

virallinen lehti

Suomenkielinen laitos

Lainsäädäntö

Sisältö

I Säädökset, jotka on julkaistava

.....

II Säädökset, joita ei tarvitse julkaista

Komissio

2003/790/EY:

- ★ **Komission päätös, tehty 28 päivänä kesäkuuta 2000, keskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille ja ETA-sopimukseen soveltumattomaksi (Asia COMP/M.1741 – MCI WorldCom/Sprint) ⁽¹⁾ (tiedoksiannettu numerolla K(2003) 1693)** 1

2003/791/EY:

- ★ **Komission päätös, tehty 5 päivänä kesäkuuta 2002, valtiontuesta, jonka Saksa on myöntänyt Eisenguss Torgelow GmbH:lle ⁽¹⁾ (tiedoksiannettu numerolla K(2002) 2008)** 54

2003/792/EY:

- ★ **Komission päätös, tehty 30 päivänä huhtikuuta 2003, yrityskeskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi (Asia COMP/M.2903 – DaimlerChrysler / Deutsche Telekom / JV) ⁽¹⁾ (tiedoksiannettu numerolla K(2003) 1409)** 62

⁽¹⁾ ETA:n kannalta merkityksellinen teksti.

Hinta: 18,00 EUR

FI

Säädökset, joiden otsikot on painettu laihalla kirjasintyyppillä, ovat maatalouspolitiikan alaan kuuluvia juoksevien asioiden hoitoon liittyviä säädöksiä, joiden voimassaoloaika on yleensä rajoitettu.

Kaikkien muiden säädösten otsikot on painettu lihavalla kirjasintyyppillä ja merkitty tähdellä.

II

(Säädökset, joita ei tarvitse julkaista)

KOMISSIO

KOMISSION PÄÄTÖS,

tehty 28 päivänä kesäkuuta 2000,

keskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille ja ETA-sopimukseen soveltumattomaksi

(Asia COMP/M.1741 – MCI WorldCom/Sprint)

(tiedoksiannettu numerolla K(2003) 1693)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

(2003/790/EY)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon keskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean lausunnon ⁽¹⁾,

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

sekä katsoo seuraavaa:

ottaa huomioon Euroopan talousalueesta tehdyn sopimuksen ja erityisesti sen 57 artiklan,

- (1) Komissio sai 11 päivänä tammikuuta 2000 asetuksen (ETY) N:o 4064/89 4 artiklan mukaisen ilmoituksen ehdotetusta yrityskeskittymästä, jolla MCI WorldCom, Inc. (jäljempänä 'MCI WorldCom') ja Sprint Corporation (jäljempänä 'Sprint') sulautuisivat neuvoston asetuksen 3 artiklan 1 kohdan a alakohdassa tarkoitettulla tavalla osakkeidenvaihdon välityksellä.

ottaa huomioon yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 ⁽¹⁾, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1310/97 ⁽²⁾, ja erityisesti sen 8 artiklan 3 kohdan,

I OSAPUOLET

ottaa huomioon 21 päivänä helmikuuta 2000 tehdyn komission päätöksen menettelyn aloittamisesta tässä asiassa,

- (2) MCI WorldCom ja Sprint ovat molemmat maailmanlaajuisia viestintäyrityksiä. MCI WorldCom tarjoaa yrityksille ja kuluttajille laajan valikoiman televiestintäpalveluja, mukaan lukien toiminneperustaisia paikallis- ja kaukoliikenteen sekä kansainvälisiä ilmaispuhelu-, puhelukortti-, maksukortti- ja Internet-palveluja. Sprint tarjoaa Yhdysvalloissa paikallis- ja kaukoliikenteen ja langattomia viestintäpalveluja sekä Internet-palveluja. Sprintin toimintaa Euroopassa hoidettiin GlobalOnen välityksellä (siihen asti kunnes Sprint vetäytyi osallistumisestaan GlobalOneen, Deutsche Telekom ja France Telecomin kanssa perustettuun yhteisyritykseen).

⁽¹⁾ EYVL L 395, 30.12.1989, s. 1, oikaisu EYVL:ssä L 257, 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EYVL L 180, 9.7.1997, s. 1, EYVL:ssä L 40, 13.2.1998, s. 17.

⁽³⁾ EYVL C 277, 18.11.2003.

II TOIMENPIDE JA KESKITTÄMÄ

- (3) MCI WorldCom ja Sprint allekirjoittivat 4 päivänä lokakuuta 1999 sulautumasopimuksen ja -suunnitelman, joiden mukaisesti Sprintin osakkeet vaihdettaisiin MCI WorldComin osakkeiksi. Sprint sulautettaisiin MCI WorldComiin, ja se lakkaisi olemasta erillinen osakeyhtiö MCI WorldComin jatkaessa toimintaa. Ehdotettu keskittymä on siten muutetun asetuksen (ETY) N:o 4064/89 3 artiklan 1 kohdan a alakohdassa tarkoitettu täydellinen oikeudellinen sulautuma.

III YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS

- (4) Asianosaisten yritysten yhteenlaskettu maailmanlaajuinen kokonaisliikevaihto ylittää viisi miljardia euroa (*) [...] (*) (*). Sekä MCI WorldComin että Sprintin yhteisönlajajuinen liikevaihto ylittää 250 miljoonaa euroa [...]*, mutta ne eivät saavuta yli kahta kolmasosaa yhteisönlajuisesta kokonaisliikevaihdostaan yhdessä ja samassa jäsenvaltiossa.
- (5) Ilmoituksen tehneet osapuolet kiistivät tämän liiketoimen yhteisönlajuisen ulottuvuuden 20 päivänä lokakuuta 1999 ja 26 päivänä lokakuuta 1999 lähettämässään kirjeissä ja toistivat kantansa väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa. Osapuolten mukaan Sprintin osuutta GlobalOnen liikevaihdosta ei olisi pitänyt sisällyttää Sprintin liikevaihtoon, joka laskettiin sulautumasopimuksen 5 artiklan mukaisesti.
- (6) Sulautuma-asetuksen 4 artiklan 1 kohdan mukaan tarkasteltavana olevasta liiketoimesta olisi pitänyt ilmoittaa seitsemän päivän kuluessa sitovan sulautumasopimuksen allekirjoituksesta. Yhteisönlajuisen ulottuvuuden selvittämiseksi liikevaihdot on siis laskettava sulautumasopimuksen allekirjoitusajankohdan ja tällöin vallinneiden olojen perusteella tai viimeistään ilmoitusvelvollisuuden syntyhetken perusteella (*). Tiettyihin toimintoihin liittyvä liikevaihto voidaan jättää laskuista pois ainoastaan silloin, kun kyseisten toimintojen myynti

(*) Tätä tekstiä on osin muokattu, jotta varmistetaan, ettei luottamuksellista tietoa paljasteta; nämä kohdat on kirjoitettu hakasulkuihin ja merkitty tähdellä.

(*) Liikevaihto laskettu sulautuma-asetuksen 5 artiklan 1 kohdan ja liikevaihdon laskemista koskevan komission tiedonannon mukaisesti (EYVL C 66, 2.3.1998, s. 25). Ne luvut, jotka koskevat 1. tammikuuta 1999 edeltäneen ajanjakson liikevaihtoa, on laskettu keskimääräisten ecu-vaihtokurssien perusteella ja muutettu euroiksi suhteessa yksi yhteen.

(*) Sprintin liikevaihto sisältää kolmanneksen Global Onen liikevaihdosta, koska Sprint oli kyseisessä yhteisyrityksessä yksi kolmesta päätösvaltaa käyttäneestä osakkeenomistajasta.

(*) Komission tiedonanto liikevaihdon laskemisesta, EYVL C 66, 2.3.1998, s. 25, kohta 27.

asetetaan ilmoitetussa sopimuksessa sulautuman peruuttamattomaksi ennakkoehdoksi tai jos kyseiset toiminnot on myyty tilinpäätöksen ja lopullisen sulautumasopimuksen allekirjoituksen välisenä aikana.

- (7) Koska Sprint ei ollut vielä lähtenyt GlobalOnesta sulautumasopimuksen allekirjoituksen aikaan ja koska lähtö ei ollut myöskään ilmoitetun keskittymän ennakkoehto, ilmoitetulla toimenpiteellä on yhteisönlajajuinen ulottuvuus.

