

II

(Aktid, mille avaldamine ei ole kohustuslik)

KOMISJON

KOMISJONI OTSUS,

26. oktoober 2004,

millega tunnistatakse koondumine kokkusobivaks ühisturuga ja Euroopa Majanduspiirkonna lepingu toimimisega

(Juhtum nr COMP/M.3216 – Oracle/PeopleSoft)

(teatavaks tehtud numbri K(2004) 4217 all)

(Ainult ingliskeelne tekst on autentne)

(EMPs kohaldatav tekst)

(2005/621/EÜ)

26. oktoobril 2004 võttis komisjon vastu otsuse ühinemise kohta vastavalt nõukogu 21. detsembri 1989. aasta määrusele (EMÜ) nr 4064/89 kontrolli kehtestamise kohta ettevõtjate koondumiste üle, ⁽¹⁾ eriti vastavalt nimetatud määruse artikli 8 lõikele 2. Otsuse täisteksti mittekonfidentsiaalne versioon on juhtumi autentses keeles ja komisjoni töökeeltes ära toodud konkurentsi peadirektoraadi veebilehel, mille aadress on järgmine: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

- (1) 14. oktoobril 2003 sai komisjon määruse (EMÜ) nr 4064/89 (edaspidi "ühinemismäärus") artikli 4 kohaselt teatise kavandatava koondumise kohta, mille käigus ettevõtte Oracle Corporation (edaspidi "Oracle", Ameerika Ühendriigid) omandab avaliku ostupakkumise teel ühinemismääruse artikli 3 lõike 1 punktis b määratletud tähenduses ainukontrolli ettevõtte PeopleSoft Inc. (edaspidi "PeopleSoft", Ameerika Ühendriigid) üle.
- (2) 17. novembril 2003 algatas komisjon ühinemismääruse artikli 6 lõike 1 punkti c kohaselt menetluse. Olles põhjalikult uurinud koondumist ja selle tõenäolist mõju asjaomastele klienditurgudele, konkurentidele ja teistele ettevõtjatele, esitas komisjon 12. märtsil 2003 ühinemismääruse artikli 18 kohaselt Oracle'ile oma vastuväited. Vastuväidetes peeti tõenäoliseks, et tehing tekitab turgu valitseva seisundi, mis takistab oluliselt konkurentsi ühisturul ja Euroopa Majanduspiirkonna lepinguga hõlmatud piirkonnas. 31. märtsil ja 1. aprillil 2004 toimus Brüsselis asja suuline arutamine.
- (3) Pärast asja suulist arutamist 7. aprillil 2004 saatis komisjon ühinemismääruse artikli 11 alusel infonõude, kutsudes Oracle'it esitama lisateavet, et komisjon saaks otsuse teha suurema hulga faktide põhjal. Kuna Oracle'ilt vastust ei saadud, võttis komisjon 14. aprillil 2004 ühinemismääruse artikli 11 lõike 5 alusel vastu otsuse, nii et ühinemismääruse artikli 10 lõigetes 1 ja 3 sätestatud ajavahemikud peatati sellest kuupäevast. Pärast Oracle'ilt komisjoni infonõudele vastuse saamist alustati menetluse ajakava taas 7. oktoobrist 2004 järele edasi.
- (4) Samal ajal komisjoni menetlusega vaatasid tehingut läbi Ameerika Ühendriikide ametiasutused. Ühendriikides algas asja kohtulik arutamine California põhjaringkonna ringkonnakohtus San Franciscos (edaspidi "Põhja-California ringkonnakohtus" ja asja kohtulik arutamine "Ühendriikide kohtuasi") 7. juunil 2004. Põhja-California ringkonnakohtus keeldus 9. septembri 2004. aasta kohtuotsusega tehingu suhtes ettekirjutust tegemast. Kohtuliku arutamise käigus avalikustati mitmed ettevõtjalt saadud tehinguga seotud dokumendid ja need pandi

⁽¹⁾ EÜT L 395, 30.12.1989, lk 1. Määrust on viimati muudetud määrusega (EÜ) nr 1310/97 (EÜT L 180, 9.7.1997, lk 1).

(osaliselt) üles Ameerika Ühendriikide Justiitsministeeriumi veebilehele. Avalikustatud on ka umbes 30 tunnista ütluste ära kirjad. Komisjon on käesolevas otsuses osaliselt kasutanud Ühendriikide kohtuasjast pärit tõendeid.

