

## **NOTAT**

Dato: 30. november 2022  
Sag: 22/03069  
Sagsbehandler:  
CHAR/NVH/KWS/KBA/SCS/MMO

### **Godkendelse af Atea A/S' erhvervelse af enekontrol over KMD A/S' forretningsenhed KMD "Product and Services"**

#### **1. Sagsfremstilling**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 30. maj 2022 en almindelig anmeldelse af Atea A/S' ("Atea") erhvervelse af enekontrol over KMD A/S' forretningsenhed KMD "Product and Services" ("KMD PS"), jf. konkurrencelovens § 12 b. Ifølge § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor styrelsen ud over en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 16. september 2022.

Parterne blev den 21. oktober 2022 orienteret om, at fusionen overgik til fase II, idet der var behov for en særskilt undersøgelse af fusionen. Fristen for behandling af fusionen i fase II udløber derfor den 27. februar 2023. Styrelsen sendte den 28. oktober 2022 en meddelelse om betænkeligheder ("MOB") til parterne.

#### **1.1 Parterne og deres aktiviteter**

**Atea** er et af flere datterselskaber til Atea ASA, som er hjemmehørende i Norge og børsnoteret på Oslo Børs. Atea ASA har datterselskaber med forretningsaktiviteter inden for IT-sektoren i Danmark, Sverige, Norge, Finland, Letland, Estland og Litauen.

Atea sælger standard computer software og computer hardware med tilhørende accessoriske tjenesteydelser til professionelle slutkunder, som omfatter offentlige kunder og private erhvervskunder i bl.a. Danmark. Accessoriske tjenesteydelser kan f.eks. være softwareudrulning (typisk i forbindelse med salget af software) eller software asset management (hovedsageligt tjek af kundens licenser).

Atea udbyder herudover generelle IT-løsninger, herunder outsourcing og drift, løsninger inden for IT-infrastruktur, omfattende bl.a. dataløsninger, kommunikationsløsninger, netværksløsninger, herunder installation og vedligeholdelse af netværksløsninger samt drift heraf, IT-rådgivning og IT-konsultation.

**KMD PS** er en forretningsenhed i KMD A/S, der ultimativt er ejet og kontrolleret af NEC Corporation, Japan.

**KONKURRENCE- OG  
FORBRUGERSTYRELSEN**

**KONKURRENCERÅDET**

KMD PS sælger standard computer software og computer hardware til hovedsagligt offentlige kunder i Danmark. Endvidere udbyder KMD i meget begrænset omfang tilhørende accessoriske tjenesteydelser.

### **1.2 Transaktionen**

Den anmeldte fusion indebærer, at Atea erhverver aktiverne i og dermed enekontrol over KMD PS. Den anmeldte fusion medfører således et kontrolskifte og udgør en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

### **1.3 Jurisdiktion og anmeldelsespligt**

De deltagende virksomheder er Atea og KMD PS. Ifølge det oplyste havde Atea i 2020 en omsætning på [xxx] mio. kr. i Danmark. KMD PS havde i 2020 en omsætning på [xxx] mio. kr. i Danmark.

Eftersom de deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er der tale om en fusion omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol, jf. konkurrencelovens kapitel 4.

## **2. Markedsbeskrivelse**

IT-markedet kan generelt opdeles i tre underkategorier bestående af henholdsvis i) IT-services, ii) computer hardware og iii) computer software.

IT-services skal forstås som fx udvikling og salg af individuelt tilpasset eller udviklet software, installation og rådgivning m.v.

Computer hardware omfatter fx PC'er, skærme, netværkshardware, servere, printere, tablets og smartphones.

Computer software omfatter fx standardsoftware som Microsoft Office 365, cloud licenser, forskelligt sikkerhedssoftware og Adobe software.

Både i forhold til computer hardware og computer software gælder det, at der både findes standardprodukter og specialiserede produkter.

IT-markedet omfatter en række forskellige aktører, herunder producenter, importører og distributører samt detailforhandlere.

Producenter sælger deres IT-produkter til detailhandlere og til slutkunderne, enten direkte eller gennem distributører.

Detailforhandlere, som Atea og KMD PS, køber typisk IT-produkter fra producenter, importører eller distributører og sælger til slutkunder, herunder private erhvervs-kunder, offentlige kunder og/eller privatkunder.

Offentlige kunder omfatter staten, regioner og kommuner. Offentlige kontrakter, som er omfattet af udbudsloven anvendelsesområde, kan udbydes som en rammeaftale, som er en løbende aftale en ordregiver kan indgå med en eller flere leverandører.<sup>1</sup> En rammeaftale fastlægger rammen og vilkårene for de kontrakter, som skal indgås i løbet af en fastsat periode. Offentlige kunder foretager i vidt omfang deres indkøb gennem udbud af rammekontrakter, fx via Staten og Kommunernes Indkøbsservice.

De offentlige kunders rammeaftaler vedrører bl.a. standardhardware, IT-løsninger, server og storage, kommunikationsudstyr m.v. Alle aftaler, der omfatter offentlige myndigheders vareindkøb, er underlagt reglerne i udbudsloven<sup>2</sup>. Rammeaftalerne har oftest en løbetid på 3-4 år. På nogle rammeaftaler er der kun en enkelt leverandør, mens der på andre er flere leverandører.