IV MENETTELY

A. MENETTELYYN LIITTYVÄT ASIAT

- (8) Ilmoituksen tehneet osapuolet antoivat 2 päivänä helmikuuta 2000 sulautuma-asetuksen 6 artiklan 2 kohdan mukaisesti sitoumuksen, jonka mukaan Sprint yrittäisi kaikin keinoin saattaa päätökseen mahdollisimman nopeasti vetäytymisensä GlobalOne-yhteisyrityksestä. Sillä välin Sprint ei osallistuisi millään tavalla GlobalOnen päivittäiseen liikkeenjohtoon. Osapuolet väittivät, että Sprintin vetäytyminen GlobalOnesta vähentäisi merkittävästi kilpailun päällekkäisyyttä kansainvälisten kauttakulkuoperaattoripalvelujen markkinoilla ja yritysten monikansallisille yhtiöille tarjoamien telepalvelujen maailmanlaajuisilla markkinoilla ja että ehdotettu sitoumus poistaisi kaikki huolet ilmoitetun keskittymän soveltuvuudesta kaikilla niillä markkinoilla, joihin keskittymä vaikuttaa.
- (9) Ilmoituksen tutkittuaan komissio päätteli 21 päivänä helmikuuta 2000, ettei ehdotettu sitoumus riitä korjaamaan ehdotetun liiketoimen aiheuttamia kilpailuongelmia, että toimenpide siis kuuluu sulautuma-asetuksen soveltamisalaan ja että sen soveltuvuudesta yhteismarkkinoille on vakavia epäilyjä. Tämän vuoksi komissio päätti aloittaa sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan mukaisen menettelyn.
- (10) Komissio pyysi 9 päivänä maaliskuuta 2000 ja 14 päivänä maaliskuuta 2000 osapuolilta lisätietoja asetuksen N:o 4064/89 11 artiklan nojalla. Pyydettyjen tietojen toimittamisaika umpeutui 17 päivänä maaliskuuta 2000 klo 12.00 Keski-Euroopan aikaa. Osapuolet eivät toimittaneet komission asettamissa määräajoissa pyyntöihin täydellisiä vastauksia.

(11) Komissio vaati 20 päivänä maaliskuuta 2000 tekemälleen päätöksellä MCI WorldComia ja Sprintia toimittamaan puuttuneet ja tutkimuksensa loppuun saattamisen kannalta tarpeelliset tiedot viimeistään 24 päivänä maaliskuuta 2000 klo 8.00 Keski-Euroopan aikaa. Osapuolet toimittivat puuttuneet tiedot 24 päivänä ja 27 päivänä maaliskuuta 2000. Tästä seurasi, että lopullinen määräaika, johon mennessä komission olisi tehtävä 8 artiklan mukainen päätös, siirrettiin täytäntöönpanoasetuksen (?) 9 artiklan nojalla 4 päivästä heinäkuuta 12 päivään heinäkuuta. Väitetiedoksiintoon antamassaan vastauksessa osapuolet kiistivät toimittaneensa pyydetty tiedot vasta 27 päivänä maaliskuuta 2000 ja väittivät toimittaneensa ne sähköpostitse perjantaina 24 päivänä maaliskuuta. Osapuolet kuitenkin ilmoittivat 26 päivänä toukokuuta lähettämässään kirjeessä, että niiden 11 artiklan mukaiseen päätökseen sähköisesti antama vastaus oli täydellinen vasta sen jälkeen, kun 11 artiklan mukainen vastaus oli jätetty useina paperitilusteina 27 päivänä maaliskuuta. Kun otetaan huomioon tämän päätöksen tekopäivä, vastauksen oikean jättöpäivän määrittäminen ei ole tarpeellista.

(12) Komissio lähetti väitetiedoksiannon ilmoituksen tehneille osapuolille 3 päivänä toukokuuta 2000. Osapuolet vastasivat 22 päivänä toukokuuta, ja suullinen kuuleminen pidettiin kolmansien osapuolten pyynnöstä 30 päivänä toukokuuta. Osapuolet tiedottivat komissiolle 27 päivänä kesäkuuta 2000 aikovansa peruuttaa virallisesti ilmoituksen, koska ne eivät enää aikoneet toteuttaa ehdotettua sulautumaa ilmoituksessa esitettyssä muodossa. Tämä ei kuitenkaan vastannut 4 päivänä lokakuuta 1999 allekirjoitetun ja ilmoituksen kohteena olleen sulautumasopimuksen virallista peruutusta. Lisäksi osapuolet jättivät itselleen mahdollisuuden toteuttaa ehdotettu sulautuma ilmoituksesta poikkeavassa muodossa. Näistä syistä komissio ei voinut hyväksyä tätä liiketoimen viralliseksi peruutukseksi.

B. YHTEISTYÖ YHDYSVALTAIN OIKEUSMINISTERIÖN KANSSA

(13) MCI WorldComin ja Sprintin sulautumahankkeesta ilmoitettiin muun muassa myös Yhdysvaltain oikeusministeriön kilpailuasioita hoitavalle osastolle (jäljempänä 'DoJ'). Osapuolet luopuivat salassapitovelvoitteesta, jotta DoJ ja komissio saattoivat vaihtaa tietoja ja asiakirjoja, joita osapuolet olivat toimittaneet niille. Monet yritykset, jotka vastasivat molempien viranomaisten samanaikaisiin kyselyihin, olivat valmiita sallimaan kyseisten viranomaisten välisen tietojenvaihdon tai toimittivat samat vastaukset molemmille.

(14) Sulautumahankkeen tutkinnan ja analysoinnin kuluessa kyseisen kahden viranomaisen välillä oli runsaasti yhteis-

työtä, johon liittyi mielipiteiden vaihto analyysin puitteista, tietopyyntöjen yhteensovittaminen, DoJ:n tarkkailijoiden osallistuminen suulliseen kuulemiseen, komission virkailijoiden osallistuminen DoJ:ssa pidettyyn "huippukokoukseen" sekä yhteisiä kokouksia ilmoituksen tehneiden osapuolten ja näiden kahden viranomaisen välillä.

(15) Kilpailun pääosaston pääjohtaja lähetti 15 päivänä toukokuuta 2000 Yhdysvaltain apulaisoikeusministerille kirjeen, jossa hän toivoi DoJ:n yhteistyötä arvioitaessa sulautuman vaikutusta Yhdysvaltain kaukopuhelumarkkinoihin ja seurauksia kansainvälisen puhelinliikenteen alalle.

V KILPAILUVAIKUTUSTEN ARVIOINTI

A. INTERNET

TAUSTAA

(16) Internet on yhteenliitettyjen verkkojen verkko, jossa kulkee tietoa kahden tai usean tietokoneen välillä tuhansien yhteenliitettyjen verkkojen välityksellä. Noin 300 Internet-yhteyksiä tarjoavaa verkkoa hoitaa kaukoliikenteen siirtoverkkoja, jotka muodostavat yhdessä maailmanlaajuisen Internetin kansainvälisen runkoverkon. Muutamat niistä hoitavat verkkoja, joista on yhteydet useisiin maihin useammalla kuin yhdellä alueella. Arvioiden mukaan kymmenellä suurimmalla Internet-yhteydentarjoajalla on hallussaan 70 prosenttia Internetin kansainvälisestä kaistanleveydestä (8). Huipputasoinen yhteydentarjoajien alapuolella on muutamia Internet-yhteydentarjoajia, jotka toimivat alueellisesti (Eurooppa, Yhdysvallat ja Aasia). Kansallisten yhteydentarjoajien lukumäärä on myös kasvussa. Lisäksi yliopisto- ja tutkimusverkot toimivat kansainvälisten yhteyksien tarjoajina alueellisesti (9).

(17) Loppukäyttäjät saavat Internet-yhteyden muun muassa Internet-palveluntarjoajilta, jotka tarjoavat Internet-yhteyden ja siihen liittyviä palveluja, tele- ja dataviestintäyrityksiltä sekä muuta liiketoimintaa harjoittavilta yrityksiltä, jotka tarjoavat Internet-yhteyden keinona myydä omia tuotteitaan. Suuremmat Internet-yhteydentarjoajat toimittavat sitten perusyhteydet esimerkiksi eri Internet-palveluntarjoajien, sisällöntarjoajien ja www-sivustojen sekä muiden verkontarjoajien välille. Loppukäyttäjät voivat olla kotitaloudet, yritykset, valtion laitokset ja yliopistot. Koska käyttäjät tarvitsevat ja vaativat yleisiä yhteyksiä, Internet-yhteydentarjoajat tarvitsevat yhdysliikennettä kaikkiin Internetin osiin.

