



Dansk udgave

Meddelelser og oplysninger

59. årgang

2. december 2016

Indhold

II Meddelelser

MEDDELELSER FRA DEN EUROPÆISKE UNIONS INSTITUTIONER, ORGANER, KONTORER OG AGENTURER

Europa-Kommissionen

2016/C 450/01	Kommissionens meddelelse — Vejledning om tildeling af regering-kontrakter inden for forsvar og sikkerhed (artikel 13, litra f), i Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2009/81/EF)	1
2016/C 450/02	Beslutning om ikke at gøre indsigelse mod en anmeldt fusion (Sag M.8109 — FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile) ⁽¹⁾	6
2016/C 450/03	Beslutning om ikke at gøre indsigelse mod en anmeldt fusion (Sag M.8183 — Avnet/Premier Farnell) ⁽¹⁾	6
2016/C 450/04	Beslutning om ikke at gøre indsigelse mod en anmeldt fusion (Sag M.7792 — Konecranes/Terex MHPS) ⁽¹⁾	7
2016/C 450/05	Beslutning om ikke at gøre indsigelse mod en anmeldt fusion (Sag M.8241 — Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors) ⁽¹⁾	7

IV Oplysninger

OPLYSNINGER FRA DEN EUROPÆISKE UNIONS INSTITUTIONER, ORGANER, KONTORER OG AGENTURER

Europa-Kommissionen

2016/C 450/06	Den Europæiske Centralbanks rentesats for de vigtigste refinansieringstransaktioner: 0,00 % pr. 1. december 2016 — Euroens vekselkurs	8
---------------	---	---

DA

⁽¹⁾ EØS-relevant tekst

2016/C 450/07	Udtalelse afgivet af Det Rådgivende Udvalg for Fusionskontrol på mødet den 11. december 2015 om et udkast til afgørelse i Sag M.7630 — FedEx/TNT Express — Referent: Slovenien	9
2016/C 450/08	Høringskonsulentens endelige rapport — FedEx/TNT Express (Sag M.7630)	10
2016/C 450/09	Resumé af Kommissionens afgørelse af 8. januar 2016 om en fusions forenelighed med det indre marked og EØS-aftalen (Sag M.7630 — FedEx/TNT Express) (meddelt under nummer C(2015) 9826) (1)	12

V Øvrige meddelelser

PROCEDURER VEDRØRENDE GENNEMFØRELSEN AF KONKURRENCEPOLITIKKEN

Europa-Kommissionen

2016/C 450/10	Anmeldelse af en planlagt fusion (Sag M.8233 — Rockaway E-Commerce/EC Investments/Bonak/Sully Systems) — Behandles eventuelt efter den forenklede procedure (1)	22
---------------	---	----

(1) EØS-relevant tekst

II

(Meddelelser)

MEDDELELSER FRA DEN EUROPÆISKE UNIONS INSTITUTIONER, ORGANER,
KONTORER OG AGENTURER

EUROPA-KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS MEDDELELSE

**Vejledning om tildeling af regering-kontrakter inden for forsvar og sikkerhed (artikel 13, litra f),
i Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2009/81/EF)**

(2016/C 450/01)

1. Indledning

Salg fra en regering til en anden regering (»G2G«) er en metode, hvorved regeringer kan foretage indkøb af forsvarsmateriel, tjenesteydelser og bygge- og anlægsarbejder hos andre regeringer. Den anskaffende regering handler ikke direkte med kontrahenter inden for forsvarsområdet; salget foretages i stedet for af en anden regering enten ved, at den tilbyder salg fra egen lagerbeholdning, eller at den indkøber materiel til dette formål. G2G omfatter ofte produktstøtte, vedligeholdelse, uddannelse og opførelse af infrastruktur, men er ikke begrænset hertil.

G2G-transaktioner tegner sig for en ikke ubetydelig del af forsvarsmarkedet i Unionen. Mellem 2005 og 2012 udgjorde værdien af en medlemsstats indkøb af forsvarsmateriel hos en anden regering ca. 22,8 mia. EUR (9 %) af de samlede EU-udgifter til forsvarsmateriel.

Regeringer kan beslutte at indkøbe forsvarsmateriel eller tjenesteydelser hos en anden regering af mange forskellige årsager. I mange tilfælde giver G2G sælgende medlemsstater mulighed for at komme af med overskydende materiel og anskaffende medlemsstater mulighed for at indkøbe forsvarskapacitet til overkommelige priser. Det kan derfor være et nyttigt værktøj, når det handler om at klare udfordringerne i relation til budgetbegrænsninger og omstruktureringen af de væbnede styrker. Under visse omstændigheder kan G2G også være den mest hensigtsmæssige — eller endog den eneste — mulighed for offentlige indkøb, der kan opfylde særlige militære kapacitetskrav, der er nødvendige for at sikre interoperabilitet eller den »operationelle fordel« hos medlemsstaternes væbnede styrker. G2G kan også være en hurtig måde til at opfylde presserende operationelle krav på.

Ligeledes kan G2G anvendes som et samarbejdsværktøj mellem medlemsstaterne. Det kan f.eks. være tilfældet, når en medlemsstat i overensstemmelse med direktivet indkøber materiel eller tjenesteydelser på vegne af alle samarbejdende medlemsstater og efterfølgende overfører dele af dette materiel og disse tjenesteydelser til andre regeringer. Afsnit 3 til 7 i denne meddelelse omfatter i disse situationer ikke de kontrakter, der tildeles ved sådanne overførsler.

G2G-transaktioner kan tage forskellige form og vedrøre diverse former for materiel og tjenesteydelser. Industrigrenens rolle og fordel varierer betydeligt og afhængigt af kontraktens størrelse og kontraktgenstanden kan G2G have en væsentlig indflydelse på markedet. Undersøges ikke alle muligheder i forbindelse med offentlige indkøb, og begrundes den valgte strategi for offentlige indkøb ikke, inden kontrakten tildeles mellem regeringer, kan det betyde forskelsbehandling af en eller flere erhvervsdrivende inden for EU og i nogle tilfælde føre til omgåelse af gældende bestemmelser og have en negativ indvirkning på det indre markeds funktionsmåde.

I meddelelsen »Hen imod en mere konkurrencedygtig og effektiv forsvars- og sikkerhedssektor«⁽¹⁾ fra juli 2013 anførte Kommissionen, at de specifikke undtagelser i Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2009/81/EF⁽²⁾ »kunne dog fortolkes på en måde, der undergraver den korrekte anvendelse af direktivet. Dette kunne bringe de ensartede vilkår

(1) Meddelelse fra Kommissionen til Europa-Parlamentet, Rådet, Det Europæiske Økonomiske og Sociale Udvalg og Regionsudvalget, COM(2013) 542 final, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52013DC0542&rid=1>.

(2) EUT L 216 af 20.8.2009, s. 76.

i det indre marked i fare. Kommissionen vil derfor sikre, at disse undtagelser fortolkes strengt, og at de ikke misbruges til at omgå direktivet«. Med henblik herpå meddelte Kommissionen, at den i samråd med medlemsstaterne agtede at levere vejledninger om disse undtagelser og begynde med offentlige kontrakter, der tildeles af en regering til en anden regering ⁽¹⁾.

Formålet med denne meddelelse er at vejlede ved at fastsætte god praksis for offentlige indkøb i forbindelse med anvendelsen af denne undtagelse, især med hensyn til at reducere risikoen for at overtræde EU-lovgivningen. Denne meddelelse fastlægger ikke yderligere forpligtelser eller forhåndsbetingelser for anvendelsen af denne undtagelse end dem, der findes i EU-lovgivningen. Den er ikke juridisk bindende. Kun Den Europæiske Unions Domstol («Domstolen») har kompetence til at give en juridisk bindende fortolkning af EU-lovgivningen.

2. Lovrammen

I henhold til artikel 2 i direktiv 2009/81/EF («direktivet») skal kontrakter inden for forsvars- og sikkerhedsområdet tildeles i overensstemmelse med bestemmelserne i dette direktiv.

Direktivets artikel 13, litra f), omhandler undtagelsen for tildeling af kontrakter fra én regering til en anden regering i forbindelse med: i) levering af militært materiel eller følsomt materiel ii) bygge- og anlægsarbejder og tjenesteydelser, der er direkte knyttet til sådant udstyr, iii) bygge- og anlægsarbejder og tjenesteydelser til specifikt militære formål eller følsomme bygge- og anlægsarbejder og følsomme tjenesteydelser.

Betragtning 1, hvori det anføres, at »den nationale sikkerhed er den enkelte medlemsstats eneansvar på både forsvars- og sikkerhedsområdet«, er relevant i forbindelse med denne undtagelse, da den nationale sikkerhed kan være årsagen til, at medlemsstaten vælger at anvende G2G-offentlige indkøb.

I direktivets betragtning 30 anføres det, at »på grund af forsvars- og sikkerhedssektorens særlige karakter bør en regerings indkøb af såvel materiel som bygge- og anlægsarbejder samt tjenesteydelser hos en anden regering holdes uden for dette direktivs anvendelsesområde«. Et særligt træk ved denne sektor er det omfang, hvori offentlige indkøb inden for forsvar og sikkerhed er påvirket af den nationale sikkerhed, hvilket f.eks. kan være styret af behovet for interoperabilitet med allierede parter.

I henhold til direktivets artikel 1, stk. 9, forstås ved »regering: den statslige, regionale eller lokale regering i en medlemsstat eller et tredjeland«. Det betyder, at kontrakter, der indgås af eller på vegne af andre ordregivende myndigheder/ordregivere, som f.eks. offentligtretlige organer eller offentlige foretagender, ikke kan udelukkes på grundlag af artikel 13, litra f).

Kun kontrakter, der indgås udelukkende mellem to regeringer, kan udgøre »kontrakter, som én regering tildeler en anden regering«, jf. direktivets artikel 13, litra f). Kontrakter vedrørende G2G-forsyninger medfører i princippet den sælgende regerings afståelse til den anskaffende regering ⁽²⁾. Til gengæld betyder den omstændighed, at en regering giver garantier for god udførelse eller andre former for støtte til en erhvervsdrivende, der konkurrerer om en kontrakt, ikke, at undtagelsen finder anvendelse på den kontrakt. Desuden dækker undtagelsen kun kontrakten mellem de to regeringer, den dækker ikke tilknyttede kontrakter, der er indgået mellem den sælgende regering og en erhvervsdrivende.

Direktivets artikel 11 vedrører anvendelsen af undtagelser, og heri anføres det, at »ingen af bestemmelserne, procedurerne, programmerne, aftalerne, ordningerne eller kontrakterne i dette afsnit kan anvendes med henblik på at omgå bestemmelserne i dette direktiv«. Endvidere skal de bestemmelser, som tillader undtagelser til EU's bestemmelser om offentlige indkøb, fortolkes restriktivt ⁽³⁾ i henhold til EU-Domstolens («Domstolen») faste praksis. Samtidig har Domstolen udtalt, at en undtagelse »skal imidlertid være forenelig med de formål, der forfølges med den«. Derfor betyder princippet om en restriktiv fortolkning ikke, at betingelserne, hvorved undtagelsen formuleres, »skal fortolkes således, at undtagelsen fratages sin virkning« ⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ Rapport fra Kommissionen til Europa-Parlamentet, Rådet, Det Europæiske Økonomiske og Sociale Udvalg og Regionsudvalget COM(2014) 387 <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014DC0387&rid=1>.