Staten og Kommunernes Indkøbsservice ("SKI") forhandler rammeaftaler for offentlige kunders indkøb af bl.a. IT-produkter. De enkelte offentlige institutioner vælger selv, om de vil tilslutte sig SKI's rammeaftaler og foretage deres indkøb via dem eller selv at udbyde rammeaftaler. Eksempelvis har staten, nogle kommuner og nogle regioner tilsluttet sig SKI's rammeaftaler på IT-produkter, mens andre regioner selv udbyder rammeaftaler.

SKI har i alt 18 rammeaftaler vedrørende IT-produkter.<sup>3</sup> Heraf er Atea leverandør på 12 aftaler, mens KMD er leverandør på otte aftaler.<sup>4</sup> Både Atea og KMD PS er leverandører på SKI-rammeaftalerne 02.06 om standardsoftware, 02.22 om it-driftskapacitet, 02.70 om AV løsninger, 50.03 om server og storage og 50.07 om kommunikationsudstyr- og løsninger.

Atea og KMD PS er desuden begge leverandører på en rammeaftale fra 2020 om servere til Region Sjælland og Region Hovedstaden og på en rammeaftale vedrørende IT-klientudstyr fra 2021 til Region Sjælland, Region Hovedstaden, Region Midtjylland og Region Nordjylland.

---

<sup>1</sup> Offentlige kontrakter, som er omfattet af udbudsloven anvendelsesområde, og med en værdi, som overstiger EU's-tærskelværdier skal sendes i EU-udbud hvilket betyder, at leverandører fra hele EU har mulighed for at byde ind på kontrakten.

<sup>2</sup> Lov nr. 1564, udbudsloven, af 15. december 2015.

<sup>3</sup> Jf. <https://www.ski.dk/aftaler/se-alle-aftaler/?sortBy=displayNameShort>. Senest tilgået den. 21. november 2022. Opgørelsen omfatter både hardware og software.

<sup>4</sup> Jf. SKI's mail til styrelsen af 10. juni 2022.

Tildeling af enkelte kontrakter på grundlag af en rammeaftale kan ske ved direkte tildeling eller miniudbud.

*Direkte tildeling* er en tildelingsmetode, hvor tildelingen af kontrakter skal ske på grundlag af rammeaftalens bestemmelser og de objektive kriterier, der er fastsat i udbudsmaterialet. Ordregiver kan således ikke frit vælge, hvem af rammeaftalens leverandører, der skal indgå kontrakt med.<sup>5</sup>

*Miniudbud* er en tildelingsmetode, hvor der genåbnes for konkurrencen mellem de leverandører, der er indgået rammeaftale med. Ordregiver opfordrer således leverandørerne på rammeaftalen til at afgive et tilbud og den leverandør, som har afgivet det bedste tilbud baseret på de fastsatte tildelingskriterier fx pris eller bedste forhold mellem pris og kvalitet bliver tildelt den konkrete kontrakt.

Tildeling af offentlige kontrakter med en værdi under EU's-tærskelværdier og uden klar grænseoverskridende interesse skal ske på markedsmæssige vilkår, som bl.a. kan ske ved en *tilbudsindhentning*.

## **2.1 Markedsundersøgelser**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen gennemført to markedsundersøgelser blandt et udsnit af henholdsvis parternes konkurrenter og offentlige kunder. Markedsundersøgelsen blandt parternes konkurrenter blev sendt til 11 konkurrenter, hvor 73 pct. af respondenterne besvarede hele undersøgelsen, mens 9 pct. delvist besvarede undersøgelsen. Markedsundersøgelsen blandt parternes største, offentlige kunder blev sendt til otte kunder, hvor alle respondenterne besvarede undersøgelsen.

Styrelsen har derudover indhentet udbudsdata fra parternes offentlige erhvervskunder. De indsamlede data vedrører oplysninger om kundernes udbud inden for indkøb af computer hardware og omfatter udbud inden for de seneste fire år (2018-2022), hvor en eller begge af parterne har afgivet bud.

Styrelsen har endvidere offentliggjort fusionen på styrelsens hjemmeside den 2. maj 2022 med en opfordring til interesserede om at indsende eventuelle bemærkninger til fusionen. Styrelsen modtog i den forbindelse

---

<sup>5</sup> Der kan anvendes forskellige modeller for direkte tildeling, fx kaskademodellen eller behovsmodellen. Ved *kaskademodellen* rangordnes leverandørerne på baggrund af den tilbudsevaluering, der er foretaget af tilbuddene indgivet på rammeaftalen. Den bedst placerede leverandør skal først tilbydes den konkrete kontrakt, og kun hvis denne ikke kan levere, kan man gå videre til den næste leverandør i rækken. Ved *behovsmodellen* indgår kunden en kontrakt med den leverandør, der kan levere alle de varer, som kunden har behov for.

ingen bemærkninger fra tredjeparter, men havde forinden offentliggørelsen modtaget bemærkninger fra Region Sjælland og producenten Hitachi.

Styrelsen har i forlængelse af offentliggørelsen, med henblik på at belyse yderligere markedsforhold, afholdt møder med tredjeparter så som kunder, konkurrenter og en certificeret it-advokat med speciale i udbuds- og kontraktret.

