Marktanteil in einem relativ konzentrierten Markt mit sechs führenden Marktteilnehmern (Compaq [25-30%], HP [15-20%], IBM [15-20%], Dell [5-10%], Sun [10-15%], und Fujitsu-Siemens [5-10%] Marktanteil), die zusammen einen Marktanteil von [85-90%] haben. Die Marktuntersuchung hat trotzdem ergeben, dass ein so hoher Marktanteil in diesem sich technologisch rapide ändernden Servermarkt nicht gleichgesetzt werden kann mit Marktmacht. Während der letzten fünf Jahre waren die Marktanteile von HP und Compaq höchst volatil, während Dell kontinuierlich seinen Marktanteil vergrößert und seine Verkaufszahlen während der letzten drei Jahre verdoppelt hat. Das Unternehmen Dell, das aufgrund seines Direkt-Vertriebsmodells des "built-to-order" erhebliche Kostenvorteile genießt, wird vom

Markt als dynamischer und preislich aggressiver Mitbewerber mit kostengünstigen und technologisch fortschrittlichen Angeboten angesehen. Dell's beschränkte Möglichkeiten im Service werden durch Allianzen mit EDS und Unisys ausgeglichen. Weiterhin bietet Dell durch Marketing-Allianzen mit Technologie-Lieferanten wie Unisys fortgeschrittene technische Lösungen an.

40. IBM wird vom Markt als starke und dynamische Macht im Wettbewerb angesehen, die aggressiv versucht, seinen Marktanteil durch Einführung innovativer Multi-Plattform-Produkte zu steigern und seine Stärken in Software und Service auszunutzen. Sun, der führende Lieferant von Unix-basierten Servern, hat durch Vermarktung seiner SPARC/Solaris Server im Bereich der Einsteiger und Mittelklassemodelle konstant einen Marktanteil von 10%+ gehalten. Obwohl Sun zunehmend auf den Servermarkt für Einsteiger zielt, hat die Marktuntersuchung dennoch gezeigt, dass Sun's Wettbewerbsmacht geeignet ist, das obere Ende des Einsteigermarkts zu fokussieren. Die Präsenz von Fujitsu-Siemens ist hauptsächlich begrenzt auf den EWR und die ursprüngliche Marktführerschaft in Deutschland und Österreich. Das Unternehmen bietet eine komplette Serie von Einsteigermodellen mit technologisch fortgeschrittenen Produkten, die auf Sun's SPARC/Solaris-Plattform basieren. Abgesehen davon, dass Fujitsu-Siemens selbst ein existenzfähiger und dynamischer Mitbewerber ist, hat das Unternehmen technologische und distributive Fähigkeiten durch die anderen Fujitsu gehörenden Unternehmen wie ICL und Amdahl. Andere Mitbewerber wie NEC/Bull, NCR, Unisys, Toshiba, Hitachi und Acer haben die Fähigkeit, auf jeden Preisanstieg am Markt zu reagieren.

41. Obwohl "No-Name"-Hersteller an einem Mangel am Bekanntheitsgrad ihrer Marken leiden, steigern diese Marktteilnehmer ihren Wettbewerbsdruck am unteren Ende des Einstiegsbereichs des Servermarkts, und dies geschieht mit aktiver Unterstützung von Intel. Die Existenz von "No-Name"-Herstellern verdeutlicht, dass dieser Teil des Markts immer mehr einem Gebrauchsgütermarkt entspricht und dass die Eintrittsbarrieren relativ niedrig sind, da Komponenten und Produktionskapazität frei verfügbar sind. Diese Anreize und die Notwendigkeit, dass die Lieferanten von Standardteilen von Servern, wie Intel und Microsoft, starken Wettbewerb mit nachgelagerten Hardware-Herstellern aufrecht erhalten müssen, ist ein effektives Vehikel für Wettbewerb und beschränkt die Einkaufsmacht von dem fusionierten

Unternehmen HP/Compaq. Auf jeden Fall ist, angesichts einer verstärkten Einkaufsmacht des fusionierten Unternehmens, festzuhalten, dass IBM und Sun von der Größe her vergleichbar sind und dass Dell die günstigere Kostenstruktur aufweist.