I. POOLED

- (5) Oracle on börsil registreeritud ettevõtte, mille lihtaktiaatega kaubeldakse NASDAQil ja mille tegevusaladeks on ettevõtete rakendustarkvara, andmebaaside ja rakendusserverite tarkvara projekteerimine, arendamine, tootmine ja turustamine ning sellega seotud teenused.
- (6) PeopleSoft on börsil registreeritud ettevõtte, mille aktsiaga kaubeldakse NASDAQil ja mille tegevusaladeks on ettevõtete rakendustarkvara projekteerimine, arendamine, tootmine ja turustamine ning sellega seotud teenused. 2003. aasta juulis omandas PeopleSoft kontrolli samuti rakendustarkvaraga tegeleva Ühendriikide ettevõtte J.D.Edwards (edaspidi "JD Edwards") üle.

II. TEHING

- (7) Teatatud tehing seisneb kõikide ringlusse lastud PeopleSofti aktsiate avalikus ostupakkumises. Oracle kuulutas avaliku ostupakkumise välja 9. juunil 2003. Oracle on pakkumise kehtivusaega korduvalt pikendanud. Pakkumine hõlmab ka neid ringlusse lastud aktsiaid, mille PeopleSoft andis välja seoses JD Edwardsi omandamisega. PeopleSoft on ostupakkumise vaidlustanud ja PeopleSofti nõukogu ei toeta pakkumist.

III. ASJAOMASED TURUD

Suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-lahendused või -tarkvara

- (8) Nii Oracle kui ka PeopleSoft müüvad ettevõtete rakendustarkvara. Ettevõtete rakendustarkvara on tarkvara, mis toetab olulisi ärifunktsioone, mis on vajalikud ettevõtte töhusaks juhtimiseks korporatiivsel või harukontori tasandil, näiteks ettevõtte finantside haldamine, ettevõtte müügi- ja turustustoimingute automatiseerimine või ettevõtte projektidega seotud ressursside haldamine. Kaubanduses valmiskujul kättesaadavat ettevõtete tarkvara nime-

tatakse pakett-tarkvaraks, et eristada seda spetsiaaltarkvarast, mis täidab samu ülesandeid kui paketrakendused, kuid on välja töötatud ettevõttesiseselt või välisnõustajate abil.

- (9) Tootmisharu liigitab tavaliselt ettevõtete rakendustarkvara üldjoontes sarnaste ülesannetega rühmadesse. Käesoleva tehingu puhul on asjaomasteks rühmadeks finantsjuhtimissüsteemid (edaspidi "FMS") ja inimressursside juhtimine (edaspidi "HR"), mida sageli kutsutakse ühiselt ettevõtte ressursside planeerimiseks. FMS-komplekt sisaldab tavaliselt raamatupidamistarkvara (saadaolevad arved, makstavad arved, pearaamat), planeerimise, eelarve koostamise, aruandluse, ajakorralduse, kuluhoolduse ja finantsilise tarneahela tarkvara. HR-komplekt sisaldab isikuandmete, palgahalduse ja soodustuste tarkvara. Teised ettevõtete rakendustarkvara tugisambad on kliendisuhete juhtimine ja tarneahela juhtimine.
- (10) Komisjon tegi kindlaks, et käesoleva tehingu hindamisel on asjaomasteks *tooteturudeks* suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-tarkvararakenduste turud. Kuna HR- ja FMS-rakendused ei ole ostjate jaoks asendatavad, peab komisjon neid kaheks eraldi turuks. Suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-tarkvararakendused arvestavad suurte ja komplekssete ettevõtete vajadusi, kelle kasutatav tarkvara ja sellega kaasnevad teenused peavad vastama eriti kõrgetele standarditele muuhulgas tarkvara mastabeeritavuse, seadistatavuse, keerukuse, hinna, töökindluse ja kvaliteedi ning müüja tootemargi tunnustatuse osas.
- (11) Turu-uuring näitas, et suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-tarkvara omadused erinevad keskklassi toodete omadest. Suure funktsionaalsusega tarkvaralahendused on üldiselt komplekssemad, pakuvad enam võimalusi, rohkem kasutajaid (nii koguarvu kui ka samaaegsete kasutajate poolest), on palju kallimad (2–5 või enam korda) ja suuremate juurutamiskuludega kui keskklassi tarkvara. Suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-tarkvaral on laiem horisontaalne funktsionaalsus ja sügavam vertikaalne funktsionaalsus. Suure funktsionaalsusega tarkvara peab väga suurt hulka kasutajaid (nt 30 000 töötajat, kes kasutavad ühel ajal tööandja iseteenindusportaalit) ja suurt hulka tehinguid ning peab seepärast olema äärmiselt mastabeeritav. Keskklassi toodete puhul on tavaliselt piiriks mõnisada kasutajat. Suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-tarkvara tuleb toime suuretegevõtte keeruka organisatsioonilise ülesehitusega. Suurte ja komplekssete organisatsioonide tegevusse on tavaliselt kaasatud mitu osakonda korraga, samas kui keskmise suurusega ja väikestes ettevõtetes täidab ülesannet ainult üks või paar inimest.