### 3. Vurdering

#### 3.1 Afgrænsning af de relevante markeder

For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen berører.

##### 3.1.1 Det relevante produktmarked

EU Kommissionen<sup>6</sup> og Konkurrencerådet<sup>7</sup> har i sin praksis på IT-området sondret mellem tre overordnede produktmarkeder: (i) markedet for IT-services, (ii) markedet for computer hardware og (iii) markedet for computer software.

Kommissionen har i tidligere praksis fastslået, at detailsalg af computer hardware (distributionsleddet) omfatter alle enheder, der gør det muligt for brugeren at udføre forskellige datamanipulationsopgaver ved hjælp af forskellige softwareapplikationer.<sup>8</sup> Kommissionen har videre fastslået, at markedet for detailsalg af computer hardware omfatter både direkte distributionskanaler (fra producenten) og indirekte distributionskanaler (via en mellemhandler).<sup>9</sup>

Kommissionen har overvejet at segmentere markedet for *IT products* i produktkategorier (servere, lagringsenheder m.v.) men lod den endelige afgrænsning stå åben.<sup>10</sup> Kommissionen har i den forbindelse bemærket, at det, der taler for en bredere markedsafgrænsning, bl.a. er, at aktørerne på markedet for detailsalg af IT-produkter ikke konkurrerer på specifikke produkter, men i stedet på hvor bredt deres udvalg af produkter er.<sup>11</sup>

---

<sup>6</sup> Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 15. december 2014 i sag M.7458, *IBM/INF Business of Deutsche Lufthansa*, og Kommissionens afgørelse af 20. juni 2011 i sag M.6237, *Computer Sciences Corporation/iSoft Group*.

<sup>7</sup> Jf. bl.a. Konkurrencerådets afgørelse af 25. februar 2009, *EQT V Limited og ATP's overtagelse af KMD A/S*.

<sup>8</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 9. november 2017 i sag M.4881, *Dell/ASAP*, punkt 10.

<sup>9</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 9. november 2017 i sag M.4881, *Dell/ASAP*, punkt 10.

<sup>10</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 28. april 2008 i sag M.5091, *Tech Data/Scribona*, punkt 22.

<sup>11</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 28. april 2008 i sag M.5091, *Tech Data/Scribona*, punkt 21.

Konkurrencerådet har i tidligere sager afgrænset et marked for levering af IT-løsninger til danske kommuner og anført, at markedet omfatter alle IT-løsninger til kommunerne, inkl. hardware, software og IT-service.<sup>12</sup> Konkurrencerådet lod den endelige afgrænsning af markedet stå åben.<sup>13</sup>

Parterne har i deres fusionsanmeldelse anført, at der kan afgrænses et marked for detailsalg af computer hardware og smartphones inklusiv accessoriske tjenesteydelser i tilknytning hertil, samt et marked for detailsalg af computer software herunder cloud software, hvoraf sidstnævnte efter parternes opfattelse ikke er berørt, da parternes kombinerede markedsandele er under 15 pct.

Hvad angår markedet for IT-services, har parterne i fusionsanmeldelsen oplyst, at parterne har beskeden omsætning inden for salg af IT-services. Parternes samlede aktiviteter udgør således [0-5] pct. af det samlede marked for IT-services i Danmark.<sup>14</sup> Dette marked er således ikke berørt.

Parterne har i deres fusionsanmeldelse anført, at markedet for detailsalg af computer hardware ikke kan segmenteres efter kundetype i henholdsvis professionelle slutkunder og privatkunder grundet udbudssubstitution. Parterne mener ikke, at det er realistisk, at priserne for hardware til henholdsvis erhvervs- og offentlige kunder og privatkunder mærkbart skulle udvikle sig forskelligt.<sup>15</sup>

Parterne har ligeledes anført, at markedet for detailsalg af computer hardware ikke skal segmenteres efter funktionalitet, da konkurrencen udspiller sig i forhandlerleddet og ikke producentleddet og at der i forhandlerleddet konkurreres på at have et bredt produktsortiment.<sup>16</sup>

Eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset hvor snævert markederne afgrænses, kan markedsafgrænsningen i denne afgørelse stå åben.

Til brug for vurderingen af denne fusion tager styrelsen udgangspunkt i et marked for detailsalg af computer hardware til offentlige kunder, da dette marked, ifølge parternes oplysninger, er et berørt marked, jf. også afsnit 3.2.1 nedenfor.

---

<sup>12</sup> Jf. bl.a. Konkurrencerådets afgørelse af 25. februar 2009, *EQT V Limited og ATP's overtagelse af KMD A/S*, side 3.

<sup>13</sup> Jf. bl.a. Konkurrencerådets afgørelse af 25. februar 2009, *EQT V Limited og ATP's overtagelse af KMD A/S*, side 3.

<sup>14</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, side 34.

<sup>15</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, side 19.

<sup>16</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, side 21.

### 3.1.2 Det relevante geografiske marked

Kommissionen har både overvejet et verdens-, EØS- og nationalt marked for computer hardware.<sup>17</sup> Kommissionen har ladet den endelige afgrænsning stå åben.