42. Im Gegensatz zu Dell hängen die anderen Mitbewerber am Markt für Einstiegsserver beim Verkauf von Vertriebspartnern ab. Diese Wiederverkäufer arbeiten nicht mit Exklusivverträgen und sind nur mit geringen Kosten konfrontiert, wenn sie den Lieferanten wechseln. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass die Wiederverkäufer nicht fürchten, dass das neue Unternehmen Marktmacht genießen wird und einige haben tatsächlich angezeigt, dass das neue Unternehmen HP einen Rückgang der Verkaufszahlen erleiden wird, da die Kunden Lieferanten wechseln werden, um eine "Multi-Hersteller"-Strategie aufrecht zu erhalten.
43. Die Untersuchung hat weiterhin gezeigt, dass nicht die engsten Wettbewerber des jeweils anderen in diesem Markt sind und dass preisbewusste Kunden zuversichtlich sind, andere Lieferanten zu finden. Genauso liegt der Fall bezüglich Innovation. Während Compaq als technologischer Marktführer angesehen wird, [...]. Einige kleinere Mitbewerber auf dem Servermarkt haben Bedenken geäußert. Die Hauptkonkurrenten von HP/Compaq erwarten, unmittelbar von der Fusion zu profitieren.
44. Im Markt für mittlere und große Server ergänzen sich die Produkte der Parteien hauptsächlich. Während HP in diesem Markt ein starker und innovativer Mitbewerber im Bereich Unix ist, litt Compaq unter mangelnder Marktakzeptanz seiner Unix-Plattform. Compaq's eigene Alpha Prozessor-Plattform war nicht in der Lage, in die Marktführerschaft von Sun und IBM² einzudringen, abgesehen von high-end Nischenapplikationen, die von der Himalaya-Plattform bedient werden.

² Die Marktanteile bei den mittleren Servern betragen: HP [15-20%], Compaq [5-10%], Sun [25-30%], IBM [25-30%], Fujitsu-Siemens [5-10%], NEC/Bull [5-10%]. Die Marktanteile bei hochwertigen Servern betragen: HP [0-5%], Compaq [0-5%], IBM [50-55%], Fujitsu-Siemens [15-20%], Sun [5-10%], Unisys [5-10%], NCR [5-10%].

45. Um seinen dritten Platz auf diesem Markt abzusichern, hat HP in Kooperation mit Intel einen Nachfolger seines PA-RISC-Prozessors entwickelt. Diese 64-bit Itanium-Prozessor -Familie ("IPF") zielt auf den Markt für mittlere Server, könnte aber in einigen Jahren auch als nächste Prozessor-Generation für Einsteigermodelle dienen. Die IPF ist, im Gegensatz zu IBM's Power 4 und Sun's SPARC 64-bit, als offene Plattform ausgelegt, auf der Windows-, Linux- und Unix-Betriebssysteme laufen.
46. Da Intel sowohl einen Anreiz, als auch die Fähigkeit hat, die Konkurrenten von HP anzuspornen, Angebote auf der Basis von Itanium-Prozessoren zu entwickeln, um ein kritisches Marktvolumen aufzubauen, und da weder HP's noch Compaq's Beziehung zu Intel als eine exklusive betrachtet werden kann, ist es unwahrscheinlich, dass das neue Unternehmen die Fähigkeit oder einen Anreiz hat, weiteren Mitbewerbern vom Zugang zu IPF auszuschließen.
47. Die IPF wird nicht als geeignet angesehen, dazu zu führen, dass entweder die Position des neuen Unternehmens auf dem Einstiegsmarkt gestärkt wird, noch dass die Innovation auf diesem Markt nachlässt. [...]. Wenn sie erfolgreich ist, kann ernsthaft erwartet werden, dass durch IPF der Wettbewerb auf dem Markt für mittlere Server, zielend auf die Marktführerschaft von IBM und Sun, zunimmt.

(...)

