

AFGØRELSE

Dato: 8. september 2025
Sag: MTF-25/06352-23
Sagsbehandler: /CENK, AAT

Godkendelse af Harman International Industries Incorporated's erhvervelse af enekontrol med Viper Holdings Corporation

**KONKURRENCE- OG
FORBRUGERSTYRELSEN**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 26. august 2025 en anmeldelse af en fusion mellem Harman International Industries Incorporated ("Harman") og Viper Holdings Corporation ("Viper"), jf. konkurrenceovens § 12 b. Ifølge § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor styrelsen udover en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 26. august 2025.

KONKURRENCERÅDET

1. Transaktionen

Transaktionen indebærer, at Harman erhverver samtlige aktier i Viper gennem en aktieoverdragelsesaftale. Harman erhverver herved enekontrol over Viper.

Transaktionen udgør en fusion omfattet af fusionsbegrebet, jf. konkurrenceovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

2. Parterne og deres aktiviteter

Viper ejer **Sound United**, som sælger forskellige forbruger-lydprodukter til hjemme- og mobilt brug primært til engros- og detailkunder. Sound United er aktive globalt. I Danmark har Sound United aktiviteter inden for salg af i) hjemmelydssystemer, ii) lydkomponenter, herunder fx forstærkere og CD-afspillere iii) højtalere, inklusivt trådløse højttalere og soundbars, og iv) hovedtelefoner. Sound United driver disse aktiviteter via otte brands: Bowers & Wilkins ("B&W"), Denon, HEOS, Marantz, Polk, Definitive Technology, Classé og Boston Acoustics.

Harman er ultimativt kontrolleret af Samsung Electronics Co., Ltd ("**Samsung**"), der udvikler og sælger en række teknologiske produkter. Harman er aktiv globalt og sælger bl.a. tilsluttede produkter og løsninger til bilproducenter, forbrugere og virksomheder, herunder tilsluttede bilsystemer, audio- og visuelle produkter, automatiseringsløsninger til virksomheder og tjenester, der understøtter Internet of Things. I Danmark sælger Harman følgende produktkategorier primært til engros- og detailkunder: i) hjemmelydssystemer, ii) lydkomponenter, iii) højtalere og iv) hovedtelefoner. Harman driver disse aktiviteter igennem sine brands: AKG, Harman Kardon, Infinity, JBL, Lexicon, Mark Levinson og Revel. Samsung sælger højtalere og hovedtelefoner i Danmark under Samsung-brandet.

3. Jurisdiktion

De deltagende virksomheder er Harman på den ene side og Viper på den anden side. Ifølge det oplyste havde Harman i 2024 en koncernomsætning på [XX] i Danmark. Viper havde i 2024 en omsætning på [XX] i Danmark.

Eftersom de deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætnings-tærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er der tale om en fusion omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol.

De deltagende virksomheders omsætning overstiger derimod ikke tærsklerne i Rådets Forordning (EF) Nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ("fusionskontrollforordningen"). Fusionen er derfor ikke omfattet af EU's regler om fusionskontrol.

4. Høringssvar

Styrelsen sendte udkast til afgørelse i høring hos parterne den 27. august 2025. Styrelsen modtog høringssvar fra parterne den 4. september 2025.

Parterne har i deres høringssvar oplyst, at de ikke har bemærkninger til afgørelsesudkastet.

5. Det/de relevant(e) marked(er)

For at vurdere, om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de potentielle relevante produkt- og geografiske markeder, som fusionen kan berøre.

Et relevant marked betragtes som:

- *horisontalt berørt*, når to eller flere af fusionsparterne er aktive på det samme relevante produktmarked, og fusionen vil medføre, at de tilsammen får en markedsandel på mindst 15 pct., og
- *vertikalt berørt*, når en eller flere af fusionsparterne er aktive på et produktmarked i tidligere eller senere omsætningsled i forhold til det produktmarked, som en eller flere andre af fusionsparterne er aktive på, og de her hver især eller tilsammen har en markedsandel på mindst 25 pct.¹

Ifølge parterne er der følgende horisontalt berørte markeder:

- Markedet for salg af hjemmelydssystemer til engros- og detailkunder i Danmark
- Markedet for salg af lydkomponenter til engros- og detailkunder i Danmark
- Markedet for salg af lydkomponenter til engros- og detailkunder i EEA-området

¹ Jf. bekendtgørelse om anmeldelse af fusioner, BEK nr. 690 af 25. maj 2020, Bilag 1, afsnit 7.