Konkurrencerådet har i sin praksis afgrænset markedet for IT-løsninger (herunder både hardware og software) til kommuner nationalt.<sup>18</sup>

Parterne har i deres fusionsanmeldelse angivet markedsandele baseret på en geografisk afgrænsning til Danmark, men har samtidig angivet, at en bredere geografisk afgrænsning kan overvejes med den begrundelse, at det er samme typer af hardware og software, der sælges over hele Europa.<sup>19</sup>

Styrelsen bemærker, at eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset hvor snævert markederne afgrænses, kan markedsafgrænsningen i denne afgørelse stå åben.

Styrelsen finder til brug for vurderingen i denne sag ikke anledning til at afvige fra tidligere praksis og tager derfor udgangspunkt i et nationalt marked.

### 3.2 Vurdering af fusionens konkurrencemæssige virkninger

Det afgørende for, om en fusion kan godkendes eller ej, er, om den hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på et eller flere af de berørte markeder, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

#### 3.2.1 Berørte markeder

Et relevant marked betragtes som et berørt marked, når enten (i) to eller flere af fusionsparterne er aktive på det samme marked, og fusionen vil medføre, at de tilsammen vil få en markedsandel på mindst 15 pct. (horisontale forbindelser) og/eller (ii) en eller flere af fusionsparterne har vertikale forbindelser, og de hver især eller tilsammen har en markedsandel på mindst 25 pct.<sup>20</sup>

---

<sup>17</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 9. november 2017 i sag M.4881, *Dell/ASAP*, punkt 15, samt Kommissionens afgørelse af 28. april 2008 i sag M.5091, *Tech Data/Scribona*, punkt 29.

<sup>18</sup> Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 25. februar 2009, *EQT V Limited og ATP's overtagelse af KMD A/S*, side 4, samt Konkurrencerådets afgørelse af 28. februar 2007, *KMD/SAP*, punkt 90.

<sup>19</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, side 34-35.

<sup>20</sup> Jf. Bekendtgørelse nr. 690 af 25. maj 2020 om anmeldelse af fusioner, Bilag 1, afsnit 7.

Fusionen giver anledning til konkurrencemæssige virkninger på følgende horisontalt berørte marked:

- Markedet for detailsalg af computer hardware til offentlige kunder i Danmark

For så vidt angår detailsalg af computer hardware leverer Atea såvel som KMD PS i praksis alene hardware til professionelle slutkunder og ikke til private forbrugere.<sup>21</sup> Henset til at KMD PS' markedsandel på et marked for detailsalg af computer hardware til private erhvervs-kunder er [0-5] pct., behandles dette potentielle marked ikke yderligere.

Som anført i afsnit 3.1.1 vil et marked for detailsalg af computer software ikke være et berørt marked, da parternes kombinerede markedsandele er under 15 pct. Et marked for IT-services vil ligeledes ikke være berørt, da parternes kombinerede markedsandele er under 15 pct.

Ifølge parterne er der ingen vertikalt forbundne markeder.

### **3.2.2 Markedet for detailsalg af computer hardware til offentlige kunder i Danmark**

Indledningsvis bemærker styrelsen, at der er forskel på konkurrencesituationen under de gældende offentlige kontrakter, hvor leverandørerne allerede er udpeget for en periode, og ved udbud af de kommende kontrakter, hvor leverandørerne konkurrerer om at blive valgt til kontrakterne.

Styrelsen har derfor både foretaget en vurdering af fusionens virkninger på konkurrencen under de gældende kontrakter og ved kommende udbud.

#### **Gældende offentlige kontrakter**

På et marked for salg af computer hardware til offentlige kunder i Danmark havde Atea og KMD PS inden fusionen markedsandele på henholdsvis [20-30] pct. og [5-10] pct. i 2021, jf. tabel 1. Efter fusionen vil den fusionerede virksomhed have en samlet markedsandel på [30-40] pct.

**Tabel 1.** Markedsandele og HHI

	2021 (pct.)
Atea	[20-32]
KMD PS	[5-10]
<b>Parterne samlet</b>	<b>[30-40]</b>
Dustin	15-20

<sup>21</sup> Jf. Parternes fusionsanmeldelse, side 20.



Danoffice	15-20
COMM2IG	10-15
Egiss	0-5
Ed	0-5
Konica	0-5
Proact	0-5
Ricoh	0-5
Andre	0-5

Kilde: Parternes besvarelse af 21. oktober 2022 af styrelsens spørgsmål af 14. oktober 2022

Da de offentlige indkøb af computer hardware foregår via udbud – herunder også miniudbud inden for rammeaftalernes kontraktperiode – viser markedsandele og HHI et øjebliksbillede af markedssituationen, som ikke nødvendigvis afspejler konkurrencen på lidt længere sigt.

Styrelsen har derfor anmodet om udbudsdata fra en række offentlige kunder. De modtagne data omfatter (1) udbud af kontrakter for rammeaftaler vedrørende hardware, (2) miniudbud under rammeaftalerne og (3) tilbudsindhentning i perioden 2018-2022, hvor én eller begge af parterne har afgivet tilbud. Data er sammenfattet i tabel 2.