(12) Suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-tarkvara peab järgima peamiste majanduspiirkondades ja õigusruumides sätestatud nõudeid ja raamatupidamiseskirju (nt US-GAAP, IAS ja teised riiklikud süsteemid). Sellega seoses kalduvad suurte ja komplekssete ettevõtete lahendused toetama mitut piirkonda ja erinevaid vääringuid ühel ajal või peaaegu reaalajas. Vähimal juhul peavad need lahendused tagama suurettevõtetele mehhanismid, mis võimaldavad nende erinevustega toime tulla võimalikult väikeste pingutustega. Lisaks sellele peavad suurettevõtete rakendused isegi ühes asukohas lubama kasutada mitut keelt korraga, mõnikord sealhulgas jaapani ja hiina keelt. Keskklassi lahendusi on tavaliselt optimeeritud ühes kindlas majanduspiirkonnas kasutamiseks ja seetõttu on neil tavaliselt palju vähem valikuvõimalusi keelte ja geograafiliste piirkondade toetamise osas.

(13) Suured ja kompleksed ettevõtted lähtuvad ettevõtete rakendustarkvara toodete valikul tootehoolduse ja -toe väga kõrge tasemest, mis on suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-lahenduste loomupärane omadus, võrreldes keskklassi lahendustega ja keskklassi toodete kliendi toetusvajadusega. Komplekssetele ettevõtetele mõeldud süsteemid peavad arvestama ülemaailmse ettevõtte vajadusega katta 24 tundi päevas 7 päeva nädalas. Keskklassi ettevõtete põhiline asukoht on tavaliselt Ameerika Ühendriikides või Euroopas ning see on seotud väiksemate välismaal asuvate müügikontorite või turustajatega.

(14) Suure funktsionaalsusega lahenduste arhitektuur on keskklassi toodete omast põhimõtteliselt erinev. Sageli saavutatakse jõudluse tase, mida suure funktsionaalsusega ettevõtete rakendustarkvaralt nõutakse, ainult mitmekihilise arhitektuuri abil.

(15) Keskklassi lahendustel on tavaliselt lihtsamad liidesed või lihtsamad APId (rakenduse programmeerimise liidesed), mis lihtsustavad nende integreerimist muu keskklassi tarkvaraga ja teiste väiksemastaabiliste lahendustega, kuid jätvavad vähe võimalusi tarkvarale vahetult ülesannete lisamiseks. Suure funktsionaalsusega tarkvaral kalduvad olema kompleksed ja firmapärased APId, mis võimaldavad täielikku ja kompleksset integreerimist muude suuremastaabiliste tarkvaralahendustega ning ülesannete lisamist, et lahendusi kohandada ning mitmeid populaarseid programmeerimiskeeli toetada.

(16) Edasi näitas komisjoni uurimine, et oma liigi parim või täppislahendustarkvara, HR-tarkvara allhanketeenused, süsteemiintegratsiooni teenused ja kohustuslik tarkvara (juba klientidele installeeritud) ei kujuta endast suure funktsionaalsusega tarkvara hinna väikese, ent mitteaajutise tõusuga seoses konkurentsipiiranguid ning seepärast ei kuulu ükski neist toodetest/teenustest asjaomastele turgudele.

Suured ja kompleksed ettevõtted klientidena

(17) Suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-lahendused on tarkvara, mida tavaliselt ostavad kompleksed organisatsioonid/ettevõtted, mille funktsionaalsusvajadus on väga suur, mis ootavad tootelt kõrgetele standarditele vastamist ja nõuavad, et kaasnevad teenused võtaksid vähe aega ja oleksid pidevalt kättesaadavad.

(18) Komisjon on seepärast jõudnud järeldusele, et suurtele ja komplekssetele ettevõtetele mõeldud suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-lahenduste jaoks on eraldi tooteturud.

Suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-tarkvara müüjad

(19) Edasi tegi komisjon kindlaks, kes on suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-tarkvara müüjad. Need tarnijad kujutavad endast vaatlusalustel turgudel ühendatud Oracle/PeopleSofti jaoks konkurentsipiiranguid.

(20) Komisjon tuvastas turul tegutsevad tarnijad, vaadates pakkumisi, mida tarnijad tegid sellistele klientidele, s.o suurtele ja komplekssetele ettevõtetele, mis vajavad HR- ja FMS-rakenduste vallas kompleksset funktsionaalsust. Näib siiski olevat raske tõmmata klientide vahele selget joont nende vajaduse keerukuse põhjal, seega ka suurte ja komplekssete ettevõtete vajadusi täita suutva rakendustarkvara klientide ja keskklassi rakenduste klientide vahele. Et komisjonil oleks võimalik oma uurimist läbi viia, kasutas ta kõnealuste klientide ja selliste tarkvararakenduste tehingute kirjeldamiseks ligikaudseid näitajaid.

(21) Komisjon pidas selliste suurte organisatsioonide nõudmiste keerukuse esmaseks asjakohaseks tunnuseks litsentsi ühe miljoni eurost netoväärtust. See väärtus paistis olevat esimene asjakohane märk sellest, et pakkumised on tehtud suurte ja komplekssete ettevõtete poolt ostetavate suure funktsionaalsusega lahenduste kohta, ehkki see ei tähenda, et sellest väiksema väärtusega pakkumised ei võiks üksikjuhtudel hõlmata suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-lahendusi. Üht miljonit eurot ületava väärtusega litsentsi puhul võib aga julgesti eeldada, et igauht, kes võidab HR- ja FMS-rakenduste puhul seda künnist ületava pakkumise, võib pidada suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-lahenduste tarnijaks. Edasi täiendas komisjon seda künnist suurte ja komplekssete ettevõtete kui klientide piiritlemisega. Turu-uuring näitas, et üldjoontes suureks ja kompleksseks ettevõtteks kvalifitseerumiseks võib asjakohane olla 10 000 töötaja või ühte miljardit eurot ületavate tulude künnis. Komisjon järeldab, et pakkumiste esmaseks kvalifitseerimiseks võib kasutada tunnuste lisakogumit.