(?) Komission asetus (EY) N:o 447/98, annettu 1 päivänä maaliskuuta 1998, ilmoituksista, määräajoista ja kuulemisista, EYVL L 61, 2.3.1998, s. 1.

(8) TeleGeography 2000, s. 106.

(9) [...]*

Yhdysliikenne

- (18) Kaikki Internet-yhteydentarjoajat (verkontarjoajat) hankkivat yhteyden jommallakummalla kahdesta tavasta: a) kauttakulkujärjestelyin, jotka tarjoavat yhteyden maailmanlaajuiseen Internetiin, ja b) liikenteenvaihtojärjestelyin (peering), joissa suunnilleen samansuuruinen liikenne vaihtuu tietyissä pisteissä kahden maantieteelliseltä kattavuudeltaan suunnilleen vastaavan verkon välillä ja päättyy niihin.

a) Kauttakulkuliikenne

- (19) Kauttakulkuliikenne on kaupallinen palvelu, jossa Internet-yhteys myönnetään maksua vastaan. Kauttakulkuliikenne voi olla kolmenlaista: kiinteä yhteys (kiinteä linja toiselle verkontarjoajalle tai isoille asiakkaille), valinnainen yhteys vähittäisasiakkaille (kuluttajille sekä kotija yritysasiakkaille) tai valinnainen yhteys tukkuasiakkaille (Internet-palveluntarjoajille) ⁽¹⁰⁾.

b) Liikenteenvaihto (Peering)

- (20) Liikenteenvaihto tarkoittaa kahden verkon välistä sopimusta kummankin sopimuspuolen asiakkaiden liikenteen hyväksymisestä siten, että se päättyy kummankin sopimuspuolen verkkoon.
- (21) Liikenteenvaihto luokitellaan puolestaan joko ”julkiseksi” tai ”yksityiseksi” (tai ”suoraksi” liikenteenvaihdoksi). Julkinen liikenteenvaihto tapahtuu pysyvissä julkisissa yhdysliikennepisteissä, ja siinä muutamat Internet-yhteydentarjoajat voivat sopia liikenteen vaihtamisesta yhdessä ainoassa paikassa, jota kutsutaan usein verkkoliittymäpisteeksi. Yksityinen liikenteenvaihto tapahtuu suurten Internet-yhteydentarjoajien välillä sellaisissa määrättyissä pisteissä, jotka sopivat molemmille verkoille.
- (22) Liikenteenvaihdon historiallisena perustana ovat suunnilleen samankokoisten verkkojen tekemät sopimukset liikenteen vaihtamisesta. Ensimmäisinä liikenteenvaihtopisteinä olivat verkkoliittymäpisteet, joita luotiin sen jälkeen, kun Yhdysvaltain hallitus oli yksityistänyt Internetin. Tällaiset verkkoliittymäpisteet ovat MCI WorldComin ja Sprintin kaltaisten kaupallisten yksiköiden omistuksessa ja hoidossa. Internetin kaupallistuminen 1990-luvulla merkitsi sitä, että monista verkkoliittymäpisteistä tuli ruuhkaisia siirryttäessä täysin kaupallisiin markkinoihin. Verkkoliittymäpisteet ovat edelleen ruuhkaisia, ja niitä käyttävät lähinnä toissijaiset yhteydentarjoajat, joilla ei ole samanlaista tarvetta suuren kapasiteetin yhdysliikenteeseen. Verkkoliittymäpisteiden ruuhkautumisen takia suuremmat verkot, jotka olivat vaihtaneet verkkoliittymäpisteissä merkittävästi liikennettä toistensa kanssa, siirtyivät suoran liikenteenvaihdon

sopimukseen ja vakiinnuttivat yhdysliikenteen sellaisiin pisteisiin, jotka sopivat molemmille verkoille. Tämä käytäntö on edelleen suurempien verkkojen suosiossa. Suuremmat verkot käyttävät tavallisesti yksityisiä liikenteenvaihtopisteitä (ja jonkin verran perinteistä julkista liikenteenvaihtoa), kun pienemmät verkot puolestaan käyttävät julkista liikenteenvaihtoa.

- (23) Yksityisen liikenteenvaihdon merkityksen on osoittanut myös suurten yritysasiakkaiden vaatimus yksityisistä liikenteenvaihtopisteistä. Monet suuret yritysasiakkaat, jotka pyytävät tarjouksia maailmanlaajuisista telepalveluista, vaativat, että niille palveluja tarjoavilla Internet-yhteydentarjoajilla on (sekä pisteiden lukumäärän että yhdysliikenteen koon perusteella) määrätyn suuruinen yksityinen liikenteenvaihto tiettyjen ensisijaisten Internet-yhteydentarjoajien kanssa. Tämän vaatimuksen tarkoituksena on lisätä luotettavuutta.

- (24) Huipputaso yhteydentarjoajien kannattaa vaihtaa liikennettä yksityisesti ja ilmaiseksi niiden kauttakulkuoperaattoreiden kanssa, joiden verkot ovat kooltaan, liikennemäärältään, maantieteelliseltä kattavuudeltaan ja laadultaan samankaltaiset. Tämän avulla huipputaso verkot voivat pitää itsellään kaikki tilaajiltaan saamansa tulot joutumatta maksamaan muille verkontarjoajille. Jos liikenne on symmetristä, tällainen järjestely hyödyttää tasapuolisesti molempia sopimuspuolia. Maantieteellinen tasapaino lisää myös verkkokustannusten tasapuolisuutta (verkkokustannusten rajoittamiseksi Internet-verkontarjoajien kannattaa toimittaa liikenteensä liikenteenvaihtokumppanilleen lyhyimmässä mahdollisessa yhdysliikennepisteessä). Tämä tarkoittaa sitä, että huipputaso yhteydentarjoajien kannattaa vaihtaa liikennettä ainoastaan sellaisten kumppanien kanssa, joiden liikennemäärät ja maantieteellinen kattavuus ovat suurin piirtein vastaavat. Heti kun liikenteestä tulee liian epäsymmetristä, suuremmille yhteydentarjoajille olisi kannattavampaa veloittaa yhdysliikenteestä [...] * ⁽¹¹⁾ [...] * ⁽¹²⁾ [...] *.

c) Liikenteenvaihdon ja kauttakulkuliikenteen väliset erot

- (25) Kauttakulkuliikenne poikkeaa liikenteenvaihdosta kolmella tavalla:

– Kauttakulkupalveluja vastaanottava osapuoli saa maailmanlaajuiseen kiinteään (aina auki olevan) yhteyden eli mahdollisuuden lähettää ja vastaanottaa liikennettä kaikkien niiden reittien välityksellä, jotka ovat yhteydentarjoajan ja tämän liikenteenvaihtokumppanin käytettävissä – käytännössä kaikkialla Internetissä – eikä pelkästään yhteyttä kauttakulun tarjoajan itsensä asiakkaisiin,

⁽¹⁰⁾ Yhteys muodostetaan modeemiportin välityksellä ja Internet-palveluntarjoajia laskutetaan käytön perusteella. Suuret Internet-palveluntarjoajat, kuten AOL, Earthlink, Mindspring, MNS ja Prodigy, ostavat valinnaisia tukkuyhteyksiä.

⁽¹¹⁾ [...] *.

⁽¹²⁾ [...] *.

- kauttakulku tarjotaan kaupallisena palveluna eli maksua vastaan, ja se sisältää myös teknisen tuen ja asiakaspalvelun,
- suhteelliset infrastruktuurikustannukset jaetaan kahden verkon välillä eri tavoin kuin liikenteenvaihdossa (liikenteenvaihdossa kumpikin sopimuspuoli maksaa osansa infrastruktuurikustannuksista, kauttakulkuliikenteessä kauttakulun tarjoaja maksaa yhteyden tarjoamisesta aiheutuvat kiinteät infrastruktuurikustannukset ja asiakas maksaa palvelusta).

siitä, että liikenteen keskimääräinen kuukausittainen siirtoviive on enintään 85 millisekuntia edestakaisin UUNetin Pohjois-Amerikan verkossa ja enintään 120 millisekuntia New Yorkin ja UUNetin kansainvälisen Lontoossa sijaitsevan yhdyskäytäväkeskitimen välillä [...]*(¹⁴). Ilmoituksen tehneet osapuolet kiistivät väitetiedoksiintoon antamassaan vastauksessa välietappien merkityksen palvelun laadulle, mutta tämä kanta oli ristiriidassa kolmansien osapuolten suullisessa kuulemisessa antaman lausunnon kanssa (katso jäljempänä johdanto-osan 63 kappale).