⁽²⁾ Dette berører dog ikke direktivets artikel 1, stk. 4, hvori det fastlægges, at »vareindkøbskontrakter« er »kontrakter, som ikke er bygge- og anlægskontrakter, og som vedrører køb, leasing eller leje med eller uden forkøbsret af varer«.

⁽³⁾ Jf. bl.a. sag C-337/06 Bayerischer Rundfunk, præmis 64.

⁽⁴⁾ Jf. sag C-19/13 Fastweb, præmis 40.

Ifølge Domstolens retspraksis skal der ved fortolkningen af en EU-retlig bestemmelse ikke blot tages hensyn til dennes ordlyd, men også til den sammenhæng, hvori den indgår, og til de mål, der forfølges med den ordning, som den udgør en del af (¹). Det betyder især, at med hensyn til fortolkning og anvendelse af artikel 13, litra f), skal direktivets mål tages i betragtning. Disse mål er bl.a. fastlagt i betragtning 2 og 3, hvori det anføres, at »det er nødvendigt at skabe et europæisk marked for forsvarsmateriel for at styrke fundamentet for den europæiske forsvarsteknologi og -industri EDTIB] (...)«, og at »medlemsstaterne er enige om behovet for at fremme, udvikle og opretholde fundamentet for den europæiske forsvarsteknologi og -industri, som er kapacitetsbaseret, kompetent og konkurrencedygtigt. Medlemsstaterne kan for at opfylde dette mål og under overholdelse af [Unionens] lovgivning anvende forskellige instrumenter med sigte på indførelse af et egentligt europæisk marked for forsvarsmateriel og ensartede spilleregler på såvel europæisk som globalt plan«.

Kontrakter uden for direktivets anvendelsesområde kan stadig anses for at være underlagt reglerne og principperne i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde (TEUF). Der findes dog ingen retspraksis fra Domstolen om, hvordan reglerne og principperne i TEUF kan finde anvendelse på kontrakter, der er udelukket på baggrund af direktivets artikel 13, litra f).

3. Markedsanalyse

Det følger af ovenstående, at de ordregivende myndigheder i behørigt begrundede tilfælde kan beslutte at tildele en kontrakt til en anden regering og anvende undtagelsen i direktivets artikel 13, litra f).

Inden afgørelsen om at tildele kontrakten til en anden regering bør der derfor foretages en hensigtsmæssig analyse, som klart fastlægger, at tildelingen af en særlig kontrakt til en anden regering er den eneste eller den bedste løsning med henblik på at opfylde den købende regerings identificerede krav i forbindelse med offentlige indkøb.

Denne analyse bør især identificere, om der mangler konkurrence, om den er praktisk umulig (jf. afsnit 4), eller om konkurrence i forbindelse med kontrakten forekommer mulig (jf. afsnit 5). Når det vurderes, om der mangler konkurrence, om den er praktisk umulig, eller om den dog forekommer mulig, kan de ordregivende myndigheder vælge at begrænse deres analyse til det indre marked.

Denne analyse forudsætter en hensigtsmæssig markedsundersøgelse, der er tilpasset markedsvilkårene og de specifikke krav, og den kan også finde sted, inden definitionen af kravet afsluttes. En ordregivende myndighed kan f.eks. offentliggøre en meddelelse om anmodning om oplysninger på sit websted for at iværksætte en teknisk dialog, jf. direktivets betragtning 49, for at kunne give potentielle erhvervsdrivende mulighed for at indsende bemærkninger til det foreslåede krav, hvilket kunne medføre, at der identificeres alternative muligheder.

De ordregivende myndigheder bør dokumentere deres analyse for på anmodning og på baggrund af dokumentationen at kunne godtgøre, at deres beslutninger er begrundet.

Det er i tråd med metoder til effektive offentlige indkøb, især i en situation med almene budgetmæssige begrænsninger, og det opfylder regler og standarder for sund økonomisk forvaltning. Dertil kommer, at det begrænser risici væsentligt i forbindelse med retlige udfordringer både i EU-retten og i den nationale ret. I henhold til EU-retten reducerer det risici, for at den kontraherende myndigheds beslutning om at tildele en kontrakt til en anden regering på baggrund af undtagelsen i artikel 13, litra f), med held anfægtes især med henvisning til omgåelse af direktivet (artikel 11) og/eller overtrædelse af traktatens bestemmelser og principper.

4. Når konkurrencen mangler, eller den er praktisk umulig

Visse kontrakter kan i kraft af deres art kun tildeles andre regeringer. Det kan f.eks. være tilfældet, når en medlemsstat tilbyder militær uddannelse til en anden medlemsstat. Sådanne kontrakter tildeles generelt som led i mellemstatsligt militært samarbejde. Da der ikke findes et kommercielt alternativ, har de ingen indvirkning på, hvordan det indre marked fungerer.

Desuden kan der være tilfælde, hvor analysen, der er omhandlet i afsnit 3, klart viser, at kommerciel konkurrence mangler, eller den er praktisk umulig.

Nogle af de forhold, hvor konkurrencen mangler, eller den er praktisk umulig i et kommercielt miljø, kan være relevante for G2G-offentlige indkøb (dvs. én enkelt operatør af tekniske årsager eller enerettigheder, situationer af hastende karakter, yderligere forsyninger, gentagelse af bygge- og anlægsarbejde og tjenesteydelser).

(¹) Jf. bl.a. sag C-292/82 Merck, præmis 12. Sag C-34/05 Schouten, præmis 25. Sag C-433/08 Yaesu Europe, præmis 24 og sag C-112/11 Ebookers.com, præmis 12.

I disse tilfælde har de ordregivende myndigheder måske ikke noget brugbart alternativ til tildelingen af en kontrakt direkte til en anden regering. Det omfatter bl.a. følgende situationer: i) de krav, som de ordregivende myndigheder har identificeret, kan af tekniske hensyn eller af hensyn til beskyttelsen af enerettigheder kun opfyldes af en bestemt regering, ii) den ordregivende myndighed står over for operationelle krav af hastende karakter, som f.eks. en nødsituation, der skyldes en krise, eller en ekstrem nødsituation forårsaget af uforudsete begivenheder, iii) yderligere leveringer fra den oprindelige sælgende regering er nødvendige som en delvis udskiftning eller forlængelse af eksisterende forsyninger og en ændring af forsyningskilden er ikke praktisk mulig af hensyn knyttet til interoperabiliteten. Man kan forestille sig andre forhold, hvor det er klart fra starten, at en opfordring til konkurrence ikke vil udløse mere konkurrence eller bedre offentlige indkøb end G2G-offentlige indkøb.

I tilfælde, hvor ordregivende myndigheder anser konkurrencen for at mangle eller være praktisk umulig, bør de dokumentere deres analyse (jf. afsnit 3) for på anmodning og på baggrund af dokumentationen at kunne godtgøre, at deres beslutninger er begrundet.

Ordregivende myndigheder, der på baggrund af direktivets artikel 13, litra f), anser konkurrencen for at mangle eller være praktisk umulig, rådes til at bekendtgøre deres beslutning enten ved at offentliggøre en fri tekst i *Den Europæiske Unions Tidende* (jf. afsnit 5) eller en bekendtgørelse med henblik på frivillig forudgående gennemsigtighed. Gennem en sådan offentliggørelse af offentlige indkøb uden for direktivet meddeler den ordregivende myndighed sin beslutning om at tildele en kontrakt til en anden regering på baggrund af artikel 13, litra f), i situationer, hvor konkurrencen mangler, eller den er praktisk umulig. Den offentliggjorte tekst eller bekendtgørelse med henblik på frivillig forudgående gennemsigtighed skal indeholde en beskrivelse af den tilsigtede G2G-transaktion, som kan tiltrække de erhvervsdrivendes opmærksomhed og give disse mulighed for over for ordregiveren at forelægge alternative muligheder, som kan være blevet overset.

I »Bilag D3 — Forsvar og Sikkerhed« i bekendtgørelsen med henblik på frivillig forudgående gennemsigtighed skal ordregiveren begrunde tildelingen af kontrakten uden forudgående offentliggørelse af en udbudsbekendtgørelse. Ordregivende myndigheder, der offentliggør en bekendtgørelse med henblik på frivillig forudgående gennemsigtighed i de tilfælde, der er beskrevet i dette afsnit, vil vælge muligheden i afsnit 2 »kontrakten er ikke omfattet af dette direktivs anvendelsesområde« og anføre en kort begrundelse for deres beslutning.

De ordregivende myndigheder rådes også af hensyn til gennemsigtigheden til — efterfølgende — at offentliggøre en meddelelse om tildelingen af G2G-kontrakten f.eks. på deres websted eller gennem en pressemeddelelse. Nogle af disse oplysninger kan tilbageholdes, hvis videregivelse heraf ville hindre retshåndhævelsen eller på anden måde være i strid med offentlige interesser, særlig af forsvars- eller sikkerhedsmæssig karakter, eller til skade for legitime økonomiske interesser.

5. Når konkurrencen forekommer mulig: bekendtgørelse inden indledning af de offentlige indkøb og færdiggørelse af strategien for offentlige indkøb

Der kan være tilfælde, hvor ordregivende myndigheder, som overvejer offentlige indkøb fra en anden regering, — ud fra analysen i afsnit 3 — er usikre med hensyn til, om konkurrencen mangler, eller den er praktisk umulig for så vidt angår opfyldelsen af deres specifikke krav til offentlige indkøb.

For at sikre effektive offentlige indkøb, opfylde standarderne med hensyn til sund økonomisk forvaltning og undgå retlige risici bør de ordregivende myndigheder i disse tilfælde undersøge markedet yderligere ved at tilkendegive deres krav gennem en bekendtgørelse inden indledning af de offentlige indkøb. Målet med denne yderligere undersøgelse af markedet er at fastslå, om mindst én EU-erhvervsdrivende rent faktisk ville kunne konkurrere med hensyn til at opfylde den ordregivende myndigheds krav (dvs. være i stand til at levere en lignende eller en bedre løsning end den, som leveres gennem G2G). Det vil sætte de ordregivende myndigheder i stand til at færdiggøre deres strategi for offentlige indkøb (G2G eller kommercielt indkøb) ud fra en omfattende viden om markedet.

I denne sammenhæng omfatter mulighederne for bekendtgørelse inden indledning af de offentlige indkøb:

- *Den Europæiske Unions Tidende* (EUT)
- de nationale tidender eller portaler for offentlige indkøb
- offentliggørelse på de ordregivende myndigheders eget websted eller offentlige indkøbsportal
- fagtidsskrifter som supplement til offentliggørelsen.

I tilfælde, hvor det klart fremgår af markedsanalysen, at alle potentielle leverandører er kendt, kan fremsendelse af anmodninger om oplysninger til sådanne potentielle leverandører udgøre et alternativ til offentliggørelse.