**Tabel 2. Udbudsdata**

	Udbud	Miniudbud	Tilbudsindhentning
I alt	[xxx]	[xxx]	[xxx]
Atea deltager i	[xxx]	[xxx]	[xxx]
KMD deltager i	[xxx]	[xxx]	[xxx]
Begge parter deltager i	[xxx]	[xxx]	[xxx]
Valgt som leverandør:			
- både Atea og KMD	[xxx]	[xxx]	[xxx]
- kun Atea	[xxx]	[xxx]	[xxx]
- kun KMD	[xxx]	[xxx]	[xxx]
Gennemsnitlig antal øvrige bydere*	[xxx]	[xxx]	[xxx]

\* I en række miniudbud og tilbudsindhentninger konkurrerer parterne udelukkende mod hinanden. Det gennemsnitlige antal øvrige bydere for disse er derfor eksklusiv de tilfælde, hvor der ikke er andre konkurrenter. Kilde: Udbudsdata indhentet af styrelsen fra Region Hovedstaden, Region Sjælland, Region Syddanmark, Region Nordjylland, SKI og Herning Kommune.

### *Udbud af kontrakter for rammeaftaler vedrørende hardware*

Styrelsen har modtaget data for [xxx] udbud af offentlige rammeaftaler vedrørende hardware i perioden 2018-2022.<sup>22</sup> Atea har deltaget i [xxx] udbud, mens KMD har deltaget i [xxx].

I [xxx] af udbuddene optræder begge parter. I gennemsnit møder de [xxx] andre leverandører i disse udbud.

Atea er valgt som leverandør på [xxx] af de [xxx] rammeaftaler, mens KMD er valgt som leverandør på [xxx] rammeaftaler. På [xxx] af rammetalerne er begge parter leverandører.

På en enkelt rammeaftale er parterne de eneste to leverandører. Det drejer sig om 2020/S 028-064104 *Rammeaftale på Servere for Region Sjælland og Region Hovedstaden*. [xxx] bød på denne aftale. På en enkelt rammeaftale er der én anden leverandør foruden parterne. Det drejer sig om 2021/S 061-154140 *Rammeaftale for IT-klientudstyr*, som er en EU-rammeaftale for Region Sjælland, Region Hovedstaden, Region Midtjylland og Region Nordjylland. [xxx] ud over de tre valgte leverandører, bød på denne aftale.

### *Miniudbud vedrørende hardware*

Data indeholder information om [xxx] miniudbud. Atea har deltaget i [xxx] af disse, mens KMD har deltaget i [xxx].

I [xxx] af de [xxx] miniudbud har både Atea og KMD deltaget. Af disse [xxx] har Atea vundet [xxx], mens KMD har vundet [xxx].

I [xxx] af de [xxx] miniudbud er Atea og KMD de eneste, der afgiver tilbud. [xxx] af disse miniudbud er under *Rammeaftale på Servere for Region Sjælland og Region Hovedstaden*, hvor parterne er de eneste to leverandører på rammeaftalen, jf. ovenfor. Størstedelen af de resterende miniudbud, hvor parterne er de eneste to bydere, hører under [xxx].

I de [xxx] udbud, hvor der er andre bydere ud over parterne, møder de i gennemsnit [xxx] andre leverandører. Ud over hinanden er [xxx] den konkurrent, som oftest byder på de samme udbud som parterne. Det skyldes, at størstedelen af miniudbuddene i perioden hører under rammeaftaler, hvor parterne samt [xxx] er de tre udvalgte leverandører. [xxx] deltager i [xxx] af de [xxx] miniudbud og vinder [xxx].

---

<sup>22</sup> Ud over de [xxx] udbud har det dynamiske indkøbssystem 02.70 vedrørende levering af AV-løsninger også været i udbud. Et dynamisk indkøbssystem er en form for åben rammeaftale, hvor alle leverandører, der opfylder en række minimumskrav, optages. Der sker dermed ingen reel tildeling. Herefter kan der indkøbes ydelser hos alle disse leverandører gennem systemet. Der er et bredt udsnit af leverandører, og der er åbent for løbende optag af nye. Derfor ses der bort fra dette udbud, selvom begge parter er optaget på aftalen.

### *Tilbudsindhentning vedrørende hardware*

Styrelsen har herudover modtaget data vedrørende [xxx] tilbudsindhentninger. Atea har afgivet [xxx] tilbud, mens KMD har afgivet [xxx].

I [xxx] af tilbudsindhentningerne deltog både Atea og KMD. Alle drejer sig om tilbud indhentet af Region Sjælland og Region Hovedstaden. Af de [xxx] tilbudsindhentninger vinder Atea [xxx], mens KMD vinder [xxx].

De [xxx] tilbudsindhentninger drejer sig primært om indkøb af stationære pc'er og bærbare computere. I alle [xxx] tilbudsindhentninger er der [xxx]. Tilbudssummen er [xxx].

### *Fusionens virkninger på konkurrencen inden for de gældende kontrakter*

På baggrund af ovennævnte data om de gældende kontrakter for rammeaftaler vedrørende hardware er det styrelsens vurdering, at der også efter fusionen vil være en række leverandører på hovedparten af rammeaftalerne. Styrelsens undersøgelser viser dog, at Atea og KMD er eneste leverandører på den gældende *Rammeaftale på Servere for Region Sjælland og Region Hovedstaden*. [xxx]. Parterne synes derfor at være særlig tætte konkurrenter inden for salg af servere mm.