- Markedet for salg af højtalere til engros- og detailkunder i EEA-området
- Markedet for salg af højtalere til engros- og detailkunder globalt

Parternes øvrige aktiviteter giver ifølge parterne ikke anledning til horisontalt eller vertikalt berørte markeder.² Styrelsen vil derfor ikke behandle disse markeder yderligere.

5.1 Markedet for salg af hjemmelydssystemer

Harman og Viper har begge aktiviteter inden for et muligt marked for salg af hjemmelydssystemer til engros- og detailkunder.

Det relevante produktmarked

Kommissionen har i sin tidligere praksis overvejet, om salg af hjemmelydssystemer til engros- og detailkunder udgør et produktmarked separat fra salg af andre elektroniske lydprodukter.³ Kommissionen lod dog den endelige afgrænsning stå åben.⁴

Ifølge parterne kan der afgrænses et relevant produktmarked for hjemmelydssystemer, der adskiller sig fra højtalere, der ikke er del af et system.⁵

Styrelsen vurderer i overensstemmelse med praksis, at der til vurderingen af denne fusion kan tages udgangspunkt i et marked for salg af hjemmelydssystemer til engros- og detailkunder.

Det relevante geografiske marked

Kommissionen har i sin tidligere praksis vedrørende forbrugerelektronik indikeret, at det geografiske marked kan være nationalt grundet nationale distributionssystemer, national organisering af service, salg og marketing strategier samt specifikke forbrugerpræferencer.⁶ Kommissionen har dog i praksis vedr. hjemmelydssystemer ladet den endelige afgrænsning af det geografiske marked stå åben.⁷

² Jf. anmeldelse af fusionen mellem Harman og Viper, 19 august 2025, punkt 101.

³ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. august 2008 i sag M.5221, Kenwood/JVC/Holdco, punkt 12.

⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. august 2008 i sag M.5221, Kenwood/JVC/Holdco, punkt 13.

⁵ Jf. anmeldelse af fusionen mellem Harman og Viper, 19 august 2025, punkt 83 og 84.

⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. august 2008 i sag M.5221, Kenwood/JVC/Holdco, punkt 21, Kommissionens afgørelse af 11. juli 2003 i sag M.3091 Konica/Minolta, punkt 31 og 33, Kommissionens afgørelse af 29. april 2004 i sag M.3381 Alba/Beko/Grundig, punkt 17, og Kommissionens afgørelse af 27. februar 2008 i sag M.4979 Acer/Packard Bell, punkt 23 og 25.

⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. august 2008 i sag M.5221, Kenwood/JVC/Holdco, punkt 22.

Ifølge parterne er det geografiske marked globalt, eller i det mindste bredere end nationalt, da:

- a) transportomkostningerne er lave i forhold til prisen på produkterne,
- b) parterne forhandler med deres kunder internationalt eller i brede geografiske regioner,
- c) produkterne primært udbydes af internationale markedsaktører, og
- d) der generelt ikke er lande-specifikke variationer, som kunne nødvendiggøre et snævrere geografisk marked.⁸

Styrelsen vurderer i overensstemmelse med praksis og parternes oplysninger, at det relevante geografiske marked ikke kan afgrænses mere snævert end nationalt. Til brug for vurderingen tager styrelsen udgangspunkt i et nationalt marked for salg af hjemmelydssystemer, da det er på dette mulige marked, at parterne har størst overlap og markedsandele. En bredere afgrænsning af det relevante geografiske marked, fx på EEA eller globalt niveau vil ikke have betydning for styrelsens vurdering af fusionen. Styrelsen lader derfor den endelige geografiske afgrænsning stå åben.

5.2 Markedet for salg af lydkomponenter

Harman og Viper har begge aktiviteter inden for et muligt marked for salg af lydkomponenter til engros- og detailkunder.