- (22) Komisjon analüüsis nende tunnuste abil pakkumisi, milles ettevõtete rakendustarkvara müüjad osalesid aastatel 2001 ja 2002, ning pakkumisi, mille Oracle esitas vastusena komisjoni infonõudele pärast asja suulist arutamist. Edasi analüüsis komisjon pakkumistega seotud dokumente, mis saadi tänu Ühendriikide kohtuasjale, et teha kindlaks, kes on selliste tarkvararakenduste tarnijad.
- (23) Nende tõendite põhjal järeldas komisjon, et suurtele ja komplekssetele ettevõtetele mõeldud suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-tarkvara turgudel on põhitegijad Oracle, PeopleSoft ja SAP. Igaüks neist ettevõtjatest oli kaheaastase ajavahemiku jooksul olnud seotud vähemalt 50–100 pakkumisega, mis vastasid kõnealustele tunnustele ja olid seega tehtud suurtele ja komplekssetele ettevõtetele (s.o rohkem kui 10 000 töötajaga ja üle ühe miljardi eurose tuluga ettevõtte) suure funktsionaalsusega tarkvara kohta. Komisjoni andmed ja Oracle'i esitatud teave näitavad siiski, et aeg-ajalt võitsid suurte ja komplekssete ettevõtete vajadusi rahuldava suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-tarkvara pakkumise teised ettevõtjad. Sellised teised suure funktsionaalsusega HR- ja/või FMS-tarkvara müüjad on Lawson, Intentia, IFS, QAD ja Microsoft. Ehkki need müüjad võitsid ainult piiratud hulga pakkumisi, tulid nad suure hulga suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-tarkvara pakkumiste puhul kas teisele kohale või osalesid pakkumistes, mille puhul litsentsi väärtus oli üle ühe miljardi euro.
- (24) Edasi teostas komisjon, kasutades pakkumisandmeid sisaldavat Oracle'i andmekogumit ning kaht teist tänu Ühendriikide kohtuasjale saadud andmekogumit, ökonomeetrilise analüüsi, et kontrollida, kas andmed näitavad Oracle'i pakkumiskäitumises erinevusi sõltuvalt viimases pakkumisvoorus osalevatest konkurentidest. Kui oleks leitud, et Oracle pakkus siis, kui viimases pakkumisvoorus osales kas SAP või PeopleSoft, suuri hinnaalandusi tõenäolisemalt kui teiste konkurentide puhul, oleks see olnud kaudeks tõendiks selle kohta, et konkurents valitseb peamiselt kolme suure tarkvarapakkuja vahel ja et ainult Oracle, SAP ja PeopleSoft on suurte ja komplekssete ettevõtete vajadusi rahuldava suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-tarkvara müüjad. Põhiline järeldus oli, et Oracle'i käitumises ei ole võimalik tuvastada olulist erinevust, mis sõltuks sellest, kas konkureeriti SAP ja PeopleSofti või teiste pakkujatega. See oli nii ka siis, kui tähelepanu pöörati vaid suurtele tehingutele.
- (25) Edasi analüüsis komisjon teiste müüjate, Lawsoni, Intentia, IFSi, QAD ja Microsofti FMS- ja HR-tarkvara võimalusi ja haaret. Komisjon järeldas eelkõige nende tõendite põhjal, mis esitati Ühendriikide kohtuasja käigus San Franciscos, et vaatamata sellele, et nende müüjate tootepakkumised on suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-tarkvara puhul erinevalt Oracle'ist, PeopleSoftist ja SAPst piiratud, on igaühel neist HR- ja FMS-tarkvara vallas mitu klienti, kes võivad kvalifitseeruda suureks ja kompleksseks ettevõtteks. Need müüjad võivad olla suutelised suurte ja komplekssete ettevõtete vajadusi rahuldama vähemalt nende vertikaallahenduste osas, millele nad spetsialiseeruvad.
- (26) Seepärast on asjaomasteks tooteturgedeks vastavalt suurtele ja komplekssetele ettevõtetele mõeldud suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-lahenduste turud. Nendel turgudel on põhitegijad SAP, Oracle ja PeopleSoft. Komisjon on aga jõudnud järeldusele, et veel mitu müüjat võivad pakkuda Oracle'ile, PeopleSoftile ja SAP-le konkurentsi vähemalt nende vertikaallahenduste puhul, millega nad tegelevad, ja neid ei saa suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-rakenduste turul tegutsevate müüjate hulgast välja arvata. Käesoleva tehingu puhul käsitletakse Lawsoni, Intentia, IFSi ja Microsofti suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-rakenduste müüjatena ning QAD ainult suure funktsionaalsusega FMS-lahenduste müüjana.
- ### Keskklassi HR- ja FMS-lahendused või -tarkvara
- (27) Komisjon leidis viiteid sellele, et keskmise suurusega ettevõtetele mõeldud tarkvararakenduste turg (mille aastatulu on umbes 30 miljonit kuni üks miljard eurot) on suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-lahenduste turgudest ning võimalik, et ka väikestele ettevõtetele (s.o alla 30 miljoni eurose tuluga ettevõtte) mõeldud rakenduste turgudest eraldiseisev turg. Keskmise suurusega ettevõtete vajadustele kohandatud rakendused on tavaliselt valmislahendused, mille võimalused on piiratud ja mida saab vaid piiratud määral kohandada konkreetse ettevõtte vajadustega. Ka keskklassi tarkvara puhul on võimalik eristada eraldi FMS- ja HR-lahenduste turgu, sest keskmise suurusega ettevõtete FMS- ja HR-funktsioonid ei ole nõudluse vaatenurgast ei üksteisega ega ühegi teise tugisambaga (kliendisuhete juhtimine, tarneahela juhtimine jne) seotud funktsiooniga asendatavad. Peale selle leidis komisjon viiteid sellele, et väikeste ettevõtete rakendustarkvara katab ainult ühtse organisatsioonilise struktuuriga ettevõtte põhivajadused.
- (28) Igatahes võib keskklassi HR- ja FMS-lahenduste ja väikeste ettevõtete tarkvara tooteturud täpselt piiritlemata jätta, sest tehing ei tekita konkurentsiprobleeme ühegi võimaliku turumääratluse põhjal.