Fremgår det ikke klart af markedsanalysen, at alle potentielle leverandører er kendt, rådes de ordregivende myndigheder til som meddelelse om indledning af offentlige indkøb at offentliggøre en fri tekst i *Den Europæiske Unions Tidende*. I den specifikke situation har de ordregivende myndigheder mulighed for at anmode om offentliggørelse af en tekst i *Den Europæiske Unions Tidende* (ojs@publications.europa.eu), hvis standardformularerne ikke er hensigtsmæssige. Ordregivende myndigheder har også mulighed for at anvende bekendtgørelsen med henblik på frivillig forudgående gennemsigtighed (jf. afsnit 4).

Oplysningerne i denne meddelelse om indledning af offentlige indkøb eller i anmodningen om oplysninger kan begrænses til en generel beskrivelse af kravene og en angivelse af de budgetmidler, der er disponible. De ordregivende myndigheder bør udtrykkeligt nævne, at de er i færd med at færdiggøre deres strategi for offentlige indkøb, hvilket kan føre til tildeling af en kontrakt til en anden regering eller til iværksættelse af en formel procedure om offentlige indkøb i henhold til direktivet. De ordregivende myndigheder bør også nævne, at de giver potentielle erhvervsdrivende mulighed for at levere dokumentation for, at de er økonomisk og teknisk i stand til at opfylde kravene.

De ordregivende myndigheder kan også vælge at opfordre potentielle erhvervsdrivende til at indgive bemærkninger til de foreslåede krav og komme med løsningsforslag, som vil fremme konkurrencen eller medføre, at man får mere for pengene. Beslutter de ordregivende myndigheder at gøre dette, skal de sikre, at princippet om ligebehandling overholdes, og at konkurrencen ikke forvrides.

Samtidig kan de ordregivende myndigheder kontakte andre regeringer for at undersøge, hvorvidt deres krav kan imødekommes via G2G.

De ordregivende myndigheder anvender de oplysninger, som de har indsamlet fra offentliggørelsen og fra drøftelser med andre regeringer, for at færdiggøre deres strategi for offentlige indkøb ud fra en omfattende viden om markedet.

6. Forhandlinger med regeringer

Når de ordregivende myndigheder efter en upartisk evaluering af de oplysninger, som de har indsamlet fra bekendtgørelsen inden indledning af de offentlige indkøb, frem til den konklusion, at tildelingen af en bestemt kontrakt til en anden regering er den eneste eller den bedste løsning for at imødekomme deres krav, fortsætter de med forhandlingerne med denne eller disse regering(er) og tildeler i sidste ende G2G-kontrakten i henhold til undtagelsen i direktivets artikel 13, litra f).

For at sikre, at de ordregivende myndigheders krav imødekommes bedst muligt i overensstemmelse med metoderne for effektive offentlige indkøb og undgå retlige risici, bør de ordregivende myndigheder gennemføre upartiske forhandlinger med regeringer. Det er især vigtigt, når der foreligger flere tilbud fra regeringer, og når indvirkningen på det indre marked er væsentlig.

Det endelige valg bør baseres på objektive kriterier, som f.eks. kvalitet, pris, teknisk værdi, funktionsmæssig karakter, driftsomkostninger, omkostninger i levetiden, kundeservice og teknisk bistand, leveringsdato, forsyningsikkerhed, interoperabilitet og operationelle karakteristika.

Under alle omstændigheder bør de ordregivende myndigheder dokumentere deres analyse for på anmodning og på baggrund af dokumentationen at kunne godtgøre, at deres beslutninger er begrundet.

7. Offentlige indkøb i henhold til direktivet

Viser en upartisk evaluering af de oplysninger, der er indsamlet fra bekendtgørelsen inden indledning af de offentlige indkøb, til gengæld, at én eller flere EU-erhvervsdrivende er i stand til at levere en løsning, hvor man får mere for pengene, end den, som tilbydes gennem G2G, og der ikke foreligger en objektiv begrundelse for at foretage offentlige indkøb fra den sælgende regering, indleder de ordregivende myndigheder en offentlig indkøbsprocedure i henhold til direktivet. De relevante bestemmelser i direktivet vil i så fald skulle efterkommes.

Beslutning om ikke at gøre indsigelse mod en anmeldt fusion
(Sag M.8109 — FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile)

(EØS-relevant tekst)

(2016/C 450/02)

Den 22. september 2016 besluttede Kommissionen ikke at gøre indsigelse mod ovennævnte anmeldte fusion og erklære den forenelig med det indre marked. Beslutningen er truffet efter artikel 6, stk. 1, litra b), i Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 ⁽¹⁾. Beslutningens fulde ordlyd foreligger kun på engelsk og vil blive offentliggjort, efter at eventuelle forretningshemmeligheder er udeladt. Den vil kunne ses:

- under fusioner på Kommissionens websted for konkurrence (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Dette websted giver forskellige muligheder for at finde de konkrete fusionsbeslutninger, idet de er opstillet efter bl.a. virksomhedens navn, sagsnummer, dato og sektor
- i elektronisk form på EUR-Lex-webstedet (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=da>) under dokumentnummer 32016M8109. EUR-Lex giver onlineadgang til EU-retten.

⁽¹⁾ EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1.

Beslutning om ikke at gøre indsigelse mod en anmeldt fusion
(Sag M.8183 — Avnet/Premier Farnell)

(EØS-relevant tekst)

(2016/C 450/03)

Den 6. oktober 2016 besluttede Kommissionen ikke at gøre indsigelse mod ovennævnte anmeldte fusion og erklære den forenelig med det indre marked. Beslutningen er truffet efter artikel 6, stk. 1, litra b), i Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 ⁽¹⁾. Beslutningens fulde ordlyd foreligger kun på engelsk og vil blive offentliggjort, efter at eventuelle forretningshemmeligheder er udeladt. Den vil kunne ses:

- under fusioner på Kommissionens websted for konkurrence (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Dette websted giver forskellige muligheder for at finde de konkrete fusionsbeslutninger, idet de er opstillet efter bl.a. virksomhedens navn, sagsnummer, dato og sektor
- i elektronisk form på EUR-Lex-webstedet (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=da>) under dokumentnummer 32016M8183. EUR-Lex giver onlineadgang til EU-retten.

⁽¹⁾ EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1.

Beslutning om ikke at gøre indsigelse mod en anmeldt fusion**(Sag M.7792 — Konecranes/Terex MHPS)****(EØS-relevant tekst)**

(2016/C 450/04)

Den 8. august 2016 besluttede Kommissionen ikke at gøre indsigelse mod ovennævnte anmeldte fusion og erklære den forenelig med det indre marked. Beslutningen er truffet efter artikel 6, stk. 1, litra b), sammenholdt med artikel 6, stk. 2), i Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 ⁽¹⁾. Beslutningens fulde ordlyd foreligger kun på engelsk og vil blive offentliggjort, efter at eventuelle forretningshemmeligheder er udeladt. Den vil kunne ses:

- under fusioner på Kommissionens websted for konkurrence (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Dette websted giver forskellige muligheder for at finde de konkrete fusionsbeslutninger, idet de er opstillet efter bl.a. virksomhedens navn, sagsnummer, dato og sektor
- i elektronisk form på EUR-Lex-webstedet (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=da>) under dokumentnummer 32016M7792. EUR-Lex giver onlineadgang til EU-retten.

⁽¹⁾ EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1.

Beslutning om ikke at gøre indsigelse mod en anmeldt fusion**(Sag M.8241 — Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors)****(EØS-relevant tekst)**

(2016/C 450/05)

Den 28. november 2016 besluttede Kommissionen ikke at gøre indsigelse mod ovennævnte anmeldte fusion og erklære den forenelig med det indre marked. Beslutningen er truffet efter artikel 6, stk. 1, litra b), i Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 ⁽¹⁾. Beslutningens fulde ordlyd foreligger kun på engelsk og vil blive offentliggjort, efter at eventuelle forretningshemmeligheder er udeladt. Den vil kunne ses:

- under fusioner på Kommissionens websted for konkurrence (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Dette websted giver forskellige muligheder for at finde de konkrete fusionsbeslutninger, idet de er opstillet efter bl.a. virksomhedens navn, sagsnummer, dato og sektor
- i elektronisk form på EUR-Lex-webstedet (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=da>) under dokumentnummer 32016M8241. EUR-Lex giver onlineadgang til EU-retten.

⁽¹⁾ EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1.

IV

(Oplysninger)

OPLYSNINGER FRA DEN EUROPÆISKE UNIONS INSTITUTIONER, ORGANER,
KONTORER OG AGENTURER

EUROPA-KOMMISSIONEN

Den Europæiske Centralbanks rentesats for de vigtigste refinansieringstransaktioner ⁽¹⁾:

0,00 % pr. 1. december 2016

Euroens vekselkurs ⁽²⁾

1. december 2016

(2016/C 450/06)

1 euro =

Valuta	Kurs	Valuta	Kurs		
USD	amerikanske dollar	1,0627	CAD	canadiske dollar	1,4240
JPY	japanske yen	121,39	HKD	hongkongske dollar	8,2422
DKK	danske kroner	7,4401	NZD	newzealandske dollar	1,5008
GBP	pund sterling	0,84098	SGD	singaporeanske dollar	1,5175
SEK	svenske kroner	9,7935	KRW	sydkoreanske won	1 241,64
CHF	schweiziske franc	1,0764	ZAR	sydafrikanske rand	14,9575
ISK	islandske kroner		CNY	kinesiske renminbi yuan	7,3176
NOK	norske kroner	8,9628	HRK	kroatiske kuna	7,5450
BGN	bulgarske lev	1,9558	IDR	indonesiske rupiah	14 394,27
CZK	tjekkiske koruna	27,061	MYR	malaysiske ringgit	4,7434
HUF	ungarske forint	313,96	PHP	filippinske pesos	52,833
PLN	polske zloty	4,4676	RUB	russiske rubler	67,7700
RON	rumænske leu	4,5042	THB	thailandske bath	37,901
TRY	tyrkiske lira	3,7032	BRL	brasilianske real	3,6597
AUD	australske dollar	1,4378	MXN	mexicanske pesos	21,9342
			INR	indiske rupee	72,6370

⁽¹⁾ Rentesats for den seneste transaktion inden den angivne dato. Ved refinansieringstransaktioner til en variabel rente er rentesatsen den marginale rentesats.

⁽²⁾ Kilde: Referencekurs offentliggjort af Den Europæiske Centralbank.