Det relevante produktmarked

Kommissionen har i sin tidligere praksis overvejet, om salg af lydkomponenter til engros- og detailkunder udgør et produktmarked separat fra salg af andre elektroniske lydprodukter.⁹ Kommissionen lod dog den endelige afgrænsning stå åben.¹⁰

Ifølge parterne udgør lydkomponenter et relevant produktmarked, der adskiller sig fra lydsystemer, højtalere, hovedtelefoner og andre elektroniske lydprodukter. Lydkomponenter omfatter produkter, der afkoder og forstærker lyddata og inkluderer således produkter som forstærkere, lydprocessorer, tunere, pladespillere og cd-afspillere. Ifølge parterne kan kombinationen af lydkomponenter og andre produkter som fx højtalere udgøre et hjemmelydssystem, hvis de sælges samlet.

Styrelsen vurderer i overensstemmelse med praksis, at der til vurderingen af denne fusion kan tages udgangspunkt i et marked for salg af lydkomponenter til engros- og detailkunder.

⁸ Jf. anmeldelse af fusionen mellem Harman og Viper, 19 august 2025, punkt 97.

⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. august 2008 i sag M.5221, Kenwood/JVC/Holdco, punkt 12.

¹⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. august 2008 i sag M.5221, Kenwood/JVC/Holdco, punkt 13.

Det relevante geografiske marked

Kommissionen har i sin tidligere praksis vedrørende forbrugerelektronik indikeret, at det geografiske marked kan være nationalt grundet nationale distributionssystemer, national organisering af service, salg og marketing strategier samt specifikke forbrugerpræferencer.¹¹

Ifølge parterne er det geografiske marked globalt, eller i det mindste bredere end nationalt, da:

- a) transportomkostningerne er lave i forhold til prisen på produkterne,
- b) parterne forhandler med deres kunder internationalt eller i brede geografiske regioner,
- c) produkterne primært udbydes af internationale markedsaktører, og
- d) der generelt ikke er lande-specifikke variationer, som kunne nødvendiggøre et snævrere geografisk marked.¹²

Styrelsen vurderer i overensstemmelse med praksis og parternes oplysninger, at det relevante geografiske marked ikke kan afgrænses mere snævert end nationalt. Til brug for vurderingen tager styrelsen udgangspunkt i et nationalt marked for salg af lydkomponenter til engros- og detailkunder, da det er på dette mulige marked, at parterne har størst overlap og markedsandele. En bredere afgrænsning af det relevante geografiske marked, fx på EEA eller globalt niveau vil ikke have betydning for styrelsens vurdering af fusionen. Styrelsen lader derfor den endelige geografiske afgrænsning stå åben.

5.3 Markedet for salg af højtalere

Harman og Viper har begge aktiviteter inden for et muligt marked for salg af højtalere til engros- og detailkunder.

Det relevante produktmarked

Kommissionen har i sin tidligere praksis overvejet, om salg af højtalere til engros- og detailkunder udgør et produktmarked separat fra salg af andre elektroniske lydprodukter.¹³ Kommissionen lod dog den endelige afgrænsning stå åben.¹⁴

¹¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. august 2008 i sag M.5221, Kenwood/JVC/Holdco, punkt 21.

¹² Jf. anmeldelse af fusionen mellem Harman og Viper, 19 august 2025, punkt 97.

¹³ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. august 2008 i sag M.5221, Kenwood/JVC/Holdco, punkt 12.

¹⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. august 2008 i sag M.5221, Kenwood/JVC/Holdco, punkt 13.

Ifølge parterne kan der kan afgrænses et relevant produktmarked for højtalere, der omfatter alle typer af højtalere, herunder (trådløse) speakers, soundbars og loudspeakers.¹⁵

Styrelsen vurderer i overensstemmelse med praksis, at der til vurderingen af denne fusion kan tages udgangspunkt i et marked for salg af højtalere til engros- og detailkunder.