Service

50. Das neue Unternehmen wird seine Position am gesamten Markt für IT-Service stärken, aber mit einem Anteil von [0-5%] am EWR-weiten Markt wird es mit weitem Abstand zu IBM Global Services (Marktanteil zwischen [5 und 10%]) der zweitwichtigste Mitbewerber bleiben. Darüber hinaus wird es starkem Wettbewerb insbesondere von EDS (Marktanteil [0-5%]), Cap Gemini Ernst & Young (Marktanteil [0-5%]), Accenture und Siemens Business Services (Marktanteil [0-5%]) ausgesetzt sein. Momentan scheint IBM (mit einem Marktanteil, der mehr als doppelt so hoch ist wie derjenige des nächsten Mitbewerbers, EDS) das einzige IT-Unternehmen zu sein, das die Größe und Breite der Produkt- und Servicepalette

aufweist, um den Wünschen von Geschäftskunden nach Komplettlösungen zu begegnen. [...]

51. Um die Unabhängigkeit ihrer Entscheidungen beim Kauf von IT zu gewährleisten, haben die Kunden auch ihren Wunsch ausgedrückt, die Auswahl des Service-Unternehmens von der des Hardware-Lieferanten zu trennen. Service-Unternehmen, die nicht vertikal mit Hardware-Lieferanten verbunden sind, werden daher als effektiver und neutraler angesehen, und haben jedenfalls nicht-exklusive Allianzen mit großen Ausrüstern und Software-Verkäufern geschlossen, was ihnen einen bevorrechtigten Zugang zu deren Know-how und Ressourcen ermöglicht.
52. Das fusionierte Unternehmen wird nur in einem Segment des EWR-weiten Markt für IT-Service einen Anteil von über 15% haben: bei Wartung von Hardware, wo der Marktanteil [15-20%] erreichen wird. Obwohl das fusionierte Unternehmen in einem speziellen Segment des Markts der größte Teilnehmer sein wird, wird es dennoch starkem Wettbewerb von Xerox (Marktanteil [5-10%]), IBM Global Services (Marktanteil [5-10%]) und Siemens Business Services (Marktanteil [5-10%]) ausgesetzt sein.
53. Bei einer Analyse auf Basis nationaler Märkte wird das neue Unternehmen HP nur in Griechenland Marktanteile von über 15% beim IT-Service haben (nämlich [15-20%]). Dies ist das Ergebnis der besonders hohen Anteile bei Segmenten wie Service bei Erziehung und Unterricht ([20-25%]), Software-Wartung ([25-30%]), Service im Bereich der Durchführung von Transaktionen ([20-25%]) und Hardware-Wartung([35-40%]) in diesem Mitgliedsstaat.
54. Soweit Hardware-Wartung betroffen ist, wird das neue Unternehmen HP Marktanteile von oder über 15% in den folgenden Ländern haben: Dänemark ([15-20%]), Finnland ([15-20%]), Deutschland ([15-20%]), Griechenland ([35-40%]), Italien ([25-30%]), Spanien ([15-20%]), Niederlande ([15-20%]), Belgien ([15-20%]), Irland ([35-40%]). Außerdem wird das fusionierte Unternehmen einen Anteil von ([15-20%]), des Irischen Markts für Service bei Erziehung und Unterricht haben. Trotzdem sind die führenden Unternehmen in den genannten Ländern am Markt präsent, zudem eine ansehnliche Zahl von neuen Teilnehmern. In jedem Fall werden

die Einstiegsbarrieren als recht niedrig angesehen, da sich Service-Angebote rasant ändern und neue Teilnehmer mit den richtigen Fähigkeiten schnell auf die sich ändernden Wünsche der Kunden reagieren können.

V. Schlussfolgerung

55. Angesichts der obigen Erwägungen hat die Kommission beschlossen, dass die angestrebte Transaktion nicht geeignet ist, eine marktbeherrschende Stellung zu schaffen oder auszubauen, als deren Folge effektiver Wettbewerb im EWR oder einem erheblichen Teil dieses Gebiets erheblich behindert würde.

56. Wegen der obigen Gründe hat die Kommission beschlossen, der angestrebten Maßnahme nicht zu widersprechen und sie für konform mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWG-Vertrag zu erklären. Dieser Beschluss wurde unter Anwendung von Artikel 6(1)(b) der FusionskontrollVO getroffen.

Unterschrift MONTI