**Udtalelse afgivet af Det Rådgivende Udvalg for Fusionskontrol på mødet den 11. december 2015
om et udkast til afgørelse i Sag M.7630 — FedEx/TNT Express**

Referent: Slovenien

(2016/C 450/07)

1. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at den anmeldte transaktion er en fusion efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).
2. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at den anmeldte transaktion har EU-dimension, jf. fusionsforordningens artikel 1, stk. 2.
3. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i dens afgrænsning af de relevante produktmarkeder og geografiske markeder i afgørelsesudkastet.
4. Det rådgivende udvalg er specielt enig med Kommissionen i, at der er et særskilt produktmarked for internationale ekspresforsendelser af småpakker inden for EØS samt et særskilt produktmarked for forsendelser af småpakker til destinationer uden for EØS, såvel ekspreslevering som almindelig levering, og at begge markeder er nationale markeder.
5. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at blandt de store aktører er parterne ikke særligt tætte konkurrenter, og at den fusionerede enhed efter fusionen vil være udsat for effektiv konkurrence fra sine konkurrenter på markedet for internationale ekspresforsendelser inden for EØS og forsendelser til destinationer uden for EØS.
6. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at den anmeldte fusion ikke kan antages at ville hæmme den effektive konkurrence betydeligt på nogen af de 30 nationale markeder for international ekspresforsendelser inden for EØS.
7. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at fusionen også vil føre til betydelige effektivitetsgevinster på markederne for internationale ekspresforsendelser inden for EØS.
8. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at den anmeldte transaktion ikke kan antages at ville hæmme den effektive konkurrence betydeligt på nogen af de 30 nationale markeder for forsendelser til destinationer uden for EØS eller på nogen af de 30 nationale markeder for forsendelser uden for EØS ad hver af de seks store verdensruter.
9. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at fusionen også vil føre til effektivitetsgevinster på markederne for forsendelser til destinationer uden for EØS.
10. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at fusionen ikke vil eliminere en væsentlig konkurrencefaktor på markedet, og at der fortsat vil udgå et konkurrencepres fra andre store aktører (DHL og UPS), også med hensyn til tjenester til små og mellemstore virksomheder.
11. Det rådgivende udvalg er enig med Kommissionen i, at den anmeldte fusion ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på det indre marked eller en væsentlig del af det, og at den derfor kan erklæres forenelig med det indre marked og med EØS-aftalen efter fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og artikel 8, stk. 1, samt EØS-aftalens artikel 57.

Høringskonsulentens endelige rapport ⁽¹⁾

FedEx/TNT Express

(Sag M.7630)

(2016/C 450/08)

I. BAGGRUND

1. Den 26. juni 2015 modtog Europa-Kommissionen (»Kommissionen«) i overensstemmelse med artikel 4 i fusionsforordningen ⁽²⁾ anmeldelse af en planlagt fusion, hvorved FedEx Corporation (»FedEx«) gennem offentligt købstilbud i henhold til Nederlandsk lov agtede at erhverve enekontrol over TNT Express N.V. (»TNT«), jf. fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b). Der henvises i det følgende til FedEx som »den anmeldende part« og til FedEx og TNT som »parterne«.

II. SAGSFORLØB

Afgørelse efter artikel 6, stk. 1, litra c), og adgang til vigtige dokumenter

2. Den 31. juli 2015 besluttede Kommissionen at indlede proceduren efter artikel 6, stk. 1, litra c), i fusionsforordningen, idet Kommissionen fandt, at der var alvorlig tvivl om den anmeldte fusions forenelighed med det indre marked og EØS-aftalen (i de følgende benævnt »åbningsafgørelsen«).
3. Parterne indsendte deres skriftlige bemærkninger til åbningsafgørelsen den 12. august 2015.
4. Efter en anmodning fra den anmeldende part den 17. august 2015 blev ikke-fortrolige versioner af visse vigtige dokumenter fra tredjeparter, som var blevet indsamlet i undersøgelsens indledende fase, samme dag fremsendt til den anmeldende part som komplement til de allerede fremsendte dokumenter. Flere vigtige dokumenter fra tredjeparter blev løbende fremsendt til den anmeldende part i løbet af undersøgelsens anden fase.

Fristforlængelse

5. Den 12. august 2015 blev fristen for den endelige afgørelse på parternes opfordring forlænget med 20 arbejdsdage i henhold til artikel 10, stk. 3, andet afsnit, i fusionsforordningen.

Interesseret tredjepart

6. Som følge af virksomhedens skriftlige ansøgning af 15. oktober 2015 blev United Parcel Service, Inc. (i det følgende benævnt »UPS«) anerkendt som en interesseret tredjepart den 21. oktober 2015. I henhold til artikel 16, stk. 1, i gennemførelsesforordningen ⁽³⁾ underrettede GD for Konkurrence UPS ved brev af 27. oktober 2015 om procedurens art og indhold, og generaldirektoratet opfordrede UPS til at fremsætte eventuelle yderligere bemærkninger på skrift under hensyntagen til, at UPS allerede havde haft et møde med GD for Konkurrence og indsendt adskillige dokumenter i løbet af undersøgelsen af transaktionen og på den måde udnyttet sin ret til at blive hørt i henhold til fusionsforordningens artikel 18, stk. 4.

I sin skrivelse af 4. november 2015 til både GD for Konkurrence og høeringskonsulenten udtrykte UPS sit syn på transaktionen, men hævdede, at Kommissionen ikke havde fremsendt nogen oplysninger om procedurens art og indhold, som ikke allerede var blevet offentliggjort i Kommissionens pressemeddelelse IP/15/5463 af 31. juli 2015. UPS fandt derfor, at Kommissionen ikke havde opfyldt de lovkrav, der fremgår af førnævnte gennemførelsesforordnings artikel 16, stk. 1.

GD for Konkurrence svarede UPS ved brev af 11. november 2015 og henviste til, at den dybde og det detaljeringsniveau, som fremgik af UPS' indsendte dokumenter den 4. november 2015, viste, at UPS var blevet tilstrækkeligt underrettet om procedurens art og indhold til, at virksomheden kunne fremføre sit syn på sagen. GD for Konkurrence viste sig desuden villig til at gå i dialog med UPS og give virksomheden mulighed for at udtrykke sine synspunkter på et efterfølgende møde, som fandt sted den 18. november 2015.

⁽¹⁾ I henhold til artikel 16 og 17 i afgørelse 2011/695/EU af 13. oktober 2011 vedtaget af formanden for Europa-Kommissionen af 13. oktober 2011 om høeringskonsulentens funktion og kompetenceområde under behandlingen af visse konkurrencesager (EUT L 275 af 20.10.2011, s. 29) (»afgørelse 2011/695/EU«).

⁽²⁾ Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1) (»fusionsforordningen«).

⁽³⁾ Kommissionens forordning (EF) nr. 802/2004 af 7. april 2004 om gennemførelse af Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (EUT L 133 af 30.4.2004, s. 1; berigtiget i EUT L 172 af 6.5.2004, s. 9) (»gennemførelsesforordningen«).

I brev til høringskonsulenten af 25. november 2015 fastholdt UPS imidlertid, at de begrænsede oplysninger, der var blevet fremsendt, ikke havde gjort UPS i stand til at udøve sin ret til forsvar, og UPS anmodede derfor om yderligere oplysninger, især om Kommissionens ræsonnement og de foreløbige konklusioner i Kommissionens undersøgelse.

Jeg har undersøgt UPS' anmodning i lyset af fusionsforordningens artikel 18, gennemførelsesforordningens artikel 11 og 16, retspraksis og UPS' inddragelse i Kommissionens procedure. Det er min konklusion, at for så vidt angår UPS' ret til at blive hørt som en anerkendt tredjepart er virksomheden blevet tilstrækkeligt underrettet om procedurens art og indhold, jf. artikel 16 i gennemførelsesforordningen, og at UPS i denne sag endvidere har været tæt involveret i proceduren, hvilket har givet UPS mulighed for at udøve sin ret til at blive hørt i henhold til artikel 18, stk. 4, i fusionsforordningen. Jeg har på grundlag heraf afvist UPS' anmodning ved afgørelse i henhold til artikel 7, stk. 2, litra d), i afgørelse 2011/695/EU.

III. UDKAST TIL AFGØRELSE

7. Udkastet til Kommissionens afgørelse indeholder en uforbeholden godkendelse af transaktionen i henhold til fusionsforordningens artikel 8, stk. 1.

Eftersom den tilbundsgående markedsundersøgelse ikke bekræftede de alvorlige problemer, der indledningsvis blev påpeget i åbningsafgørelsen, finder Kommissionen nu, at transaktionen ikke i betydelig grad hæmmer effektiv konkurrence på de relevante markeder, og derfor er der ikke blevet fremsendt nogen klagepunktsmeddelelse til de anmeldende parter.

IV. KONKLUDERENDE BEMÆRKNINGER

8. Bortset fra ovennævnte anmodning fra UPS har jeg ikke modtaget andre procedureanmodninger eller klager fra nogen parter.
9. Jeg konkluderer, at parternes ret til effektiv udøvelse af deres proceduremæssige rettigheder i det store hele er blevet respekteret i denne sag.

Bruxelles, den 18. december 2015.

Joos STRAGIER

Resumé af Kommissionens afgørelse
af 8. januar 2016
om en fusions forenelighed med det indre marked og EØS-aftalen
(Sag M.7630 — FedEx/TNT Express)
(meddelt under nummer C(2015) 9826)
(Kun den engelske udgave er autentisk)
(EØS-relevant tekst)
(2016/C 450/09)

Den 8. januar 2016 vedtog Kommissionen en afgørelse i en fusions sag efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ⁽¹⁾, særlig artikel 8, stk. 1. En ikke-fortrolig udgave af afgørelsens fulde ordlyd kan findes på sagens autentiske sprog på GD COMP's websted http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

I. PARTERNE

- (1) FedEx Corporation (»FedEx« — USA) tilbyder kunder og virksomheder i hele verden en bred portefølje af transport-, e-handels- og forretningstjenesteydelser. FedEx' EØS-netværk har sin centrale hovedlufthavn i Paris. TNT Express N.V. (»TNT« — Nederlandene) er aktiv i sektorerne for forsendelser af småpakker og godstransport. Den centrale hovedlufthavn for TNT's europæiske netværk ligger i Liège i Belgien.

II. TRANSAKTION OG EU-DIMENSION

- (2) Den 7. april 2015 bekendtgjorde FedEx og TNT (»parterne« eller »den fusionerede enhed«), at de havde indgået en betinget aftale om et offentligt tilbud fra FedEx på alle de udstedte og udestående aktier i TNT's egenkapital med det formål, at FedEx erhvervede kontrollen med TNT (»transaktionen«).
- (3) Transaktionen omfatter, at FedEx erhverver enekontrol med TNT og udgør en fusion som omhandlet i artikel 3, stk. 1, litra b), i forordning (EF) nr. 139/2004 (»fusionsforordningen«). Transaktionen har en EU-dimension i henhold til fusionsforordningens artikel 1, stk. 2.

III. SAGSFORLØB

- (4) Den 26. juni 2015 blev transaktionen formelt anmeldt til Kommissionen i henhold til fusionsforordningens artikel 4.
- (5) Den 31. juli 2015 konkluderede Kommissionen, at der var alvorlig tvivl om transaktionens forenelighed med det indre marked og vedtog en afgørelse om at indlede proceduren efter artikel 6, stk. 1, litra c), i fusionsforordningen (»afgørelsen om indledningen af proceduren«).
- (6) Parterne fremsatte deres skriftlige bemærkninger til afgørelsen om indledningen af proceduren den 12. august 2015, og samme dag blev tidsfristen for den endelige afgørelse i sagen på parternes anmodning forlænget med 20 arbejdsdage i henhold til fusionsforordningens artikel 10, stk. 3, andet afsnit.
- (7) UPS blev anerkendt som en interesseret tredjemand i henhold til fusionsforordningens artikel 18, stk. 4, ved en afgørelse truffet af høringskonsulenten den 21. oktober 2015.
- (8) Den indgående undersøgelse afviste alle de konkurrenceproblemer, som hidtil var blevet afdækket i afgørelsen om indledningen af proceduren. Der blev ikke vedtaget nogen klagepunktsmeddelelse.
- (9) Den 11. december 2015 blev udkastet til afgørelse drøftet med medlemsstaterne i Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser, som afgav en positiv udtalelse. Høringskonsulenten afgav sin positive udtalelse i sin rapport, der blev afleveret den 18. december 2015.
- (10) Den 8. januar 2016 vedtog Kommissionen i henhold til fusionsforordningens artikel 8, stk. 1, en afgørelse om at erklære transaktionen forenelig med det indre marked og EØS-aftalen (»afgørelsen«).