Asjaomaste turgude geograafiline ulatus

- (29) Turu-uuring näitas selgelt, et suurtele ja komplekssetele ettevõtetele mõeldud suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-lahenduste turgude geograafiline ulatus on ülemaailmne. Enamik klientidest kaalub Euroopa Majanduspiirkonnas, Ameerika Ühendriikides ja muudes maailma paikades asuvate müüjate tehtud pakkumisi ettevõtete rakendustarkvara lahenduste kohta, ilma et võtaks arvesse geograafilist piirkonda, kust ettevõtte pärit on. Komisjon kasutas Oracle'i poolt pärast asja suulist arutamist esitatud andmeid ka selleks, et uurida, kas Oracle'i käitumine erines sõltuvalt pakumise asukohast. Andmed ei näidanud, et Euroopa Majanduspiirkonnas pakutud allahindlus oleks erinenud Ameerika Ühendriikides või ülejäänud maailmas pakutust. Komisjon on seepärast jõudnud järeldusele, et suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-lahenduste turud on oma ulatuselt ülemaailmsed.
- (30) Mis puutub keskklassi FMS- ja HR-lahendustesse, siis nende turgude geograafiline ulatus ei pruugi ulatuda Euroopa Majanduspiirkonnast kaugemale. Täpset piiritlemist pole siiski vaja.

IV. HINNANG

A. Turuosad

- (31) Asjaomaste turgude puhul on turuosa arvutamine osutunud eriti raskeks, sest ei tootmisharu üldkätesaadavad uurimused ega pooled ole näidanud müüjate tulude jagunemist turusegmentide (eliitturu ja keskklassi turu) vahel ning tavaliselt müüjad ei liigita oma kliente nende tulude suuruse või töötajate arvu järgi. Seepärast püüdis komisjon teha müüjate tugevuse kindlaks nende kogutulu põhjal, mis oli ära toodud tootmisharu aruanetes, sõltumata sellest, kas see tulu saadi eliitruul või keskklassi turul. Ettevõtete osatähtsus on esitatud järgmises tabelis:

	(%)	
2002. aastal terves maailmas litsentside eest saadud kogutulu	FMS	HR
Oracle	16	13,5
PeopleSoft	9	30
JD Edwards	3	2,5
Oracle, PeopleSoft ja JD Edwards kokku	28	46
SAP	51	40
Lawson	4	9
Intenia	1,5	1,5
IFS	0,5	1
QAD	1	—
Microsoft MBS	14	2,5

Allikas: Gartner, ERP Market Experiences Further Decline: Market Statistics, 2002, avaldatud 2003.

- (32) Arvestades nende piiratud tähendust vaatlusaluste turgude jaoks, kasutas komisjon osatähtsusi ainult turgudel tegutsevate eri müüjate suhtelise tugevuse näitajana. Osatähtsused näitavad, et nii FMS- kui HR-turul on põhitegijad Oracle, PeopleSoft (sealhulgas JD Edwards) ja SAP ning et teiste ettevõtjate osatähtsus on hinnanguliselt 10–15 %. FMS-tarkvara puhul jäaks SAP ikkagi ühendatud Oracle/PeopleSofti ees turuliidriks, samas kui HR-tarkvara puhul võtaks liidrirolli ühendatud Oracle/PeopleSoft.

B. Turgu valitseva seisundi tekitamine, mille tulemusel takistatakse oluliselt tõhusat konkurentsi

Suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-lahendused või -tarkvara

1. Kooskõlastamata mõju

- (33) Komisjoni vastuväited põhinesid osaliselt uurimise tulemusel, et olulisele klientide rühmale jäaks pärast tehingut põhiliselt üks tarnija. See kartus põhines turu määratlusel, mille kohaselt turg koosneks pärast ühinemist ainult Oracle'ist ja SAPst. Rühm, kelle valik pärast ühinemist piiratuks jääb, koosneb muuhulgas neist klientidest, kes ei pea ühte kahest tootest oma vajadustele vastavaks; klientidest, kes eelistavad, et nende tarkvara ei kasutaks Oracle'i andmebaasi; ⁽¹⁾ klientidest, kes sooviksid lõpetada oma suhte ühega neist kahest ettevõttest; klientidest, kes eelistaksid osta oma FMS- ja HR-tarkvara kahelt eri tarnijalt, et vältida ühest tarnijast sõltumist, ning neist klientidest, kes ei soovi osta nii tarkvara kui ka andmebaasi litsentsi ühelt ja samalt tarnijalt.
- (34) Komisjon ei saa turu määratluse suhtes tehtud järeldusi silmas pidades jääda oma esialgse järelduse juurde, et see kliendirühm jääks pärast ühinemist tegeliku valikuvõimaluseta.