Styrelsen har spurgt de offentlige kunder, om de har bemærkninger til fusionen.

Nogle kunder har i den forbindelse udtrykt bekymring ved fusionen. Bl.a. nævnes, at:

*"Ofte er Atea og KMD de eneste der byder ind med tilbud, så det er klart at en fusion med de to vil resultere i mindre konkurrence."*<sup>23</sup>

*"Atea og KMD vinder tilsammen ca. 90 % af vores Miniudbud. dvs. at Atea nu ikke nødvendigvis vil tilbyde samme skarpe pris som før."*<sup>24</sup>

*"Da vi på vores HW-udbud [hardwareudbud] - har 3 forhandlere og nu mister den ene - kan det betyde dårligere service - priser og rådgivning."*<sup>25</sup>

Andre kunder er mindre bekymrede og oplyser, at:

---

<sup>23</sup> Jf. [xxx] besvarelse af styrelsen kundeundersøgelse.

<sup>24</sup> Jf. [xxx] besvarelse af styrelsen kundeundersøgelse.

<sup>25</sup> Jf. [xxx] besvarelse af styrelsen kundeundersøgelse.

*”Vi oplever generelt, at der er mange (+5) som byder ind på udbud af standard computer hardware, når vi selv udbyder.”<sup>26</sup>*

*”Det er noget tid siden, vi har oplevet at KMD har budt ind på hardware aftaler hos os - Og når de har budt ind, har de ikke været konkurrencedygtige. Derfor er vi ikke så bekymret, da der reelt ikke bliver en aktør mindre i markedet. Der er fortsat nok aktører til at vi vil opleve stærk konkurrence, er vores perspektiv.”<sup>27</sup>*

Respondenterne har ikke konkretiseret, om deres bemærkninger vedrører bestemte hardwareprodukter. Det er dog, som nævnt, styrelsens vurdering, at fusionens virkninger vil være størst inden for de rammeaftaler, hvor der ikke er andre eller kun er én anden leverandør end parterne [xxx]. Det drejer sig om *Rammeaftale på Servere for Region Sjælland og Region Hovedstaden, 2021/S 061-154140 Rammeaftale for IT-klientudstyr og SKI-rammeaftale 50.03 vedrørende servere og storage.*

I forhold til SKI's rammeaftale 50.03 vedrørende servere og storage er der fire leverandører, [xxx]. SKI har oplyst, at det ikke kan udelukkes, at der kan opstå situationer, hvor konkurrencen kan blive svækket efter fusionen, men at SKI har procedurer til at håndtere situationer, hvor der forsvinder en leverandør fra en rammeaftale.<sup>28</sup> SKI har desuden oplyst, at SKI ikke er bekymret for konkurrencen efter fusionen, da SKI ikke vurderer, at der vil være færre end tre leverandører på nogen aftaler.<sup>29</sup>

I forhold til ovennævnte regionale rammeaftaler (som altså er gældende) har parterne oplyst og dokumenteret, at Atea ifølge kontrakterne maksimalt må prissætte sine leverancer til [xxx]. Parterne oplyser desuden, at Atea ikke kan hæve priserne, medmindre dette er en følge af dokumenterede ændringer i Ateas kostpriser. Dette gælder både ved direkte tildeling og ved miniudbud.<sup>30</sup>

Bestemmelserne om prissætning i kontrakterne gælder også, hvis et produkt erstattes, hvor Ateas pris på det nye produkt maksimalt må være den pris, der var gældende for det produkt, der erstattes.<sup>31</sup>

Således synes det ikke muligt, at Atea efter fusionen vil kunne hæve priserne inden for rammerne af de eksisterende kontrakter.

---

<sup>26</sup> Jf. [xxx] besvarelse af styrelsen kundeundersøgelse.

<sup>27</sup> Jf. [xxx] besvarelse af styrelsen kundeundersøgelse.

<sup>28</sup> Jf. SKI's mail til styrelsen af 14. november 2022.

<sup>29</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med SKI den 7. juni 2022.

<sup>30</sup> Jf. Parternes notat til styrelsen af 9. november 2022.

<sup>31</sup> Jf. Parternes notat til styrelsen af 9. november 2022.

Når der alligevel kan være en bekymring for svækket konkurrence og højere priser, så kan det skyldes, at en del opgaver udbydes ved miniudbud under rammeaftalerne. Det drejer sig bl.a. om større ordrer, hvor kunden ønsker at teste, om ordrens størrelse kan udløse yderligere rabat, end hvad der fremgår af rammeaftalerne. Region Sjælland har oplyst, at [xxx] pct. af deres ordrer under *Rammeaftale på Servere* sendes i miniudbud.<sup>32</sup>

Parterne bemærker da også, at leverandøren kan vælge at tilbyde lavere priser ved miniudbud.<sup>33</sup> Region Syddanmark har over for styrelsen oplyst, at der kan opnås [xxx] rabat, [xxx].<sup>34</sup> Dette er bekræftet af Region Sjælland.<sup>35</sup>

Hvis Atea efter fusionen måtte tilbyde mindre eller ingen rabatter ved de miniudbud, hvor KMD inden fusionen ville have deltaget, viser styrelsens undersøgelser, at offentlige kunder har flere muligheder for at reagere.