⁽¹⁾ EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1.

IV. KONKURRENCEVURDERING

A. Indledning

- (11) I afgørelsen fokuseres der på markedet for forsendelser af småpakker. En eventuel overlapning mellem parternes aktiviteter inden for fragttransport og spedition påvirker ikke markerne.
- (12) Både FedEx og TNT er leverandører af forsendelser af småpakker både inden for EØS og fra bestemmelsessteder i EØS til bestemmelsessteder uden for EØS. De er begge såkaldte »kurérvirksomheder«, hvilket betyder, at de har fuld operationel kontrol over alle transportaktiver, en tilstrækkelig geografisk dækning på globalt plan, en »nav og eger«-driftsmodel, eget it-net og ry for at være en pålidelig leverandør af småpakker til tiden (såkaldt troværdighed fra ende til anden). De to andre kurérvirksomheder er DHL og UPS.

B. De relevante markeder

De relevante produktmarkeder

- (13) I overensstemmelse med Kommissionens tidligere afgørelser⁽¹⁾ omfatter det relevante marked for forsendelser af småpakker forsendelser på under 31,5 kg. Kommissionen skelner mellem, om de pakker, som hentes i et EØS-land, leveres i samme land (nationale markeder), til et andet EØS-land (internationale markeder inden for EØS) eller et land uden for EØS (markeder for tjenesteydelser uden for EØS).
- (14) I tidligere sager, navnlig i forbindelse med vurderingen af internationale markeder inden for EØS, identificerede Kommissionen også et marked for ekspresforsendelser (med levering den følgende dag) ud over markedet for standardforsendelser (med levering på et senere tidspunkt)⁽²⁾. Disse resultater var bl.a. baseret på, at de to typer tjenesteydelser leveres med forskellig infrastruktur, at et stort antal kunder er afhængige af ekspresforsendelser, og at ekspresforsendelser også er betydeligt dyrere.
- (15) I den foreliggende sag foretog Kommissionen i lyset af de store overlapninger mellem parterne i forbindelse med levering af tjenesteydelser uden for EØS en omfattende undersøgelse af disse markeder, som ikke tidligere var blevet vurderet i detaljer.
- (16) For kurérvirksomhedernes vedkommende benytter ekspresforsendelser uden for EØS (dvs. den hurtigst mulige garanterede levering) og standardforsendelser (langsommere, men stadig meget pålidelig og med et fast antal dage) af småpakker generelt samme netværk og forsyningskædetrin (herunder sortering i hovedlufthavne, langdistance-flyvninger og toldbehandling) på deres rejse til de forskellige interkontinentale bestemmelsessteder. Endvidere konkurrerer alle kurérvirksomheder direkte om begge typer af tjenesteydelser, og der er indikationer på, at priserne for ekspres- og standardforsendelser uden for EØS nærmer sig hinanden, hvilket ikke modsiger, at ekspres og standard skal tilhøre det samme marked. På denne baggrund mente Kommissionen, at ekspres- og standardtjenesteydelser var segmenter af det samme marked for forsendelser uden for EØS.
- (17) Fra et destinationsmæssigt perspektiv vurderede Kommissionen, om end den lod afgrænsningen af produktmarkedet stå åben, transaktionens indvirkning både på verdensplan og på de store handelsruter (Nordamerika, Central- og Sydamerika, Afrika, Asien/Stillehavsområdet, Mellemosten og resten af Europa).

De relevante geografiske markeder

- (18) Hvad angår afgrænsningen af det geografiske marked, dvs. forsendelsens oprindelse, i overensstemmelse med afgørelsen i UPS/TNT-sagen, konkluderede Kommissionen, at det internationale marked for ekspresforsendelser inden for EØS har et nationalt omfang. Vurderingen af transaktionens indvirkning blev også foretaget på nationalt plan for markedet for forsendelser af småpakker uden for EØS. I lyset af netværksfunktionerne i branchen og den afgørende rolle, som lufttransportnetværk spiller for interkontinentale forsendelser, omfattede konkurrencevurderingen af forsendelser af småpakker uden for EØS også EØS-niveaet.

1. Forsendelser af småpakker inden for EØS

- (19) Internationale ekspresforsendelser af småpakker inden for EØS er en netværksindustri, der kræver tilstedeværelse i alle EØS-lande. Denne tilstedeværelse kræver igen investeringer i infrastruktur i hele værdikæden (fra afhentning og sortering over strækningsdrift og knudepunkter til lufttransportnetværk, fly og levering). Kurérvirksomhederne har den strammeste kontrol over deres netværk og er de eneste, som har et gnidningsløst ekspresnetværk, der dækker alle EØS-lande. I sin vurdering af de forskellige kategorier af konkurrencemæssige styrker for parternes konkurrenter på det internationale ekspresmarked inden for EØS fandt Kommissionen i overensstemmelse med resultaterne af markedsundersøgelsen, at ikkekurérvirksomheder, der leverer småpakker, generelt lægger et svagt

⁽¹⁾ Se f.eks. Kommissionens afgørelse af 30. januar 2013 i sag M.6570 — UPS/TNT Express (»UPS/TNT«), betragtning 164.

⁽²⁾ Se bl.a. UPS/TNT, betragtning 219.

konkurrencepres på parterne. Kommissionen har derfor anlagt en konservativ tilgang og begrænset sin konkurrencevurdering af transaktionens indvirkning på internationale ekspresforsendelser inden for EØS i de forskellige EØS-lande i forhold til det konkurrencepres, som de fire kurérvirksomheder lægger på hinanden.

- a) Den fusionerede enheds position på det internationale marked for ekspresforsendelser inden for EØS ville være moderat.
- (20) I lyset af de iboende begrænsninger, der ligger i de data om markedsandele, som FedEx har fremsendt med henblik på konkurrencevurderingen i denne sag, og i overensstemmelse med Kommissionens tilgang i UPS/TNT-sagen foretog Kommissionen en rekonstruktion af markedet. På EØS-plan ville den fusionerede enhed have en markedsandel på under 30 %. Den ville stadig være den svageste af de tre resterende kurérvirksomheder og dermed den tredje aktør efter DHL og UPS. På nationalt plan ville den fusionerede enhed ikke have en markedsandel på over 40 % baseret på indtægtstallene for 2014 og ville ikke blive den bedste aktør på nogen af de 30 nationale undersøgte markeder i EØS ⁽¹⁾.
- b) FedEx og TNT er ikke særligt tætte konkurrenter vedrørende internationale ekspresforsendelser inden for EØS.
- (21) Selv om både FedEx og TNT er kurérvirksomheder og derfor konkurrerer med hinanden om internationale ekspresforsendelser inden for EØS på de 30 nationale markeder, som findes i EØS, konkluderede Kommissionen, at partnerne ikke er særligt tætte konkurrenter.
- (22) På den anden side fokuserer FedEx i sin forretning på kunder med et betydeligt behov for forsendelser uden for EØS. Størstedelen af FedEx' indtægter fra internationale ekspresforsendelser inden for EØS kommer fra kunder, som også har købt forsendelser uden for EØS fra FedEx. FedEx har fokus på internationale ekspreskunder inden for EØS med betydningsfulde krav til forsendelser uden for EØS på grund af virksomhedens begrænsede evne til at vinde konkurrencen om kunder til enkeltstående ekspresforsendelser inden for EØS eller kunder, der ønsker at købe både internationale ekspresforsendelser inden for EØS og nationale/internationale standardforsendelser inden for EØS fra den samme leverandør. Disse begrænsninger skyldes, at FedEx har et svagere netværk i EØS. Dette svagere netværk giver FedEx en mindre geografisk dækning for de forskellige eksprestjenesteydelser, en relativ svaghed med hensyn til standardtjenesteydelser og nationale tjenesteydelser i større målestok og et højere omkostningsgrundlag på grund af færre stordriftsfordele og tæthed, hvilket gør FedEx betydeligt mindre konkurrencedygtig i forhold til internationale ekspresforsendelser inden for EØS. Dette udmønter sig i en svag markedsposition over for TNT og de andre to kurérvirksomheder og er i overensstemmelse med FedEx' fokus på forsendelser uden for EØS.
- (23) På den anden side fokuserer TNT på kunder med enkeltstående behov for internationale forsendelser/standardforsendelser inden for EØS. I modsætning til FedEx har TNT en betydelig europæisk vejbaseret og mere effektiv tilstedeværelse af lufttransportnetværk inden for EØS og en større andel af salget i det nationale segment og standardssegmentet. En begrænset andel af indtægterne kommer fra kunder med behov for forsendelser uden for EØS. TNT's salgsdata viser, at en stor del af TNT's indtægter fra ekspresforsendelser inden for EØS i Europa genereres fra kunder, som også køber nationale og/eller internationale standardforsendelser inden for EØS fra TNT. TNT har derimod haft mindre succes med at tiltrække internationale ekspreskunder inden for EØS, som også kræver internationale forsendelser uden for EØS.
- (24) Endvidere bekræftede parternes interne dokumenter, at de ikke opfatter hinanden som særligt tætte konkurrenter. Desuden ser et klart flertal af parternes kunder heller ikke parterne som særligt tætte konkurrenter (f.eks. med hensyn til priser, omfanget og kvaliteten af tjenesteydelserne, pålidelighed, geografisk rækkevidde, track & trace mv.). Ydermere ser kunderne FedEx som svagere end de andre tre kurérvirksomheder på markederne for internationale ekspresforsendelser inden for EØS.
- (25) Sidst, og uanset antallet af identificerede begrænsninger, bekræftede udbudsanalysen, som parterne havde fremsendt, yderligere, at FedEx er en svagere konkurrent for TNT end DHL og UPS.
- c) Fusionen ville ikke fjerne en vigtig konkurrencemæssig faktor.
- (26) Kommissionen fandt, at TNT ikke har særlige kvaliteter, der gør det muligt at lægge et betydeligt konkurrencepres på de andre kurérvirksomheder, som ville medføre mindre konkurrence efter transaktionen. For det første er TNT's position inden for internationale ekspresomkostninger inden for EØS ikke mere fordelagtig end DHL's og UPS' omkostningsposition. For det andet har TNT i de senere år ikke været i stand til at udbygge sin markedsposition på bekostning af de andre kurérvirksomheder. For det tredje kunne Kommissionen empirisk verificere, at TNT ikke kan anses for at være aggressiv prissætter på det internationale ekspresmarked inden for EØS. Og for det fjerde har TNT i de senere år fokuseret ikke på at foretage markante investeringer i sit netværk, men på at konsolidere sine tjenesteydelser. TNT kan derfor ikke siges at have været innovatør med hensyn til netværksudbygning i de senere år.

⁽¹⁾ Der er 31 EØS-lande. Parterne kunne dog ikke fremskaffe data for Liechtenstein.