Intranetit ja ekstranetit

- (26) Liikenteenvaihto on lähinnä vaihtokauppajärjestely (vaikka jotkut Internet-yhteydentarjoajat tarjoavatkin liikenteenvaihtoa maksujärjestelyn mukaisesti). Liikenteen kannalta tämä merkitsee sitä, että molemmat sopimuspuolet ovat suunnilleen samankokoiset. Molemmat verkot hyötyvät toistensa asiakaskunnasta. Etujen tasapaino kahden liikenteenvaihtosuhteessa olevan verkon välillä edellyttää myös sitä, ettei kumpikaan sopimuspuoli voi valita toista sopimuspuolta viimesijaiseksi reitiksi. Jos sopimuskumppani A vastaanottaa liikennettä sopimuskumppani B:ltä, A ei B:n kanssa tekemiensä liikenteenvaihtojärjestelyjen mukaisesti voi siirtää B:n liikennettä A:n toiselle kumppanille, sopimuskumppani C:lle. Jotta liikennettä voitaisiin siirtää C:lle, B:n on joko tehtävä liikenteenvaihtosopimus C:n kanssa tai ostettava kauttakulupalveluja C:ltä tai toiselta Internet-yhteydentarjoajalta.
- (27) Liikenteenvaihto on edullisempaa kuin kauttakulkuliikenne niin kauan kuin liikenteenvaihtosopimuksia ei tarvitse tehdä liian monta, ja tästä syystä Internet on luonteeltaan hierarkkinen. Tämä sisältyy myös sopimuspuolten omiin liiketoimintastrategioihin. Sopimuspuolet ostaisivat kauttakulupalveluja liikenteenvaihtosopimukseen turvautumisen asemesta, jos se olisi niille edullisempaa. Komission tekemä tutkimus osoittaa, ettei kumpikaan liiketoimen osapuoli maksa yhteydestä. Toisaalta niille maksetaan yhteyden tarjoamisesta.[...]* (¹³).
- (28) Lisäksi suoraa yhteyttä vailla olevan liikenteen on kuljetava lisäetappien (eli kauttakulkuliikenteen välivaiheiden) kautta, jolloin palvelun laatu heikkenee, mikä johtaa etenkin liikenteen siirtoviiveisiin (liikenteen kuljetus kestää kauemmin) ja lisää tietopakettien katoamisen todennäköisyyttä. Suorien liikenteenvaihtosuhteiden avulla sopimuskumppanit voivat minimoida tällaiset palvelun laatuun liittyvät kysymykset. MCI WorldComin Internet-osasto UUNet on oman palvelutasosta tekemänsä sopimuksen nojalla velvollinen huolehtimaan
- (29) Intranet on yksityinen verkko, joka rajoittuu yhteen yritykseen tai organisaatioon. Se voi koostua monista toisiinsa liitetyistä lähiverkoista ja myös kaukooverkon vuokralinjoista. Intranet sisältää tavallisesti yhteydet ulkoiseen Internetiin yhden tai usean yhdystietokoneen välityksellä. Intranetin päätarkoituksena on jakaa yrityksen tiedot ja tietotekniikkaresurssit työntekijöiden kesken. Intranetiä voidaan käyttää myös ryhmätöskentelyn helpottamiseen ja videoneuvotteluihin. Intranet näyttää Internetin yksityiseltä versiolta, jonka avulla yritykset ja organisaatiot voivat lähettää yksityisiä viestejä julkisen verkon välityksellä käyttämällä julkista verkkoa erityisten salaus-/salauksenpurkutoimintojen ja muiden turvatakeiden kanssa intranetinsä osien yhdistämiseksi.
- (30) Suuremmat yritykset ja organisaatiot antavat intranetinsä piiriin kuuluville käyttäjille mahdollisuuden käyttää julkista Internetiä sellaisten palomuuripalvelujen välityksellä, jotka kykenevät seulomaan liikenteen molemmissa suunnissa siten, että yrityksen turvallisuus säilyy.
- (31) Kun intranetin jokin osa ulotetaan asiakkaisiin, kumppaneihin, toimittajiin tai muihin yrityksen ulkopuolella oleviin, tästä osasta tulee ekstranet. Ekstranetit edellyttävät palomuuripalvelimen hallintaa, eri käyttäjätunusten jakamista ja käyttöä, viestien salaamista ja sellaisten virtuaalisten erillisverkkojen käyttöä, jotka kaivautuvat julkisen verkon läpi. Ekstranetejä voidaan käyttää suurten tietomäärien vaihtamiseen, tuoteluetteloiden jakamiseen tai yhden yrityksen tai organisaation toisille yrityksille tarjoamien palvelujen toimittamiseen tai niiden käyttämiseen, kuten sellaisen verkkopankkioveluksen käyttämiseen, jota yksi yritys hallinnoi verkkoon liittyneiden pankkien puolesta.

(¹³) Ks. edellä alaviitteet 11 ja 12.

(¹⁴) [...]*.

Internet-palvelinpalvelut (web hosting) ja datakeskukset

- (32) Internet-palvelinpalvelujen tarjoaja tarjoaa Internet-palvelinlinkkejä (tai datakeskuksia), jotka koostuvat kulunvalvontalaitteet sisältävistä rakennuksista ja palvelimista, joita valvotaan Internet-palvelintoimintojen johtokeskuksesta käsin. Datakeskukset rakennetaan erityisesti paikoiksi, joihin Internet-palvelimet ja -laitteet sijoitetaan. Datakeskusten asiakkaat ottavat yhteyden datakeskukseen, ja Internet-palvelinpalvelun tarjoaja varmistaa sitten yhteyden Internetiin omien palvelimiensa välityksellä, jotka on kytketty suoraan Internet-runkoverkkoihin ⁽¹⁵⁾.
- (33) Internet-palvelinpalveluja voivat käyttää esim. www-sivustot, jotka haluavat varmistaa tietojen turvallisuuden, laitteidensa varmuuden sekä nopean ja luotettavan yhteyden www-sivustolle. Niiden avulla voidaan myös joustavammin laajentaa kapasiteettia, kun sitä tarvitaan lisää, tai pienentää kapasiteettia, kun kysyntä laskee. Nykyisin kaikki suuremmat Internet-yhteydentarjoajat tarjoavat datakeskuksia/Internet-palvelinpalveluja osana asiakkailleen tarjoamiaan yhdistettyjä Internet-palveluja.

KEHITYS VUODESTA 1998

- (34) Muutaman viime vuoden aikana on kehittynyt säädellyn sisällönjakelun, peilauksen ja välimuistitalennuksen kaltaisia uusia tekniikoita, joiden tarkoituksena on siirtää sisältö lähemmäksi loppukäyttäjiä. Lisäksi on kehittynyt monien yhteyksien käytäntö, jossa Internet-yhteydentarjoajat ovat yhteydessä useampaan kuin yhteen verkkoon.

Monien yhteyksien käyttäminen (multihoming)

- (35) Verkonarjoajien ja Internet-yhteydentarjoajien käytäntöä olla yhteydessä useampaan kuin yhteen verkkoon kutsutaan monien yhteyksien käytännöksi (multihoming). Monien yhteyksien verkko pysyy yhteydessä Internetiin, kun yksi yhteys katkeaa, ja se voi reitittää liikenteen

⁽¹⁵⁾ UUNetin mukaan seuraavat seikat on tärkeintä ottaa huomioon valittaessa Internet-palvelinpalvelun tarjoajaa: a) palvelimen tarjoaman yhteyden nopeus; b) ylimääräiset Internet-yhteydet (useampi kuin yksi suurnopeuksinen yhteys); c) www-sivuston omistajan mahdollisuus hallita www-sivustoaan; d) palvelimen turvallisuus; e) kaistanleveys ja yhteydet lisäkysynnän täyttämiseksi; f) varmuuskopiointi; g) palvelimen ympärivuorokautinen käyttömahdollisuus; h) käytettävien www-palvelinten suorituskyky; i) salauksen valinta; j) palveluntarjoajan Internet-kokemus; k) asiantunteva myynti- ja tukihenkilökunta; l) kuukausittainen liikenneselonteko palautteen tarjoamiseksi www-sivuston käyttäjien lukumäärästä; ja m) kohtuuhintaisuus – palvelimen ylläpito datakeskuksessa on kustannustehokasta (UUNetin mukaan jopa neljännes itse suoritetun ylläpidon kustannuksista. UUNetin alhaisin kuukausittainen ylläpitomaksu on 750 Yhdysvaltain dollaria (lisätietoja osoitteessa <http://www.us.uu.net/products/hosting/keystrengths/selecting.html>).

mihin tahansa määränpään sen yhteytensä välityksellä, joka tarjoaa paremman palvelun ja jolla voidaan välttää tuohon määränpään kulkevan liikenteen ruuhkautuminen.