- (35) Hindamiseks, kas teatatud koondumine tooks kaasa kooskõlastamata mõju, tegi komisjon mitu regressioonianalüüsi igaiühaga neljast andmekogumist: PeopleSofti andmekogum, Euroopa Komisjoni jaoks koostatud Oracle'i andmekogum ja kaks Ühendriikide kohtuasjast pärinevat andmekogumit. Eesmärgiks oli uurida, mil määral mõjus vaatlusaluse müüja (s.o PeopleSofti andmekogumi puhul PeopleSoft ja Oracle'i andmekogumite puhul Oracle) pakutud allahindlusele konkreetse pakumise konkurentsiolukord.

⁽¹⁾ Oracle'i ettevõtete rakendustarkvara töötab ainult Oracle'i andmebaasiga, samas kui PeopleSofti ja SAP tarkvara töötab ka teiste andmebaasidega peale Oracle'i oma.

(36) Üldiselt leidis komisjon, et tehingu suuruse ja pakutud allahindluse vahel oli väga tihe seos. Väga kõrge hinnaga tehingud kippusid üldiselt kaasa tooma ka väga suuri allahindlusi. Samuti leidis komisjon, et mitme regressioonianalüüsi puhul, mille käigus tehingu suuruse ja allahindluse seost kohaselt ei arvestatud, paistis konkurentidel olevat allahindlustele mõju. Vastuväites mainitud esialgne järeldus põhineski sellisel regressioonianalüüsil. Niipea kui võeti arvesse tehingu suurust, ei olnud lõpp-pakkujate hulgal sellist mõju.

(37) Praegusel juhul tehtud järeldus, et pakkumisel osalevate konkurentide hulk ja isikud ei paista mõjutavat äriühingu käitumist, ei tõesta iseenesest, et ühinemisel ei ole klientidele kahjulikku mõju. Võib olla mitmesuguseid põhjuseid, miks sellist mõju pakkumisandmetest ei nähtu. Kättesaadava teabe põhjal ei paista olevat võimalik jõuda lõplikule järeldusele, milline põhjus on kõige asjakohasem. Ent polegi vajalik, et komisjon selles küsimuses järeldusele jõuaks, sest on selge, et konkurentsi arvestatava mõju puudumise tõttu Oracle'i käitumisele ei sobi pakkumisandmed ühinemise konkurentsivastase mõju otsustavaks tõendiks.

2. Kooskõlastatud mõju

(38) Komisjoni vastuväited põhinesid ka sellel, et lisaks kooskõlastamata mõjule saaksid kaks järelejäänud ettevõtjat konkurentsi veelgi vähendada oma konkurentsikäitumise kooskõlastamisega. Kooskõlastamise teooria põhines turu määratlusel, mille kohaselt turg koosneks pärast ühinemist ainult Oracle'ist ja SAPst, ning toetus eelkõige ühendatud Oracle/PeopleSofti ja SAP sümmeetrilistele turuosadele ja nendevahelisele soodustuste kooskõlastamisele, sest SAP on kõige suurem Oracle'i andmebaaside edasimüüja. Ühiste põhimõtete vastuvõtmise parameetritena tegi komisjon kindlaks klientide jagamise duopolis, hinnakonkurentsi vähenemise ning kokkuleppe aeglustada täiendavate funktsioonide lisamist ja toodete täiustamist.

(39) Pidades silmas turu määratluse kohta tehtud järeldusi, ei saa komisjon järeldada, et ühinemine tooks kooskõlastatud mõju tõttu kaasa ühendatud Oracle/PeopleSofti ja SAP ühise turgu valitseva seisundi.

(40) Turu puhul, kus lisaks Oracle'ile, PeopleSoftile ja SAP-le tegutsevad suure funktsionaalsusega FMS- ja HR-rakenduste müüjatena ka Lawson, Intenia, IFS, QAD ja Micro-

soft, on raske väita, et need ettevõtjad jõuaksid kokkuleppele eespool nimetatud parameetrite suhtes. Eelkõige ei ole sellise tarkvara võimalike müüjate suurema rühma tõttu võimalik klientide jagamine. Müüjate suurem hulk vähendab ka turu läbipaistvust ja muudab vastumeetmete kasutamise raskemaks. Peale selle ei ole ettevõtjate turuosad sümmeetrilised. Teised müüjad on asjaomastel turgudel Oracle'ist, PeopleSoftist ja SAPst oluliselt väiksemad. Neil ei ole andmebaaside vallas samasuguseid struktuurisidemeid nagu SAP-l ja Oracle'il. Oracle'i andmebaaside edasimüük Lawsoni poolt on võrreldes Oracle'i andmebaaside müügiga SAP poolt äärmiselt väike, samas kui Microsoft kasutab oma ettevõtete ressursside planeerimise toodete puhul alati omaenda andmebaase.