- d) DHL og UPS ville være i stand til at lægge pres på den fusionerede enhed efter transaktionen.
- (27) Til trods for, at ikkekurérvirksomheder, navnlig vejbaserede operatører i et stort netværk som DPD og GLS, ville lægge et vist konkurrencepres på den fusionerede enhed, afhængigt af det nationale marked, tog Kommissionen en konservativ tilgang og begrænsede sin analyse af, om den fusionerede enheds konkurrenter vil lægge pres på priserne over for DHL og UPS.
- (28) For det første vil den fusionerede enhed stå over for to stærke og kompetente konkurrenter. Baseret på resultaterne af Kommissionens rekonstruktion af markedet vil DHL fortsat være førende, efterfulgt af UPS. Adspurgt, om der efter transaktionen ville være tilstrækkeligt med mulige alternativer til deres behov for internationale ekspresforsendelser inden for EØS, svarede langt størstedelen af kunderne, at dette var tilfældet. Både UPS og DHL blev angivet som mulige alternativer til den fusionerede enhed efter transaktionen.
- (29) For det andet kan kunderne beskytte sig mod en hypotetisk prisstigning efter transaktionen i den fusionerede enhed ved at skifte til en anden leverandør. Et klart flertal af kunderne til internationale ekspresforsendelser inden for EØS benytter sig af flere leverandører og kan let skifte imellem dem.
- (30) For det tredje kan DHL og UPS let øge deres udbud af tjenesteydelser i tilfælde af en hypotetisk prisstigning efter transaktionen i den fusionerede enhed og dermed opfylde en eventuel yderligere efterspørgsel uden at pådrage sig væsentlige ekstraomkostninger.
- e) Et klart flertal af kunderne har ikke givet udtryk for nogen bekymringer vedrørende transaktionen.
- (31) Langt størstedelen af de kunder, som har besvaret første og anden fase af Kommissionens markedsundersøgelse, udtrykte en neutral eller endda positiv holdning til de overordnede virkninger af transaktionen for markedet for internationale ekspresforsendelser af småpakker inden for EØS.
- f) Analysen af priskoncentrationen gav ikke noget resultat.
- (32) For at sikre fuld overensstemmelse med den kvantitative analyse, som blev udført i UPS/TNT-sagen, anvendte Kommissionen en analyse af priskoncentrationen til at vurdere den eventuelle prismæssige virkning af den foreslåede transaktion for FedEx' priser og dermed på TNT's priser. Kommissionen fandt, at prisstigningerne i modellen ikke var statistisk signifikante. Resultatet af analysen af priskoncentrationen kunne derfor ikke bruges på en pålidelig måde som bevis for eller imod at fastslå, om den effektive konkurrence er hæmmet betydeligt.
- g) Transaktionen vil medføre effektivitetsgevinster.
- (33) FedEx hævder, at der ville opstå betydelige effektivitetsgevinster som følge af transaktionen, navnlig som følge af integrationen af FedEx' relativt ineffektive europæiske operationer i TNT's netværk. De vigtigste kategorier af effektivitetsgevinster, der påvirker ekspresforsendelser inden for EØS, var omkostningsbesparelser ved afhentning og levering og besparelser for lufttransportnetværk. På grundlag af de foreliggende oplysninger konkluderede Kommissionen, at en del af de påståede omkostningsbesparelser ved afhentning og levering og en del af de påståede omkostningsbesparelser ved lufttransportnetværket (efter prisforhøjelsen) betragtes som relevante fusionspecifikke effektivitetsgevinster, som ikke kunne opnås i samme omfang med mindre konkurrencebegrænsende alternativer. Tidsvinduet for realiseringen af de identificerede effektivitetsgevinster blev vurderet til at være tre år. Selv om resultaterne af Kommissionens analyse af priskoncentrationen havde været statistisk signifikante, ville effektivitetsgevinsterne ved afhentning og levering i forbindelse med transaktionen have mere end opvejet de skønnede prisstigninger for FedEx-kunderne på nogen af de nationale markeder for internationale ekspresforsendelser inden for EØS.
- h) Konklusion
- (34) Kommissionen konkluderede derfor, at transaktionen ikke ville hæmme den effektive konkurrence på nogen af de 30 nationale markeder for internationale ekspresforsendelser inden for EØS betydeligt.

2. Forsendelser af småpakker uden for EØS: generel vurdering

- (35) En række operatører udbyder forsendelser uden for EØS, heriblandt de fire kurérvirksomheder, nationale postoperatører, speditører og andre kurérvirksomheder. Ligesom ekspresforsendelser inden for EØS er ekspresforsendelser uden for EØS også en netværksindustri, der omfatter infrastrukturinvesteringer langs hele værdikæden og kræver, at operatørerne skal sikre tilstedeværelse i alle EØS-lande og langs alle større globale ruter, nemlig Nordamerika, Central- og Sydamerika, Afrika, Asien/Stillehavsområdet, Mellemøsten og resten af Europa. Eftersom kurérvirksomhederne har den strengeste kontrol over deres netværk og er de eneste, som har et ekspresnetværk, der uden problemer dækker alle EØS-lande, lægger ikkekurérvirksomhederne kun et begrænset konkurrencepres på kurérvirksomhederne. Kommissionen har derfor ligesom som for ekspresforsendelser inden for EØS vurderet transaktionens

indvirkning på det mest konservative grundlag og udelukkende under hensyntagen til det konkurrencepres, som de øvrige kurérvirksomheder lægger på den fusionerede enhed på de forskellige mulige markeder for forsendelser uden for EØS. I lyset af nedenstående overvejelser konkluderede Kommissionen, at transaktionen ikke ville hæmme den effektive konkurrence betydeligt på nogen af de 30 nationale markeder for forsendelser af småpakker uden for EØS til verden eller nogen af de nationale markeder for forsendelser uden for EØS til de seks store globale ruter.

- a) Den fusionerede enheds markedsposition ville være moderat på markeder for forsendelser uden for EØS.
- (36) Kommissionen foretog en rekonstruktion af markedet baseret på indtægtsdata fra de fire kurérvirksomheder for at vurdere deres relative markedsstyrke på i) de 30 nationale markeder for internationale forsendelser uden for EØS fra et EØS-land til verden og ii) de nationale markeder for internationale forsendelser uden for EØS fra hvert af de 30 EØS-lande til hver af de seks store globale handelsruter. Kommissionen analyserede også transaktionens indvirkning på alle nationale markeder i EØS på samlet vis, dvs. for forsendelser uden for EØS til verden og til de seks store destinationsruter fra EØS.
- (37) For så vidt angår alle 30 nationale markeder for forsendelser uden for EØS til verden og til de seks store destinationsruter, er parternes kombinerede markedsandel ret moderat på de mest plausible markeder for forsendelser uden for EØS. Hvad angår nationale markeder for forsendelser uden for EØS til verden, fandt Kommissionen, at den fusionerede enheds relative position på de fleste af de 30 markeder for forsendelser uden for EØS til verden ville være ret moderat. Parternes kombinerede markedsandel ville overstige 40 %, og tillægget fra transaktionen ville kun være over 5 % på tre nationale markeder, nemlig Ungarn, Estland og Letland. Og endelig ville parterne på de nationale markeder for forsendelser uden for EØS til de største globale ruter have en samlet markedsandel på over 40 %, og forøgelsen ville være over 5 % på 10 nationale markeder.
- b) Blandt kurérvirksomhederne er parterne ikke særligt tætte konkurrenter på markederne for forsendelser uden for EØS.
- (38) Parterne er ikke særligt tætte konkurrenter af flere årsager. For det første er TNT's relative position svagere blandt kurérvirksomheder på det samlede marked for forsendelser uden for EØS og på de mest plausible delsegmenter deraf. Dette skyldes, at TNT primært er fokuseret på Europa til forskel fra de andre tre kurérvirksomheder, som er globale aktører. En stor del af TNT's indtægter genereres gennem forsendelser i Europa eller til/fra Europa, mens de Europa-relaterede aktiviteter for de andre tre kurérvirksomheder udgør en langt mindre del af deres samlede virksomhed. Dette gælder navnlig for FedEx. En langt mindre del af FedEx' samlede indtægter genereres fra tjenesteydelser, som ikke er til/fra Europa, mens denne procentdel anslås at være højere for de andre kurérvirksomheder. Inden for TNT's Europa-genererede indtægter er det desuden kun en lille procentdel, der vedrører forsendelser uden for EØS.
- (39) For det andet har TNT et meget begrænset lufttransportnetværk sammenlignet med de andre kurérvirksomheder. I modsætning til de andre tre kurérvirksomheder, som anvender et omfattende eget lufttransportnetværk til forsendelser uden for EØS, bruger TNT kun fire fly og køber kapacitet fra kommercielle luftfartsselskaber eller fragtselskaber til alle sine andre forsendelser. FedEx bruger derimod et netværk med 17 egne fly til forsendelser uden for EØS. Et eget lufttransportnetværk giver betydelige fordele for en kurérvirksomhed, herunder f.eks. større sikkerhed med hensyn til tilgængelig kapacitet og omkostningsstruktur samt bedre tjenesteydelser, eftersom det giver mulighed for gnidningsløs konnektivitet, færre bevægelser for småpakkerne og færre håndteringssteder. Det begrænsede omfang af TNT's lufttransportnetværk uden for EØS afspejler både virksomhedens relative svaghed på markeder for forsendelser uden for EØS sammenlignet med de andre tre kurérvirksomheder og en begrænsning for dens evne til at konkurrere på lige vilkår med dem.
- (40) For det tredje fandt Kommissionen i sin analyse af parternes udbudsdata og navnlig FedEx' udbudsdata for forsendelser uden for EØS, at TNT fremstod som en svagere konkurrent til FedEx for muligheder uden for EØS end DHL og UPS. DHL fremstod som FedEx' vigtigste konkurrent med UPS på andenpladsen og TNT på tredjepladsen. Mere specifikt fremstod DHL som FedEx' konkurrent mere end tre gange så ofte som TNT.
- (41) For det fjerde bekræftede Kommissionens markedsundersøgelse, at parterne ikke er hinandens tætteste konkurrenter.
- (42) På markedet for forsendelser uden for EØS konkluderede Kommissionen derfor, at TNT ikke kan anses for at være en særlig tæt konkurrent til FedEx.

c) Transaktionen ville ikke fjerne en vigtig konkurrencemæssig faktor.

(43) TNT er tydeligvis den svageste af de fire kurérvirksomheder med hensyn til forsendelser uden for EØS og kan ikke ses som en vigtig konkurrent, som fjernes af transaktionen. Endvidere er TNT's markedsandel ikke øget betydeligt i løbet af de seneste år som følge af en aggressiv strategi. Derudover følger TNT en forretningsmodel, der er meget lig de andre kurérvirksomheders model med hensyn til forsendelser uden for EØS, og dens tjenesteydelser og priser kan derfor sammenlignes med konkurrenternes. TNT synes heller ikke at opkræve væsentligt lavere priser end de andre kurérvirksomheder og fokuserer ikke på at være en lavprisleverandør i sin forretningsplan og markedsføring; i stedet prioriterer den sin pålidelighed, kvalitetskundeservice og fleksibilitet.

d) Den fusionerede enhed ville blive begrænset af sine konkurrenter, også efter transaktionen.