- (36) Koska yhteyden laatu (nopeus, luotettavuus ja yhteyksien ylimääräisyys) on tärkeää, monien yhteyksien käyttäminen on Internet-yhteydentarjoajille ja verkontarjoajille yksi tapa varmistaa itselleen yleinen yhteys Internetiin. Komission tekemä tutkimus on osoittanut, että monien yhteyksien käytöllä pyritään lähinnä vara- ja ylimääräisten yhteyksien hankkimiseen palvelun laadun varmistamiseksi. Monien yhteyksien käyttö ei kuitenkaan välttämättä estä liikennettä kulkeutumasta sellaiseen verkkoon, jonka yhteys on huonontunut. Lähtevän liikenteen polkuun voidaan jossakin määrin vaikuttaa huonontuneen verkon käytön välttämiseksi. Paluuliikennettä ei kuitenkaan olisi mahdollista säädellä mitenkään merkittävästi. Monien yhteyksien käytöllä voidaan pyrkiä myös yhteyksien varmistamiseen tietyille alueille (esim. Yhdysvaltoihin tai Eurooppaan). Monien yhteyksien käyttö antaa myös uusille käyttäjille mahdollisuuden olla yhteydessä asiakkaisiin.
- (37) Monien yhteyksien verkoilla on tavallisesti yksi pääasiallinen yhteydentarjoaja ja sitten yksi toinen tai useampi muu yhteydentarjoaja varayhteytenä. Tavallisesti Internet-yhteydentarjoajien asiakkaiden pääyhteyden tarjoaa sellainen yhteydentarjoaja, joka voi yhdistää verkon suuriin määrään asiakkaita, ja varayhteyden puolestaan pienempi/pienemmät yhteydentarjoaja(t). Tämän vahvistaa komission tekemä tutkimus, joka osoittaa, että suurimmalla osalla toissijaisista tai pienemmistä Internet-yhteydentarjoajista ja verkontarjoajista on monia yhteyksiä jompaankumpaan sulautuvista osapuolista tai niihin molempiin.

Välimuistitalennus (caching), peilaus (mirroring) ja sisällönjakeluverkot (Content Delivery Networks)

- (38) Välimuistitalennuksen ja peilauksen päätarkoituksena on jakaa sisältöä Internetin reunoille, lähemmäksi loppukäyttäjiä. Nämä tekniikat parantavat sisällönjakelun laatua, koska ne lyhentävät jakeluaikoja, vähentävät verkkoruuhkia ja kaistanleveyskuluja sekä siirtävät sisällön lähemmäksi loppukäyttäjiä. Nämä tekniikat eivät ole kuitenkaan vielä laajalti käytössä, ja niillä on tekniset puutteensa (katso jäljempänä 172 kappale). Erityisesti voidaan sanoa, että ne ovat tehokkaampia sellaisen staattisen ja vakaan aineiston käsittelyssä, joka ei muutu kovin usein.

Välimuistitalennus

- (39) Välimuistitalennus on näistä tekniikoista vanhin. Välimuistitalennus luo tilapäisiä kopioita tiedoista, kuten www-sivuista, kuvatiedoista tai multimediatiedoista

- (joita kutsutaan yhteisesti kohteiksi), jotka sijaitsevat muissa tietokoneissa (välimuisteissa) kuin siinä isäntätietokoneessa (lähtöpalvelimessä), josta tiedot ovat lähtöisin. Välimuistit eivät kopioi www-sivuston koko sisältöä vaan ainoastaan www-sivuston ne osat, joissa on dynaamista sisältöä, niiden keskuspalvelinten kaistanleveyskuormituksen vähentämiseksi. Välimuistit asentaa verkon omistaja/hoitaja tietyn verkon valittuihin paikkoihin.
- (40) Välimuisti voi olla tavallinen PC-tietokone, jossa toimii yleisesti saatavilla olevat ohjelmistot, tai se voi olla pitkälle kehitetty erikoistietokone (tai tietokoneverkko), jossa toimivat ainoastaan tuollaisille tietokoneille suunnitellut erikoisohjelmistot. Verkkoon asennettuna välimuisti poimii isäntätietokoneiden kotiverkkoon lähettämät pyynnöt kohteista, jotka sijaitsevat muissa verkoissa, ja tarkastaa, onko kohde tallennettu välimuistiin. Jos välimuisti saa selville, että pyydetty kohde on tallennettuna välimuistissa ("osuma"), välimuistipalvelin toimittaa tallennetun kohteen sitä pyytäneelle isäntätietokoneelle. Jos kohde ei ole välimuistissa ("huti"), välimuistipalvelin päästää tietopyynnön eteenpäin kohti lähtöpalvelintä.
- (41) Välimuisteja on kolmentyyppisiä: perinteisiä, avoimia ja esinoutavia välimuisteja. Perinteiset välimuistit, tai usein välityspalvelimiksi (proxy) kutsutut vanhemmat välimuistit, edellyttivät, että pyynnön tehnyt palvelin oli määrittänyt selaimensa lähettämään kohdepyynnöt välityspalvelimelle pikemminkin kuin suoraan kyseessä olleelle www-sivustolle. Avoimet välimuistit, toisin kuin perinteiset välimuistit, voidaan asentaa suoraan verkkoon, ja ne voivat poimia kaikki niiden kautta kulkevat kohdepyynnöt. Ne ovat avoimia siinä mielessä, että pyynnön tekvän isäntäkoneen ei tarvitse määrittää selaintaan käyttämään välityspalvelintä ja että ne eivät ole tietoisia siitä, että isäntäkone saattaa vastaanottaa kohteita välimuistipalvelimelta. Tavallisesti välimuistit tallentavat ainoastaan ne tiedot, jotka joku aikaisempi käyttäjä on aikaisemmin pyytänyt. Sen sijaan jotkin perinteiset ja avoimet välimuistit "esinoutavat" kohteita eli pyytävät tietoja www-sivustoilta ennakolta määrittettyjen perusteiden mukaisesti ja päivittävät nuo tiedot säännöllisesti. Tämän avulla välimuistipalvelin voi ennakoida pyyntöjä, mikä parantaa edelleen välimuistin suorituskykyä. Esinouto on erityisen hyödyllinen silloin, kun sisältö on suhteellisen dynaamista (esim. www-sivustot, joita päivitetään päivittäin tai vieläkin useammin).
- (42) Välimuisteja ei tarjota sellaisinaan irrallisena palveluna vaan ne ovat pikemminkin verkon parannuksia, jotka verkon hoitaja asentaa verkon siirtonopeuden ja laadun parantamiseksi, ja Internet-palveluntarjoajat ostavat ja asentavat välimuisteja verkkoihinsa kahdesta syystä: a) poistaakseen kaistanleveysvaatimukset; ja b) nopeuttaakseen vastausten toimittamista asiakkaille. Molemmat näkökohdat ovat tärkeitä kaikille välimuistien ostajille, mutta niiden tärkeysjärjestys riippuu kustakin Internet-palveluntarjoajasta.
- (43) Välimuistit vetoavat erityisesti yritysasiakkaisiin mutteivät sisällöntarjoajiin, koska nämä eivät voi laskea niiden avulla osumien (sivustokäyntien) lukumäärää, mikä on mainostulojen laskemisen ja tuottamisen kannalta välttämätöntä. [...]*