Region Syddanmark har forklaret, at regionernes budgetter ikke ændrer sig, så hvis priserne stiger for meget, så vil regionen afsøge billigere muligheder, hvilket fx kan indebære, at opgaver sendes i EU-udbud.<sup>36</sup>

Desuden vil det i nogle tilfælde være muligt at udskyde et indkøb til en ny kontraktperiode, hvis der ikke kan opnås acceptable priser i den indeværende periode, og hvis et nyt udbud af rammeaftalen er nært forestående.<sup>37</sup> Dermed kan kunderne sikre flere og/eller nye bydere på en opgave.

I forlængelse heraf bemærker styrelsen, at aftaleperioderne for de gældende kontrakter vedrørende servere (og storage) er ved at udløbe, enten fordi kontraktperioden udløber eller fordi rammebeløbet er opbrugt. Derfor skal kontrakterne om rammeaftalerne snart genudbydes. Styrelsen har fået oplyst, at Region Sjælland snart skal til at forberede et nyt udbud, mens SKI allerede er i gang med at forberede udbud vedr. SKI-rammeaftale 50.03.<sup>38</sup> I forbindelse med et nyt udbud vil det være muligt at få nye leverandører på rammeaftalerne, jf. nærmere om kommende udbud nedenfor.

Det kan desuden ikke udelukkes, at leverandørerne ikke ønsker at gøre sig upopulære hos de offentlige kunder ved at hæve priserne inden for

---

<sup>32</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med Region Sjælland den 11. november 2022.

<sup>33</sup> Jf. Parternes notat til styrelsen af den 9. november 2022.

<sup>34</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med Region Syddanmark den 7. november 2022.

<sup>35</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med Region Sjælland den 11. november 2022.

<sup>36</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med Region Syddanmark den 7. november 2022.

<sup>37</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med Region Syddanmark den 7. november 2022.

<sup>38</sup> <https://www.ski.dk/udbud/se-udbud/?id=50030023> – tilgået den 21. november 2022.

eksisterende kontrakter, bl.a. af hensyn til fremtidige udbud, som har en betydelig værdi. Det kan evt. have en vis disciplinerende effekt på incitamentet til at hæve priserne efter fusionen.

Region Syddanmark har over for styrelsen forklaret, at det er begrænset, hvor meget leverandørerne kan hæve slutprisen, da regionen følger med i forhandlernes priser og derfor har en ret god fornemmelse for, om leverandørerne hæver priserne mere end deres kostpriser.<sup>39</sup>

Styrelsens undersøgelser viser, at leverandørernes bruttoavancer er [xxx], hvilket indikerer, at [xxx]. Der er ikke noget, der umiddelbart indikerer, at tilstedeværelsen af KMD i sig selv har forårsaget den intensive konkurrence på markedet.

Flere offentlige kunder har oplyst, at KMD gennem den senere tid stadig sjældnere byder på offentlige opgaver.<sup>40</sup> Til trods herfor så indikerer styrelsens undersøgelser, at leverandørernes avancer [xxx].<sup>41</sup>

Derfor er det styrelsens vurdering, at det er mest sandsynligt, at konkurrencen også efter fusionen vil være intensiv.

På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i forhold til de offentlige kunders nuværende kontrakter om rammeaftaler.

### **Kommende udbud af offentlige kontrakter**

Rammeaftaler udbydes, som nævnt, hvert 3.-4. år, jf. afsnit 2, og i den forbindelse kan nye leverandører få mulighed for at byde på kontrakterne. Dermed vil andre aktører alt andet lige kunne overtage KMD's plads som leverandør på aftalerne, når KMD efter fusionen ikke længere eksisterer som selvstændig aktør.

De udbudsdata, som styrelsen har indsamlet fra parternes offentlige kunder, viser, at der inden fusionen er en række andre aktører, som byder ind på de offentlige kontrakter og bliver valgt som leverandører, herunder COMM2IG A/S, Datacon Enterprise Solutions ApS og Proact Systems A/S.

Enkelte offentlige kunder har dog på møder med styrelsen udtrykt bekymring for, at der med fusionen vil være ganske få bydere på

---

<sup>39</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med Region Syddanmark den 7. november 2022.

<sup>40</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med Region Sjælland den 11. november 2022 og [xxx] besvarelse af styrelsens kundeundersøgelse.

<sup>41</sup> Jf. Parternes besvarelser af 11. oktober 2022 af styrelsens spørgsmål af 4. oktober 2022.

kommende kontrakter om rammeaftaler vedrørende hardware, og at der ikke er aktører, der vil kunne erstatte KMD, hvis de fusionerer med Atea.<sup>42</sup>

Styrelsen har derfor undersøgt, hvorvidt fusionen må forventes at ville kunne begrænse konkurrencen i forbindelse med kommende udbud af offentlige rammeaftaler.