(44) For det første har alle fire kurérvirksomheder allerede et globalt fodaftryk og tilbyder forsendelser af småpakker til over 220 lande i verden. De har derfor alle allerede adgang til en kundebase, der efterspørger tjenesteydelser uden for EØS. Endvidere har alle kurérvirksomheder mulighed for enten direkte eller gennem samarbejde med tredjeparter at sørge for afhentning af småpakker i alle EØS-lande og sørge for luftfragt af småpakker til destinationsruten og derfra forsendelse til bestemmelsesstedet.

(45) For det andet er dette i lyset af ovenstående, og selv om en kurérvirksomhed har en noget lavere andel på et bestemt marked for forsendelser uden for EØS, ikke tegn på en iboende svaghed i forhold til at udbyde tjenesteydelser fra dette marked. I alle de tilfælde, hvor en bestemt kurérvirksomheds andel er begrænset på et bestemt produktmarked/et bestemt bestemmelsessted, men meget højere på andre produktmarkeder/bestemmelsessteder for forsendelser fra det samme EØS-oprindelsesland, er denne kurérvirksomhed derfor i stand til at udbyde tjenesteydelser uden for EØS fra det pågældende oprindelsesland. Ligeledes gælder det, at i alle tilfælde, hvor en kurérvirksomhed har en begrænset andel på et specifikt marked uden for EØS, men har en langt større andel for forsendelser til det pågældende bestemmelsessted fra andre EØS-oprindelseslande, er denne kurérvirksomhed dermed i stand til at udbyde tjenesteydelser uden for EØS til dette bestemmelsessted.

(46) For det tredje er der ingen kapacitetsbegrænsning for tjenesteydelser uden for EØS. Alle kurérvirksomheder har erfaring med at håndtere udsving i efterspørgslen og opererer ofte med en margen, der giver dem mulighed for at optage yderligere mængder. De kan også let integrere deres luftfragtkapacitet eller vejnet ved behov og har tidligere gjort dette for at imødekomme nye store kunder.

(47) For det fjerde kan kunder let skifte leverandør af forsendelser af småpakker uden for EØS. De fleste af dem har allerede flere leverandører blandt kurérvirksomheder eller andre udbydere, og deres kontrakter indeholder ikke eksklusivitetsklausuler. Kundernes evne til at øge de mængder, de transporterer med UPS og DHL, vil derfor lægge pres på den fusionerede enhed, også efter transaktionen.

(48) Og endelig udøver ikkekurérvirksomheder også et vist konkurrencepres, navnlig i forbindelse med standardforsendelser uden for EØS.

e) Et klart flertal af kunder og konkurrenter har ikke udtrykt bekymringer.

(49) Langt størstedelen af respondenterne i Kommissionens markedsundersøgelse mente, at transaktionen vil samle FedEx' styrker på markedet uden for EØS med TNT's styrker på markederne for forsendelser inden for EØS. Især på markederne uden for EØS mente et relativt flertal af respondenterne, at transaktionen ville have en positiv indvirkning, efterfulgt af dem, der mente, at indvirkningen ville være neutral.

f) Transaktionen ville medføre effektivitetsgevinster.

(50) Transaktionen ville også medføre betydelige effektivitetsgevinster på markederne for forsendelser uden for EØS. Disse ville primært komme fra den fusionerede enheds omkostningsbesparelser som følge af integrationen af alle mængderne i FedEx' eller TNT's lavprisnetværk. Alle mængderne ville således blive transporteret via TNT's billigere netværk inden for EØS på oprindelsesstedet og leveret via enten FedEx' eller TNT's billigere netværk på bestemmelsesstedet. Det forventes, at der vil blive realiseret yderligere synergier, i takt med at de interkontinentale flyvninger med tiden flyttes til FedEx. Ligesom sin tilgang til forsendelser inden for EØS vurderede Kommissionen, om effektivitetsgevinsterne var påviselige, fusionsspecifikke og til gavn for forbrugerne og konkluderede, at transaktionen ville medføre relevante effektivitetsgevinster i den trestrengede test fastlagt i retningslinjerne for horisontale fusioner.

3. Forsendelser af småpakker uden for EØS: analyse af de enkelte lande

- (51) Ifølge resultaterne af Kommissionens rekonstruktion af markedet ville den fusionerede enhed have en kombineret markedsandel på over 40 %, og transaktionen ville føre til en forøgelse på over 5 % for 13 potentielle ruter for forsendelser uden for EØS. Disse markeder svarer til forsendelser uden for EØS fra syv forskellige EØS-lande, nemlig Belgien, Bulgarien, Estland, Letland, Litauen, Malta og Slovakiet. For Belgien, Bulgarien, Estland og Malta ville disse markeder være for forsendelser uden for EØS til Nordamerika. For Letland ville det være markederne for forsendelser til Nordamerika, Central- og Sydamerika, Mellemøsten og Asien/Stillehavsområdet. Med hensyn til Litauen og Slovakiet ville det være markederne for forsendelser til Mellemøsten. Og endelig ville det for Estland, Ungarn og Letland også være for forsendelser uden for EØS til verden. Derudover foretog Kommissionen en mere detaljeret analyse af de markeder, hvor den fusionerede enhed ville have en moderat markedsandel på mindre end 40 %, og hvor konkurrenten på tredjepladsen efter transaktionen ville have en markedsandel på under 20 %. Og endelig foretog den en mere detaljeret analyse af markederne, hvor konkurrenten på tredjepladsen ville have en mindre andel end den forøgelse, som transaktionen ville medføre. Samlet set blev der på grundlag af disse kriterier foretaget en mere detaljeret analyse af 52 markeder for følgende lande.
- (52) *Østrig*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markedet for forsendelser uden for EØS fra Østrig til Mellemøsten, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] % efter DHL, der med [50-60] % er klart førende på markedet. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville efter transaktionen have en markedsandel på [10-20] %.
- (53) *Belgien*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Belgien til Nordamerika, hvor den fusionerede enhed ville blive førende på markedet med en markedsandel på [40-50] % og en forøgelse på [5-10] %, efterfulgt af UPS med [30-40] % og DHL med [10-20] %. Den foretog også en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Belgien til verden, til Central- og Sydamerika, til Asien/Stillehavsområdet og Mellemøsten, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] %, og konkurrenten på tredjepladsen (UPS) efter transaktionen ville have en markedsandel på [10-20] %. På alle disse fire markeder ville DHL fortsat være førende med henholdsvis [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % og [50-60] %.
- (54) *Bulgarien*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Bulgarien til Nordamerika, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [40-50] % med en forøgelse på [5-10] %. DHL ville også have en andel på [40-50] %, mens UPS ville ligge på tredjepladsen med en markedsandel på [10-20] %. Kommissionen foretog også en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Bulgarien til verden, til Central- og Sydamerika og til Mellemøsten, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] % efter DHL, der med [50-60] % er klart førende på alle tre markeder. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville efter transaktionen have en markedsandel på henholdsvis [10-20] %, [5-10] % og [10-20] %. Endelig foretog Kommissionen også en mere detaljeret analyse af markedet for forsendelser uden for EØS fra Bulgarien til Asien/Stillehavsområdet, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [20-30] % efter DHL, der med [60-70] % er klart førende på markedet. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville have en markedsandel på [5-10] %.
- (55) *Kroatien*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Kroatien til Asien/Stillehavsområdet, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [20-30] % med en forøgelse på [5-10] % efter DHL, der med [60-70] % er klart førende på markedet. UPS ville efter transaktionen have en markedsandel på [5-10] %.
- (56) *Cypern*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Cypern til Central- og Sydamerika, til Asien/Stillehavsområdet, til Mellemøsten og til Afrika, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] % med en forøgelse på [5-10] %. På alle disse markeder ville DHL fortsat være førende med en markedsandel på henholdsvis [60-70] %, [60-70] %, [50-60] % og [50-60] %. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville efter transaktionen have en markedsandel på [0-5] % på markederne til Central- og Sydamerika samt til Afrika og [5-10] % på markederne til Asien/Stillehavsområdet og til Mellemøsten. Kommissionen foretog også en mere detaljeret analyse af markedet for forsendelser uden for EØS fra Cypern til verden, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [20-30] % med en forøgelse på [5-10] % efter DHL, der med [60-70] % er klart førende på markedet. UPS ville have en markedsandel på [5-10] %.
- (57) *Tjekkiet*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Tjekkiet til verden og til Mellemøsten, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] % efter DHL, der med [50-60] % er klart førende på begge markeder. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville efter transaktionen have en markedsandel på [10-20] %. Kommissionen foretog også en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Tjekkiet til Central- og Sydamerika og til Asien/Stillehavsområdet, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [20-30] % efter DHL, der med [60-70] % er klart førende på begge markeder. UPS ville have en markedsandel på [5-10] %.
- (58) *Estland*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Estland til verden og til Nordamerika, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på henholdsvis [40-50] % og [50-60] % med en forøgelse på henholdsvis [10-20] % og [5-10] %. DHL's andel på markedet fra Estland til

verden ville også være [40-50] % og [20-30] % for Nordamerika. UPS ville ligge på tredjepladsen med en markedsandel på [10-20] % på begge disse markeder. Kommissionen foretog også en mere detaljeret analyse af markedet for forsendelser uden for EØS fra Estland til Asien/Stillehavsområdet, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] % efter DHL, der med [50-60] % er klart førende på markedet. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville have en markedsandel på [5-10] %.