Peilaus

- (44) Peilaus tarkoittaa periaatteessa samaa kuin välimuistitalennus. Tiedot, joita pyydetään toistuvasti, kopioidaan eri tietokoneisiin ja ne annetaan kaikille pyytäjille alkupeleistä sisällöntarjoajaa lähempänä olevasta tietokoneesta. Tavoitteena on vähentää riippuvuutta keskuspalvelimista ja toimittaa sisältö tehokkaammin ja nopeammin paikallisille käyttäjille.
- (45) Kun välimuistitalennus on verkonhallintatekniikka, jonka avulla verkko-operaattori asentaa erityistä välimuistitalennusohjelmistoa käyttävän tietokoneen parantamiseen verkon siirtonopeutta ja vähentääkseen kaistanleveysvaatimuksia, peilaus on puolestaan tekniikka, jonka avulla sisältö kopioidaan maantieteellisesti hajallaan oleville palvelimille.
- (46) Peilausta ei yleensä tarjota erillisenä palveluna. Joissakin tapauksissa sisällöntarjoaja voi päättää sijoittaa omat palvelimensa muihin verkkoihin, jotka ovat lähempänä loppukäyttäjiä. Tämä on yleisintä silloin, kun sisällöntarjoajalla on pieni määrä suuria tiedostoja, jotka se haluaa sijoittaa lähemmäksi tiettyjä loppukäyttäjryhmiä. Esimerkiksi Microsoft ja Netscape käyttävät erillisiä latauspalvelimia antaakseen eurooppalaisille asiakkaille mahdollisuuden ladata ohjelmistoja nopeammin kuin he voisivat silloin, jos heidän tarvitsisi ladata tiedostot Yhdysvalloissa sijaitsevalta lähtöpalvelimelta.
- (47) Yleisempää on kuitenkin se, että peilausta tarjotaan Internet-palvelinpaketin (katso edellä 32–33 kappale) tai yhteispalvelinpalveluja (collocation) tarjoavien yritysten osana. Nämä ylläpitävät datakeskuksia, jotka sijaitsevat ympäri maailmaa ja ovat yhteydessä lukuisiin Internet-runkoverkkoihin. Kaikki merkittävät Internet-yhteydentarjoajat tarjoavat Internet-palvelin- ja yhteispalvelinpalveluja. Esimerkiksi MCI WorldCom ilmoitti 31 päivänä toukokuuta 2000, että se rakentaa Eurooppaan 13 suurta datakeskusta, jotka on tarkoitettu Internet-palveluntarjoajille, sovelluspalveluntarjoajille ja suurille monikansallisille yrityksille. Uudet keskuksat liittyvät niiden 28 nykyisen pienemmän keskuksen joukkoon, jotka MCI WorldCom omistaa Euroopassa⁽¹⁶⁾. Näiden datakeskusoperaattoreiden tarjoama peilaus tarkoittaa monien palvelinten sijoittamista maantieteellisesti hajallaan oleviin paikkoihin, ja jokainen kyseisistä palvelimista kykenee käsittelemään samat pyynnöt ja tarjoamaan samat tiedot. Maantieteellinen hajanaisuus antaa Internet-palvelinpalvelujen tarjoajille mahdollisuuden käyttää aluenimijärjestelmää (Domain Name System) joko ohjataakseen pyynnöt lähimmälle palvelimelle tai jakaakseen pyynnöt eri palvelinten kesken eri palvelinten kuormituksen tasapainottamiseksi.

⁽¹⁶⁾ "WorldCom plans European data center roll-out", Emily Bourne, Total Telecom, 31.5.2000.

Sisällönjakeluverkot

- (48) Välimuisti- ja peilaustekniikoiden yhdistelmä on johtanut muodoltaan kehittyneempään sisällönjakeluun, sisällönjakeluverkkoihin. Sisällönjakeluverkot toimivat siten, että ne paikantavat välimuistipalvelimia tai vastaavia laitteita monista verkoista ja eri maantieteellisistä paikoista. Sisällönjakeluverkko tarjoaa asiakkaalle (sisällöntarjoajalle) ohjelmiston, joka määrittää automaattisesti uudelleen asiakkaan www-sivut siten, että ne osoittavat loppukäyttäjän pyynnön suurista kohteista sisällönjakeluverkon palvelimelle, joka joko on lähimpänä loppukäyttäjää tai kykenee joissakin tapauksissa (reaaliaikaisten verkonvalvonta- ja verkonreititys algoritmien perusteella) toimittamaan sisällön nopeimmin loppukäyttäjälle (esim. jos ruuhkat hidastaisivat lähimpänä olevaa palvelinta).
- (49) Sisällönjakeluverkolla on välimuistitalennusta vastaava tarkoitus. Kun Internet-palveluntarjoajat käyttävät välimuisteja parantaakseen kykyään "vetää" sisältöä verkkoihinsa (jotta se olisi lähempänä Internet-palveluntarjoajan asiakkaita), sisällönjakeluverkko puolestaan antaa sisällöntarjoajille mahdollisuuden "työntää" sisältöään muihin verkkoihin. Siten näiden kahden menetelmän vaikutukset Internet-runkoverkkojen käyttöön täydentävät toisiaan.
- (50) Sisällöntarjoajat haluavat ennen kaikkea toimittaa sisällöntönsä loppukäyttäjälle mahdollisimman nopeasti. Internetissä kulkevan tietomäärän suuri kasvu on johtanut kapasiteettirajoituksiin ja www-sivustoille annettavien vastausaikojen pidentymiseen. Sisällönjakeluverkko lyhentää vastausaikoja vähentämällä sitä tietomäärää, jonka on kuljettava eri verkkojen läpi. Sisällönjakeluverkon käyttäminen pienentää saman tietomäärän osalta sisällöntarjoajien kaistanleveyttä ja laitteistokustannuksia. Sisällönjakeluverkkopalvelua käyttävä sisällöntarjoaja tarvitsee vähemmän kapasiteettia ja vähemmän omia palvelimia, koska sisällöntarjoaja ei enää toimita suurinta osaa sisällöstään suoraan. Sisällönjakeluverkon on kannettava osa näistä kustannuksista, mutta se voi siirtää ne takaisin sisällöntarjoajalle. Sisällöntarjoajalle voi kuitenkin olla silti edullisempää käyttää sisällönjakeluverkkoa kuin toimittaa sisältö omilta palvelimiltaan tai palvelimilta, jotka sijaitsevat Internet-palvelinpalvelun datakeskuksissa.
- (51) Edellä kuvattujen tekniikoiden lisäksi Internetissä on nyt kehitymässä muun muassa sähköisen kaupankäynnin, online-videoiden ja IP-verkossa tapahtuvan puheensiirron (VoIP) kaltaisia uusia palveluja, jotka edellyttävät paljon enemmän kapasiteettia kuin on tähän asti tarvittu, ja ne tarjotaan lisäksi reaaliaikaisesti. Jotta nämä palvelut

toimisivat, ne on kuljettettava sellaisissa verkoissa, joissa ei ole mitään häiriöiden tai tietopakettien katoamisen vaaraa (muutoin esimerkiksi kuva- tai äänikeskustelun laatu heikkenisi merkittävästi).