Det relevante geografiske marked

Kommissionen har i sin tidligere praksis vedrørende forbrugerelektronik indikeret, at det geografiske marked kan være nationalt grundet nationale distributionssystemer, national organisering af service, salg og marketing strategier samt specifikke forbrugerpræferencer.¹⁶ Kommissionen har dog i praksis vedr. højtalere ladet den endelige afgrænsning af det geografiske marked stå åben.¹⁷

Ifølge parterne er det geografiske marked globalt, eller i det mindste bredere end nationalt, da:

- a) transportomkostningerne er lave i forhold til prisen på produkterne,
- b) parterne forhandler med deres kunder internationalt eller i brede geografiske regioner,
- c) produkterne primært udbydes af internationale markedsaktører, og
- d) der generelt ikke er lande-specifikke variationer, som kunne nødvendiggøre et snævrere geografisk marked.¹⁸

Styrelsen vurderer i overensstemmelse med praksis og parternes oplysninger, at det relevante geografiske marked ikke kan afgrænses mere snævert end nationalt. Til brug for vurderingen tager styrelsen udgangspunkt i et globalt marked for salg af højtalere til engros- og detailkunder, da det er på dette mulige marked, at parterne har størst overlap og markedsandele. En mere snæver afgrænsning af det relevante geografiske marked på EEA eller nationalt niveau vil ikke have betydning for styrelsens vurdering af fusionen. Styrelsen lader derfor den endelige geografiske afgrænsning stå åben.

¹⁵ Jf. anmeldelse af fusionen mellem Harman og Viper, 19 august 2025, punkt 83, 84 og 94.

¹⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. august 2008 i sag M.5221, Kenwood/JVC/Holdco, punkt 21, Kommissionens afgørelse af 11. juli 2003 i sag M.3091 Konica/Minolta, punkt 31 og 33, Kommissionens afgørelse af 29. april 2004 i sag M.3381 Alba/Beko/Grundig, punkt 17, og Kommissionens afgørelse af 27. februar 2008 i sag M.4979 Acer/Packard Bell, punkt 23 og 25.

¹⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. august 2008 i sag M.5221, Kenwood/JVC/Holdco, punkt 22.

¹⁸ Jf. anmeldelse af fusionen mellem Harman og Viper, 19 august 2025, punkt 97.

6. Vurdering af fusionens konkurrencemæssige virkninger

Vurderingen af fusionens virkninger på de relevante berørte markeder tager udgangspunkt i de foreliggende oplysninger, herunder oplysningerne i parternes anmeldelse af fusionen og bilag vedlagt til fusionsanmeldelsen.

Styrelsen offentliggjorde fusionen på sin hjemmeside den 28. juli 2025 og opfordrede i den forbindelse interesserede til at indsende bemærkninger til fusionen til styrelsen. Styrelsen modtog ingen bemærkninger.

Styrelsen foretog desuden den 28. juli 2025 en trejdepartsorienteirng af fusionen hos parternes kunder på markedet for salg af lydkomponenter i Danmark med frist for eventuelle bemærkninger den 6. august 2025, kl. 12:00. Styrelsen modtog ingen bemærkninger.

I det følgende foretager styrelsen en vurdering af fusionens konkurrencemæssige virkninger på følgende relevante horisontalt berørte markeder:

- salg af hjemmelydssystemer til engros- og detailkunder i Danmark
- salg af lydkomponenter til engros- og detailkunder i Danmark (og EEA-området)
- salg af højtalere til engros- og detailkunder globalt (og i EEA-området)

6.1 Horisontale virkninger på markedet for salg af hjemmelydssystemer til engros- og detailkunder i Danmark

Parterne har oplyst, at Harman og Viper inden fusionen havde markedsandele på hhv. [0-5] pct. og [10-20] pct. i 2024 på markedet for salg af hjemmelydssystemer til engros- og detailkunder i Danmark. Dermed er der ifølge parterne tale om en begrænset ændring i markedsandel, idet Harman med fusionen opnår en markedsandel på [10-25] pct.