En IT-advokat med speciale i udbuds- og kontraktret har over for styrelsen oplyst, ”at de offentlige myndigheders udbud udformes efter udbudsreglerne, og at udbudsreglerne ikke i sig selv vurderes at være begrænsende ift. antallet af deltagende virksomheder”,<sup>43</sup> og at de udbudsretlige regler ikke forhindrer etableringen af nye virksomheder på et marked.<sup>44</sup> Fusionen kan derimod give plads til nye aktører, da udbudsreglerne, ifølge eksperten, stiller krav om et minimum af bydere.<sup>45</sup>

Det er da også Region Syddanmarks erfaring, at ”Når der er store beløb på spil, så kommer der nye aktører, og derudover gør RS også en aktiv indsats for at opsøge nye leverandører.”<sup>46</sup>

Styrelsen bemærker i forlængelse heraf, at der inden fusionen er en lang række leverandører af standardhardware på det danske marked, og at en del af disse allerede i dag byder ind på offentlige kontrakter. Styrelsen har i de modtagne udbudsdata fået oplysninger om 51 individuelle leverandører, der har afgivet tilbud på en offentlig kontrakt. Desuden har flere offentlige kunder nævnt, at de ser tendenser til, at leverandører, som tidligere kun har fokuseret på private erhvervskunder eller privatkunder, byder ind på offentlige kontrakter.<sup>47</sup>

Styrelsens undersøgelser viser, som nævnt, at leverandørernes [xxx], sammenholdt med at offentligere ordrer typisk har en betydelig størrelse. Det kan ikke udelukkes, at leverandørerne skal have en vis størrelse for rentabelt at kunne byde ind med et konkurrencedygtigt bud. Men de [xxx] indikerer, at der er en relativ intens konkurrence om opgaverne på trods af de (i nogle udbud) forholdsvis få leverandører.

COMM2IG A/S, som er en af de større aktører på markedet, jf. Tabel 1, har fx oplyst styrelsen, at ”[COMM2IG] ’kun’ har avanceret på [xxx] pct. på IT-markedet, og [xxx] pct., hvis det er store, offentlige kontrakter på

---

<sup>42</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med Region Hovedstaden den 21. juni 2022.

<sup>43</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med [xxx] den 5. september 2022.

<sup>44</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med [xxx] den 5. september 2022.

<sup>45</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med [xxx] den 5. september 2022.

<sup>46</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med Region Syddanmark den 7. november 2022.

<sup>47</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med SKI den 7. juni 2022, og styrelsens referat af møde med COMM2IG den 31. august 2022.

*området” og at ”der er god konkurrence i alle leddene af markedet, og at [COMM2IG] derfor bliver nødt til at blive smartere hver gang, og at det oftest er pris, der har hovedvægten”.<sup>48</sup> Dertil har Region Syddanmark oplyst styrelsen, at ”når en aktør forsvinder, så træder en ny ind, fordi de kan se et hul i markedet.”<sup>49</sup>*

Nogle konkurrenter har dog over for styrelsen oplyst, at der er barrierer forbundet med at byde på offentlige rammeaftaler.

Fire konkurrenter oplyser, at krav i nogle ordregiveres udbud har gjort, at de ikke kunne deltage i disse udbud. Blandt kravene nævnes bl.a. bodsbestemmelser, krav til samlet omsætning, krav til referencestørrelser og krav til egenkapital.<sup>50</sup>

*IT-advokaten oplyser, at ”beskrivelsen af de offentlige myndigheders behov, og dermed af de krav, de stiller ved udbuddet, handler meget om de offentlige myndigheders modenhed, samt af deres viden om de markeder og løsninger, som myndigheden står over for at skulle anskaffe. Jo mere erfarne myndighederne er med udbud af IT, jo bedre er myndighederne typisk også til at stille åbne og behovsbaserede krav” og at ”umodne kunder ofte stiller flere krav.”*

Således kan det ikke udelukkes, at nogle myndigheders krav udgør barrierer for leverandørerne, men styrelsen bemærker i den forbindelse, at der ikke synes at være noget til hinder for, at kravene lempes. Der synes da også at være en tendens til, at myndighederne lemper på deres krav, efterhånden som de selv oparbejder erfaring med udbuddene.

Flere regioner har desuden over for styrelsen oplyst, at de selv er opsøgende i forhold til at få flere leverandører til at byde på rammeaftalerne.<sup>51</sup>

Endelig viser styrelsens undersøgelser, at offentlige myndigheder har mulighed for at tilslutte sig SKI's aftaler. Både SKI og de myndigheder, der har tilsluttet sig SKI's aftaler, vurderer, at der også efter fusionen vil være flere leverandører på rammeaftalerne. Dermed synes myndigheder, der måtte være bekymrede for et fald i antal bydere efter fusionen, at have yderligere en mulighed for at opnå adgang til flere leverandører.

---

<sup>48</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med COMM2IG A/S den 31. august 2022.

<sup>49</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med Region Syddanmark den 7. november 2022.

<sup>50</sup> Jf. Styrelsens konkurrentundersøgelse, besvarelse af spørgsmål vedr. krav i ordregiveres udbud.

<sup>51</sup> Jf. Styrelsens referat af møde med Region Syddanmark den 7. november 2022 og styrelsens referat af møde med Region Sjælland den 11. november 2022.



På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i forhold til de offentlige kunders kommende udbud af rammeaftaler.

#### **4. Konklusion**

På baggrund af de foreliggende oplysninger er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den anmeldte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Fusionen skal derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, 1. pkt. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har på den baggrund godkendt Atea A/S' erhvervelse af enekontrol over KMD A/S' forretningsenhed KMD "Product and Services", jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.