B. ASIAN KANNALTA MERKITYKSELLISET TUOTEMARKKINAT

HUIPPUTASON TAI YLEISET INTERNET-YHTEYDET

- (52) Komissio eritteli 8 päivänä heinäkuuta 1998⁽¹⁷⁾ teke­mässään WorldCom/MCI-päätöksessä kolmet erilliset markkinat: i) yhteyden tarjoaminen Internet-palvelimelta pääte­pisteeseen; ii) Internet-yhteyksien tarjoaminen; ja iii) huippu­tas­on tai yleisten yhteyksien tarjoaminen. Komissio tuli siihen tulokseen, että Internet-yhteyksien markkinoilla oli huomattavasti kilpailua, ja siksi tarkas­telussa keskityttiin huipputas­on tai yleisten yhteyksien markkinoihin, joilla molemmilla kyseisen liiketoimen osapuolilla oli toimintaa. Käsiteltävänä olevassa asiassa tehty markkinatutkimus vahvistaa, että myös tämän liiketoimen arvioimisessa tulisi keskittyä WorldCom/MCI-päätöksessä arvioitujen huipputas­on tai yleisten yhteyksien markkinoihin.
- (53) Komissio määritteli WorldCom/MCI-päätöksessä huippu­tas­on tai yleisten yhteyksien tarjoamisen erillisiksi markkinoiksi, koska se sai selville, että ainoat organisaatiot, jotka kykenivät tarjoamaan täydellisiä Internet-yhteyksiä täysin itsenäisesti, olivat huipputas­on Internet-yhteyden­tarjoajia (huipputas­on tai ensisijaisia Internet-yhteyden­tarjoajia) ja että niiden yhteydet tarjottiin täysin kyseisten huipputas­on verkkojen välisten liikenteenvaihtosopi­musten pohjalta tai sisäisesti. Toissijaiset Internet-yhteyden­tarjoajat saattoivat toimittaa jonkin verran omiin liikenteenvaihtosopimuksiinsa perustuvia yhteyksiä, mutta niiden oli täydennettävä yhteyksiä ostetulla kaut­takulkuliikenteellä. Kävi ilmi, että toissijaisten Internet-yhteyden­tarjoajien oli edelleenkin ostettava kauttakulku­liikennettä huipputas­on verkoilta ja että toissijaiset Internet-yhteyden­tarjoajat eivät voineet rajoittaa kilpailun avulla huipputas­on verkkojen perimiä hintoja. Samaa voitiin sanoa jälleenmyyjistä. Sen vuoksi pääteltiin, että asian kannalta merkitykselliset markkinat, joilla MCI ja WorldCom olivat aktiivisia, olivat huipputas­on tai yleisten Internet-yhteyksien markkinat.
- (54) MCI ja WorldCom kiistivät tuolloin komission kannan, jonka mukaan Internet on rakenteeltaan hierarkkinen. Sprint kuitenkin vakuutti tuolloin, että Internetillä on

⁽¹⁷⁾ Asia M.1069, EYVL L 116, 4.5.1999, s. 1.

hierarkkisia piirteitä, eikä se ole sanoutunut irti tästä kannasta⁽¹⁸⁾. Käsiteltävänä olevan liiketoimen osalta osapuolet väittävät, ettei Internet ole hierarkkinen. [...]*(¹⁹) [...]*. Komission tekemä tutkimus on kuitenkin vahvistanut komission WorldCom/MCI-päätöksessä tekemän havainnon, että Internet on rakenteeltaan hierarkkinen ja että on huipputaso verkkoja, joiden yhteydet tarjotaan täysin huipputaso verkkojen välisten liikenteenvaihtosopimusten perusteella tai sisäisesti. Tutkimus osoittaa myös sen, että huipputaso verkkojen tarjoajat turvautuvat edelleen keskenään maksuttomaan liikenteenvaihtoon yksityisissä liikenteenvaihtopisteissä. Toisaalta pienemmät (toissijaiset) verkkojen tarjoajat turvautuvat edelleen kansallisiin tai alueellisiin liikenteenvaihtosopimuksiin (mukaan lukien MCI WorldComin eurooppalaisiin tytäryhtiöihin) saadakseen kansallisia, alueellisia ja kenties eurooppalaisia yhteyksiä. Kuitenkin jopa suuret eurooppalaiset verkkojen tarjoajat ostavat maailmanlaajusten yhteyksien hankkimiseksi kauttakulkuliikennettä yhdeltä tai usealta huipputaso Internet-yhteydentarjoajalta. Seuraava ryhmä koostuu alueellisista verkkojen tarjoajista ja Internet-yhteydentarjoajista, jotka ostavat yhteyksiä vähittäisasiakkaitaan varten. Suurten Internet-yhteydentarjoajien muita asiakkaita ovat www-sivustot ja kiinteiden yhteyksien yritysasiakkaat [...]*. Lyhyesti sanottuna kaikki Internet-palvelujen tarjoamiseen osallistuvat yritykset ostavat kauttakulkuliikennettä ja ovat huipputaso yhteydentarjoajien välittömiä tai välillisiä asiakkaita. Kukaan ei voi saavuttaa maailmanlaajuisia yhteyksiä ilman yhteyttä huipputaso yhteydentarjoajien verkkoihin.

- (55) Myös osapuolten antamissa tiedoissa vahvistetaan Internetin maantieteellinen hierarkkisuus, joka tarkoittaa sitä, että yhdysvaltalaisia verkkoja pidetään muita verkkoja tärkeimpinä. MCI WorldComilla on kolme alueellista runkoverkkoa: AS 701 (Pohjois-Amerikka), AS 702 (Eurooppa) ja AS 703 (Aasia ja Tyynemeren alue). [Maailmanlaajuisiin yhteyksiin tähtäävän liikenteenvaihdon hankkimiseksi verkkojen tarjoajan on täytettävä UUNetin Pohjois-Amerikassa tapahtuvalle liikenteenvaihdolle asetamat vaatimukset.]* Sprint tarjoaa Internet-palveluja ainoastaan Yhdysvalloissa. Sopimukset, jotka Sprint on tehnyt liikenteenvaihtokumppaniensa kanssa, tarjoavat näille yhteyden Sprintin Yhdysvaltain verkkoon ainoastaan, jos liikenteenvaihtokumppanit tarjoavat maailmanlaajuisen verkon.
- (56) Osapuolet väittävät, että merkityksellisten tuotemerkkien tarkastelussa on aina otettava huomioon se kehitys, jota on viime aikoina tapahtunut Internetin luonteessa ja laajuudessa. Osapuolten mukaan yleisten yhteyksien lisääntyminen on kasvattanut myös tarjontaa sekä Yhdysvalloissa että Euroopassa. Erityisesti

EU:n televiestintämarkkinoiden vapauttaminen on johtanut siihen, että markkinoille onnistuu pääsemään jatkuvasti merkittäviä uusia Internet-verkkojen tarjoajia ja että eurooppalaisten verkkojen tarjoajien asema on parantunut. Säädely sisällönjakelun ja alueellisten liikenteenvaihtosopimusten ilmaantuminen sekä peilauksen, välimuistitallennuksen ja monien yhteyksien lisääntyminen käyttö ovat myös olleet kahtena viime vuonna ratkaisevassa asemassa, koska niiden avulla on vähennetty Internet-palveluntarjoajien ja Internet-sisällöntarjoajien riippuvuutta yhdysvaltalaisista runkoverkkojen tarjoajista.

- (57) Komission tekemä tutkimus osoittaa, että vaikka vähittäispalvelujen markkinoille on tullut Euroopassa ja muualla merkittävästi uusia Internet-palveluntarjoajia, uusia huipputaso Internet-verkkojen tarjoajia ei ole ilmaantunut merkittävästi. Markkinoille on tullut ainoastaan kaksi suurta huipputaso tarjoajaa, Cable & Wireless⁽²⁰⁾, joka osti MCI:n Internet-liiketoiminnan, ja AT&T, joka pääsi markkinoille ostamalla muun muassa IBM Global Networks. Nämä kaupat eivät vaikuttaneet markkinoiden keskittyneisyyteen, koska ostetut verkot kuuluivat jo huipputaso Internet-yhteydentarjoajien joukkoon.
- (58) Komission tekemä tutkimus on osoittanut myös, että vaikka liikennevirrat ovat muuttuneet ja vaikka Euroopasta lähtöisin olevaa liikennettä lähetetään vähemmän Yhdysvaltoihin, eurooppalaisten Internet-verkkojen tarjoajien riippuvuus yhdysvaltalaisista yhteydentarjoajista on edelleen merkittävä. Jopa suuremmat eurooppalaiset Internet-verkkojen tarjoajat lähettävät 50–80 prosenttia verkoistaan lähtöisin olevasta Internet-liikenteestään Yhdysvaltoihin. [...]*(²¹). Kolmannet osapuolet myöntävät yleensä, että tämä suhde todennäköisesti laskee hieman seuraavina vuosina kansallisen sisällön lisääntymisen takia. Ne kuitenkin odottavat tästä suuntauksesta huolimatta, että riippuvuus suurista yhdysvaltalaisista verkon- ja yhteydentarjoajista jatkuu voimakkaana. Tämä johtuu siitä, että eurooppalaiset asiakkaat vaativat edelleen yhteyttä maailman suosituimpiin www-sivustoihin, jotka sijaitsevat Yhdysvalloissa. Peilauksen ja välimuistitallennuksen laajempi käyttö ei todennäköisesti muuta tätä tilannetta mitenkään merkittävästi, koska myös Yhdysvalloissa www-sivustojen ja sisällön määrä kasvaa vahvasti. Näiden teknologioiden käytön lisääntymisestä huolimatta riippuvuus huipputaso yhteydentarjoajista yleisten (maailmanlaajuisen) yhteyksien saamiseksi jatkuu voimakkaana.
- (59) Tilanne on joka tapauksessa se, että vaikka iso osa aiemmin Yhdysvaltoihin lähetetystä liikenteestä suunnataan nykyisin muualle tai peilataan jossakin määrin Euroopassa, iso osa Euroopasta lähtöisin olevasta

⁽¹⁸⁾ Sprint Corporationin ja MCI WorldCom Inc:n 20 päivänä maaliskuuta 2000 jättämä hakemus Yhdysvaltain tietoliikennekomissiolle (Federal Communications Commission), sivu 90, alaviite 142.