(41) Samuti ei saa komisjon järeldada, et ühinemine tooks kaasa ainult ühendatud Oracle/PeopleSofti ja SAP kooskõlastatud tegevuse. Teised turu määratluse jaos mainitud müüjad – Lawson, Intenia, IFS, QAD ja Microsoft – paistavad olevat sobivad alternatiivid, sest komisjoni andmed ja Oracle'i poolt pärast asja suulist arutamist (lõplikult 27. septembril 2004) esitatud andmekogum näitavad, et need müüjad on asjaomastel turgudel tarkvarapakkumisi võitnud. Seepärast ei saaks ühendatud Oracle/PeopleSofti ja SAP konkurentsikäitumise kooskõlastamine edukaks osutada.

Keskklassi HR- ja FMS-lahendused või -tarkvara

(42) Keskklassi HR- ja FMS-tarkvara turgudel tegutseb oluliselt rohkem ettevõtjaid kui suure funktsionaalsusega HR- ja FMS-lahenduste turgudel. Keskmise suurusega ettevõtetele tarnijate hulka kuuluvad Oracle, PeopleSoft, SAP, Lawson, Intenia, IFS, QAD, Microsoft MBS, aga ka Sage, SSA Baan, Unit4 Agresso (nii FMS- kui ka HR tarkvara); Hyperion, Systems Union või "Sun Systems" (ainult FMS-tarkvara); Kronos, Ultimate, Midland, Meta4 ja Rebus (ainult HR-tarkvara). Keskklassi rakenduste puhul ei ole konkreetset turuosad kättesaadavad. Sellegipoolest näitavad 2002. aasta kogutulud (analüütikute aruannete põhjal), et SAP jääks kogu maailmas sellisel FMS-lahenduste turul tugevaimaks ettevõtjaks, kellele järgneks ühendatud Oracle/PeopleSoft. Teised olulised ettevõtjad oleksid Sage, Microsoft MBS, Hyperion, Systems Union ja Lawson. Keskklassi HR-lahenduste puhul saaks tugevaimaks ettevõtjaks ühendatud Oracle ja PeopleSoft, kelle kannul oleks SAP. Teised olulised HR-lahendustega tegelevad ettevõtjad oleksid Kronos, Lawson, Sage ja Microsoft MBS.

- (43) Analüütikute esitatud Euroopa 2002. aasta kogutulude põhjal otsustades võib tehing anda Euroopa tasandil veelgi vähem põhjust muretsemiseks. SAP seisund oleks nii FMS- kui ka HR-tarkvara puhul Euroopas tugevam kui kogu maailmas, samas kui ühendatud Oracle/PeopleSofti seisund oleks nõrgem. Samuti oleksid ühinevatele pooltele Euroopa turul nii keskklassi HR- kui ka FMS-tarkvara puhul konkurentideks mitmed teised müüjad.
- (44) Arvestades ühendatud Oracle/PeopleSofti piiratud tugevust selliste HR- ja FMS rakenduste turgudel, mida on kohandatud keskmise suurusega ettevõtete vajadustega, kes neid ka tavaliselt ostavad, ja seetõttu, et neil turgudel tegutseb mitmeid teisi ettevõtjaid, võib välistada, et tehing tooks keskklassi HR- ja FMS-rakenduste turgudel kaasa

konkurentsiprobleeme, olenemata selliste turgude täpsest piiritlemisest.

V. JÄRELDUS

- (45) Komisjon on jõudnud järeldusele, et kavandatav koondumine ei looks ega tugevdaks suure funktsionaalsega HR- ja FMS-lahenduste turgudel ning keskklassi HR- ja FMS-tarkvara puhul üksi või koos teistega turgu valitsevat seisundit. Sellest tulenevalt tunnistab komisjon koondumise ühinemismääruse artikli 2 lõike 2 ja artikli 8 lõike 2 ning Euroopa Majanduspiirkonna lepingu artikli 57 kohaselt kokkusobivaks ühisturuga ja Euroopa Majanduspiirkonna lepinguga.