- (59) *Frankrig*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Frankrig til Central- og Sydamerika, til Asien/Stillehavsområdet og til Mellemøsten, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] % efter DHL, der med henholdsvis [50-60] %, [40-50] % og [50-60] % er klart førende på markedet. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville efter transaktionen have en markedsandel på [10-20] % på alle disse markeder.
- (60) *Ungarn*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Ungarn til verden, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [40-50] % med en forøgelse på [5-10] %. DHL's andel ville også være [40-50] %, og UPS ville have en markedsandel på [10-20] %. Kommissionen foretog også en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Ungarn til Central- og Sydamerika, til Asien/Stillehavsområdet og til Mellemøsten og Afrika, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] % efter DHL, der med henholdsvis [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % og [50-60] % er klart førende på markedet. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville efter transaktionen have en markedsandel på [10-20] % på alle disse markeder.
- (61) *Irland*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Irland til verden og til Asien/Stillehavsområdet, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] % med en lille forøgelse på [5-10] % på begge markeder og ville ligge efter DHL, der med henholdsvis [40-50] % og [50-60] % er klart førende på markedet. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville efter transaktionen have en markedsandel på [10-20] %.
- (62) *Letland*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Letland til verden, til Nordamerika, til Central- og Sydamerika, til Asien/Stillehavsområdet og til Mellemøsten, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på henholdsvis [40-50] %, [50-60] %, [40-50] %, [40-50] % og [50-60] %. På disse markeder ville DHL have en markedsandel på henholdsvis [40-50] %, [20-30] %, [30-40] %, [30-40] % og [30-40] %, og UPS ville ligge på tredjepladsen med henholdsvis [10-20] %, [10-20] %, [20-30] %, [20-30] %, [10-20] %.
- (63) *Litauen*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markedet for forsendelser uden for EØS fra Litauen til Mellemøsten, hvor den fusionerede enhed efter transaktionen ville have en markedsandel på [40-50] % med en forøgelse på [5-10] %. DHL ville også have en andel på [40-50] %, mens UPS ville ligge på tredjepladsen med en markedsandel på [10-20] %.
- (64) *Luxembourg*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Luxembourg til verden, til Central- og Sydamerika og til Mellemøsten, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [20-30] % med en lille forøgelse på [5-10] % efter DHL, der med [60-70] % er klart førende på alle tre markeder. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville have en markedsandel på [5-10] % på alle tre markeder. Kommissionen foretog også en mere detaljeret analyse af markedet for forsendelser uden for EØS fra Luxembourg til Nordamerika, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] % efter DHL, der med [50-60] % er klart førende på markedet. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville efter transaktionen have en markedsandel på [10-20] %.
- (65) *Malta*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markedet for forsendelser uden for EØS fra Malta til Nordamerika, hvor den fusionerede enhed ville blive førende på markedet med en markedsandel på [40-50] % og en forøgelse på [10-20] %, efterfulgt af DHL med [30-40] % og UPS med [20-30] %.
- (66) *Polen*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Polen til Central- og Sydamerika og til Mellemøsten, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] % efter DHL, der med [40-50] % er klart førende på begge markeder. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville efter transaktionen have en markedsandel på [10-20] %.
- (67) *Slovakiet*: Kommissionen foretog en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Slovakiet til Mellemøsten, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [40-50] % efter DHL, der med [50-60] % er førende på markedet. UPS ville have en markedsandel på [0-5] % på dette marked. Kommissionen foretog også en mere detaljeret analyse af markederne for forsendelser uden for EØS fra Slovakiet til verden, til Central- og Sydamerika og til Afrika, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [30-40] % efter DHL, der med [50-60] % er klart førende på alle tre markeder. Konkurrenten på tredjepladsen (UPS) ville efter transaktionen have en markedsandel på henholdsvis [10-20] %, [5-10] % og [0-5] %. Kommissionen foretog også en mere detaljeret analyse af markedet for forsendelser uden for EØS fra Slovakiet til Asien/Stillehavsområdet, hvor den fusionerede enhed ville have en markedsandel på [20-30] % efter DHL, der med [60-70] % er klart førende på markedet. UPS ville have en markedsandel på [5-10] %.

- (68) På grundlag af Kommissionens analyse af parternes fremsendte oplysninger, parternes interne dokumenter og resultatet af markedsundersøgelsen nåede Kommissionen frem til følgende konklusioner om ovennævnte markeder for forsendelser uden for EØS til verden og de store handelsruter: Den fusionerede enhed vil på de fleste markeder kun have moderate markedsandele, FedEx og TNT er ikke tætte konkurrenter, TNT er ikke en vigtig konkurrent på disse markeder, DHL og UPS er også i stand til at lægge det nødvendige pres på den fusionerede enhed efter transaktionen, en stor del af FedEx' markedsandel på disse ruter stammer rent faktisk fra nogle få af parternes store kunder, som let kan skifte, hvilket betyder, at den fusionerede enheds markedsandele fortsat vil være yderst konkurrenceudsatte, og markedsundersøgelsens resultater var fortrinsvist positive eller neutrale med hensyn til transaktionens indvirkning. Derudover blev der tilsyneladende skabt effektivitetsgevinster på disse markeder.
- (69) I lyset af denne vurdering konkluderede Kommissionen derfor, at transaktionen ikke ville hæmme den effektive konkurrence betydeligt på nogen af ovennævnte nationale markeder for forsendelser af småpakker uden for EØS til verden eller verdens store handelsruter.

4. Transaktionens indvirkning på SMV'er

- (70) Visse deltagere i markedsundersøgelsen mente, at transaktionen sandsynligvis vil have en større indvirkning på SMV'er, navnlig i form af prisstigninger. TNT tilbyder angiveligt aktuelt lavere priser end alle andre kurérvirksomheder og er derfor den foretrukne leverandør for SMV'er, som er aktiv inden for e-handel. Ifølge disse markedsdeltagere har SMV'er generelt kun én leverandør, de benytter kurérvirksomheder på grund af deres behov for forskellige typer tjenesteydelser, og de mangler forhandlingsstyrke, så de »betaler mest«, eftersom de betaler listepriiserne. Som følge af transaktionen ville to tætte konkurrenter fusionere, og den fusionerede enhed ville sandsynligvis ikke længere have et incitament til at være en »enspænder« blandt kurérvirksomhederne over for SMV'erne.
- (71) Kommissionen fandt, at dette ikke er tilfældet af en række årsager. For det første undersøgte Kommissionen spørgsmålet om SMV'er nærmere under den indgående undersøgelse. Svarene på et spørgeskema henvendt til SMV'er viste, at størstedelen af SMV'erne ligesom alle kunderne havde et positivt eller neutralt syn på transaktionen generelt samt på dens indvirkning på udbuddet og kvaliteten af tjenesteydelserne. Endvidere bekræftede markedsundersøgelsen ikke bekymringen om, at SMV'erne havde en enkelt leverandør eller betaler listepriiser. De SMV'er, der svarede på markedsundersøgelsen, herunder de SMV'er, som er aktive inden for e-handel, viste, at de generelt har flere leverandører til deres ekspresforsendelser inden og uden for EØS. Langt størstedelen af de SMV'er, som besvarede undersøgelsen, anførte endvidere, at de forhandler mængderabatter. Kun nogle få respondenter forhandler slet ikke rabatter.
- (72) For det andet fandt Kommissionen, at TNT ikke kunne siges at være en »enspænder« eller førende på markedet i SMV-sektoren af en række årsager. TNT's kunder vil som de andre operatørers kunder forhandle faste rabatter med TNT på forhånd for at tage højde for transportomkostninger. TNT vil derfor ikke kunne anvende svingende priser over for sine kunder, afhængigt af den forventede udnyttelse af kapaciteten på det relevante fly på en bestemt dag. Endvidere er den kortsigtede priselasticitet på ekspresforsendelser meget lille. Hvis TNT forudser, at dens fly på en bestemt rute stort set vil være tomt, vil rabatter til eksisterende eller potentielle kunder ikke pludselig skabe en større efterspørgsel efter forsendelser den pågældende dag på den pågældende rute. Dette bekræftes også af markedsundersøgelsen, hvor størstedelen af SMV'erne anførte, at de indgår rammekontrakter for en længere periode i stedet for at foretage ad hoc-køb, når behovet opstår.
- (73) For det tredje afspejler det, at TNT har haft lejlighedsvis kampagner, der også er rettet mod SMV'er. Dette er ikke en strukturelt anderledes markedsposition, men kan ses som led i normal konkurrencemæssig adfærd for at tiltrække kunder. TNT kan ikke siges at anvende alt for lave priser på et strukturelt grundlag og som led i en bestemt forretningsmodel over for SMV'er og er ikke prissætter på markedet. Endvidere har TNT ikke aggressivt udvidet sin markedsposition i SMV-segmentet.
- (74) For det fjerde mente Kommissionen endvidere som allerede nævnt ovenfor, at Parterne ikke var særligt tætte konkurrenter. De synes heller ikke at levere et andet produkt rettet specifikt mod en bestemt gruppe SMV'er eller fokusere på disse kunder med tjenesteydelser, som andre kurérvirksomheder ikke kan levere eller ikke leverer. Både DHL og UPS tilbyder allerede skræddersyede tjenesteydelser på deres websteder til SMV'er. Langt de fleste af de besvarende konkurrenter bekræftede, at SMV'ernes krav til forsendelser af småpakker ikke adskiller sig fra andre virksomheders krav, og at tjenesteydelser til SMV'er ikke kræver ekstra aktiver eller ressourcer.
- (75) I lyset af ovenstående konkluderede Kommissionen derfor, at transaktionen ikke ville hæmme den effektive konkurrence betydeligt, heller ikke i forhold til tjenesteydelser til SMV'er.

V. KONKLUSION

- (76) Af de ovennævnte grunde konkluderes det i afgørelsen, at transaktionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på det indre marked eller en væsentlig del heraf.
- (77) Transaktionen erklæres derfor forenelig med det indre marked og med EØS-aftalen i henhold til fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og artikel 8, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 57.
-

V

(Øvrige meddelelser)

PROCEDURER VEDRØRENDE GENNEMFØRELSEN AF
KONKURRENCEPOLITIKKEN

EUROPA-KOMMISSIONEN

Anmeldelse af en planlagt fusion

(Sag M.8233 — Rockaway E-Commerce/EC Investments/Bonak/Sully Systems)

Behandles eventuelt efter den forenklede procedure

(EØS-relevant tekst)

(2016/C 450/10)

1. Den 25. november 2016 modtog Europa-Kommissionen i overensstemmelse med artikel 4 i Rådets forordning (EF) nr. 139/2004⁽¹⁾ anmeldelse af en planlagt fusion, hvorved Rockaway Capital SE og dennes koncern (»Rockaway«), EC Investments a.s. (»ECI«) og PPF Group N.V. og dennes koncern (»PPF«) erhverver fælles kontrol, jf. fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), over et nystiftet joint venture, Sully Systems a.s. (»JVco«).

2. De deltagende virksomheder er aktive på følgende områder:

- Rockaway er en investeringsvirksomhed, der fokuserer på eksisterende virksomheder og nyetablerede virksomheder i nye, voksende segmenter af markedet for internettjenester, især e-handelstjenester såsom onlinedetailhandel, online-søgemaskiner, onlinebetaling og andre onlinetjenester
- PPF er en stor multinational finansierings- og investeringsvirksomhed, der fokuserer på finansielle tjenesteydelser, forbrugslån, telekommunikation, bioteknologi, detailtjenester, fast ejendom og landbrug
- ECI har aktiviteter i sektorerne elektricitet, gas og varme samt i mediebranchen
- JVCo skal fungere som et nyt holdingselskab for onlinehandelsdelen af virksomhederne i Rockaways portefølje.

3. Efter en foreløbig gennemgang af sagen finder Europa-Kommissionen, at den anmeldte fusion muligvis falder ind under fusionsforordningen. Den har dog endnu ikke taget endelig stilling hertil. Det bemærkes, at denne sag eventuelt vil blive behandlet efter den forenklede procedure i overensstemmelse med meddelelse fra Kommissionen om en forenklet procedure for behandling af bestemte fusioner efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004⁽²⁾.

4. Europa-Kommissionen opfordrer hermed alle interesserede til at fremsætte deres eventuelle bemærkninger til den planlagte fusion.

Alle bemærkninger skal være Europa-Kommissionen i hænde senest 10 dage efter offentliggørelsen af denne meddelelse og kan med angivelse af sagsnummer M.8233 — Rockaway E-Commerce/EC Investments/Bonak/Sully Systems sendes til Europa-Kommissionen pr. fax (+32 22964301), pr. e-mail (COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu) eller pr. brev til følgende adresse:

Europa-Kommissionen
Generaldirektoratet for Konkurrence
Registreringskontoret for fusioner
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIEN

⁽¹⁾ EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1 (»fusionsforordningen«).

⁽²⁾ EUT C 366 af 14.12.2013, s. 5.

ISSN 1977-0871 (elektronisk udgave)
ISSN 1725-2393 (papirudgave)



Den Europæiske Unions Publikationskontor
2985 Luxembourg
LUXEMBOURG

DA