Efter fusionen vil parternes samlede markedsandele dermed ligge under 25 pct., hvilket ifølge Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner kan være et indicium for, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence betydeligt, medmindre særlige forhold gør sig gældende.¹⁹

Parterne har endvidere oplyst, at HHI efter fusionen vil stige med [<150] til et niveau på [2.000-2.500]. Ændringen i HHI ligger dermed inden for

¹⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), punkt. 18.

de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.²⁰

Parterne har desuden angivet en række øvrige konkurrenter på markedet, herunder Sony, LG, Panasonic, Phillips og Bose.

Styrelsen vurderer på baggrund af de foreliggende oplysninger, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for salg af hjemmelydssystemer til engros- og detailkunder i Danmark.

6.2 Horisontale virkninger på markedet for salg af lydkomponenter til engros- og detailkunder

Parterne har oplyst, at Harman og Viper inden fusionen havde markedsandele på hhv. [0-5] pct. og [10-20] pct. i 2024 på markedet for salg af lydkomponenter til engros- og detailkunder i Danmark. Dermed er der ifølge parterne tale om en begrænset ændring i markedsandel, idet Harman med fusionen opnår en markedsandel på [10-25] pct.

Efter fusionen vil parternes samlede markedsandele dermed ligge under 25 pct., hvilket ifølge Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner kan være et indicium for, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence betydeligt, medmindre særlige forhold gør sig gældende.²¹

Parterne har endvidere oplyst, at HHI efter fusionen vil stige med [<250] til et niveau på [500-1.000]. Ændringen i HHI ligger dermed inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.²²

Parterne har desuden angivet en række øvrige konkurrenter på markedet, herunder McIntosh, Accuphase, Burmester, Naim og Yamaha.

Styrelsen vurderer på baggrund af de foreliggende oplysninger, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for salg af lydkomponenter til engros- og detailkunder i Danmark.

²⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt. 20, hvoraf det fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, såfremt fusionen medfører en ændring i HHI på under 150.

²¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), punkt. 18.

²² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt. 19, Det er usandsynligt, at Kommissionen vil påvise horisontale konkurrencemæssige problemer på et marked med et HHI efter fusionen på under 1 000. Sådanne markeder vil normalt ikke kræve en indgående undersøgelse.

Samme vurdering gør sig gældende på markedet for salg af lydkomponenter til engros- og detailkunder i EEA-området, da parterne har lavere markedsandele og et mindre overlap på dette mulige marked.

6.3 Horisontale virkninger på markedet for salg af højtalere til engros- og detailkunder

Parterne har oplyst, at Harman og Viper inden fusionen havde markedsandele på hhv. [20-30] pct. og [0-5] pct. i 2024 på det globale marked for salg af højtalere til engros- og detailkunder. Dermed er der ifølge parternes tale om en begrænset ændring i markedsandel, idet Harman med fusionen opnår en markedsandel på [20-35] pct.

Efter fusionen vil parternes samlede markedsandele dermed ligge under 25 pct., hvilket ifølge Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner kan være et indicium for, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence betydeligt, medmindre særlige forhold gør sig gældende.²³

Parterne har endvidere oplyst, at HHI efter fusionen vil stige med [<250] til et niveau på [1.000-1.500]. Ændringen i HHI ligger dermed inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.²⁴

Parterne har desuden angivet en række øvrige konkurrenter på markedet, herunder Amazon, Google, Baidu, Alibaba og Xiaomi.

Styrelsen vurderer på baggrund af de foreliggende oplysninger, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på det globale marked for salg af højtalere til engros- og detailkunder.

Samme vurdering gør sig gældende på markedet for salg af højtalere til engros- og detailkunder i EEA-området, da parterne har lavere markedsandele og et mindre overlap på dette mulige marked.

7. Konklusion

Idet fusionen på baggrund af de foreliggende oplysninger ikke giver anledning til indsigelser, har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen godkendt fusionen efter en forenklet sagsbehandling, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 7.

²³ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), punkt. 18.

²⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt. 20, hvoraf det fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, såfremt fusionen medfører en ændring i HHI på under 150.

Godkendelsen er givet under forudsætning af, at de oplysninger, der kan tilskrives de deltagende virksomheder, er korrekte, jf. konkurrencelovens § 12 f, stk. 1, nr. 1.