⁽¹⁹⁾ [...]*.

⁽²⁰⁾ Cable & Wirelessin huomautukset Yhdysvaltain tietoliikennekomissiolle (FCC) 18. helmikuuta 2000.

⁽²¹⁾ [...]*.

liikenteestä lähetetään edelleenkin yhdysvaltaisten verkontarjoajien Euroopassa sijaitseville tytäryhtiöille, koska monet näistä verkontarjoajista toteuttavat parhailaan verkkoja Euroopassa ja muilla alueilla, minkä seurauksena liikenne kohdistuu näihin verkkoihin. Vaikka liikennevirrat muuttuisivatkin, riippuvuus (yhdysvaltalaisista) huipputason yhteydentarjoajista jatkuisi. Monien yhteyksien käyttökään ei näytä vaikuttaneen mitenkään merkittävästi liikennevirtoihin. Markkinatutkimus on osoittanut, että eurooppalaiset Internet-palveluntarjoajat ostavat yhteyksiä toissijaisilta alueellisilta (eurooppalaisilta) yhteydentarjoajilta mutta turvautuvat myös kauttakulkuliikenteeseen vähintään yhden huipputason yhteydentarjoajan kanssa yleisten yhteyksien hankkimiseksi.

- (60) Siksi komissio teki väitetiedoksiannossaan sen päätelmän, että vaikka Internet on kehittynyt vuodesta 1998, huipputason tai yleisten Internet-yhteyksien tarjoamiselle on olemassa erilliset markkinat. Välimuistitallennuksen, peilauksen ja monien yhteyksien lisääntynyt käyttö ei muuta tätä päätelmää.

Osapuolten vastaus

- (61) Osapuolet kiistivät väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa (vastaus) komission tuotemarkkinoista antaman määritelmän ja markkinoiden hierarkkisen rakenteen. Osapuolten mukaan toissijaiset liikenteenvaihtokumppanit voisivat välttää huipputason yhteydentarjoajat yleisten yhteyksien hankkimiseksi. Lisäksi uusi tekninen kehitys muuttaisi teollisuudenalan hierarkkisutta.
- (62) Ensiksi on todettava, että osapuolet myöntävät väitetiedoksiantoon antamassaan yhteisessä vastauksessa, että toissijaiset liikenteenvaihtokumppanit eivät kuulu siihen Internetin ytimeen, jolla ei ole oletusreittejä, eli ne eivät voi toimittaa liikennettä kaikkialle Internet-verkkoon turvautumatta toiselta Internet-palveluntarjoajalta ostettuun kauttakulkuliikenteeseen⁽²²⁾. Lisäksi osapuolilla on erilainen näkemys merkityksellisistä tuotemarkkinoista. Sprint on vastauksessa sitä mieltä, että komission tunnistamien huipputason markkinatoimijoiden joukkoon olisi lisättävä neljä muuta yritystä. Sprint ei kuitenkaan kiistä Internetin hierarkkisutta. MCI WorldCom väittää edelleen, että merkitykselliset markkinat ovat paljon komission määrittelemiä markkinoita laajemmat.
- (63) Myös kolmas osapuoli esitti kuulemisessa todisteita palvelujensa laadun huononemisesta, joka johtuu siitä, ettei Euroopassa ole suoria liikenteenvaihtoyhteyksiä MCI WorldComin kanssa.
- (64) Osapuolet väittivät, että toissijaisten liikenteenvaihtosuhteiden (paikallisten ja alueellisten yhteydentarjoajien välisen liikenteenvaihdon) avulla huipputason yhteydentarjoajien asiakkaat voivat luoda kilpailupainetta huipputason yhteydentarjoajille. Osapuolet olivat sitä mieltä, että jos kaikki huipputason yhteydentarjoajat nostaisivat kauttakulkuliikenteen hintoja 5–10 prosenttia, toissijaiset liikenteenvaihtokumppanit onnistuisivat reitittämään liikenteen tehokkaasti uudelleen siinä määrin, että kauttakulkuliikenteen hintojen nostaminen olisi kannattamatonta. Lisäksi osapuolet väittivät vastauksessaan, että komission antamassa markkinoiden määritelmässä jätetään huomiotta Yhdysvaltain ulkopuolella tapahtunut kehitys ja vahvojen eurooppalaisten toimijoiden ilmaantumisen, jotka myös osoittavat sen, ettei Internet ole rakenteeltaan hierarkkinen.
- (65) Osapuolet eivät ota huomioon, että huipputason yhteydentarjoajien kauttakulkuliikenneasiakkailta ei olisi käytettävissään mitään muita lähteitä yleisten yhteyksien hankkimiseksi. Huipputason toimijoiden tarjoamien yhteyksien korvaamiseksi toissijaisten yhteydentarjoajien olisi tehtävä erittäin suuri määrä liikenteenvaihto- ja kauttakulkuliikennesopimuksia niiden Internet-palveluntarjoajien kanssa, jotka ne saattoivat aikaisemmin tavoittaa ainoastaan huipputason toimijoiden välityksellä. Koska koko maailmassa on tuhansia Internet-palveluntarjoajia, tämä ei selvästikään olisi kannattavaa verrattuna kauttakulkuliikenteen hintojen suhteelliseen nousuun⁽²³⁾.
- (66) Lisäksi osapuolet väittävät, että komissio ei ole ottanut merkityksellisiä markkinoita arvioidessaan oikein huomioon sisällön tallennus- ja jakelutekniikoiden vaikutuksia. Osapuolten mukaan nämä tekniikat eivät ole erillisiä palveluja vaan ne korvaavat osittain runkoverkkoliikenteen. Kyseiset tekniikat tuovat sisällön lähemmäksi käyttäjiä ja niiden avulla suurin osa liikenteestä voi siten välttää runkoverkot.
- (67) Kuten edellä 38 kappaleessa todettiin ja myös kuten jäljempänä 172 kappaleessa edelleen arvioidaan, komission tutkimus on osoittanut, että kyseisten tekniikoiden lisääntynyt käyttö ei ole vaikuttanut merkittävästi markkinoiden rakenteeseen. Suurin osa liikenteestä kulkee yhä huipputason yhteydentarjoajien kautta. Lisäksi koska näiden tekniikoiden avulla ei voida kiertää kokonaan huipputason yhteydentarjoajia, riippuvuus huipputason yhteydentarjoajista yleisten yhteyksien varmistamiseksi jatkuu väistämättä. Joka tapauksessa näitä tekniikoita käyttävät paitsi sisällöntarjoajat ja pienemmät yhteydentarjoajat myös suuremmat yhteydentarjoajat toimiessaan datakeskuksina ja yhteispalvelinpalvelujen (collocation) tarjoajina.

⁽²³⁾ Osapuolet myöntävät, että koko maailmassa on tuhansia Internet-palveluntarjoajia. Katso esimerkiksi väitetiedoksiantoon annetun vastauksen sivu 119.

⁽²²⁾ Yhteisvastaus väitetiedoksiantoon, kohta 264 ja alaviite 235.

(68) Osapuolet väittivät myös, että komission antamassa markkinoiden määritelmässä ei oteta huomioon sitä, että huipputason yhteyksien markkinoille on tullut huomattavasti enemmän kilpailua samalla, kun jokaisen WorldCom/MCI-päätöksessä tunnistetun "avaintoimijan" suhteellinen asema on heikentynyt.

(69) Tällä perustelulla ei ole merkitystä merkityksellisten markkinoiden määrittämisen kannalta, koska se liittyy markkinoilla vallitsevan kilpailutilanteen arvioimiseen. Lisäksi toisin kuin osapuolet katsovat, markkinoille ei ole tullut vuoden 1998 jälkeen merkittävästi uusia toimijoita. Ensinnäkin komissio katsoi vuoden 1998 WorldCom/MCI-päätöksessään, että merkitykselliset markkinat koostuivat 16:sta huipputason yhteydentarjoajasta. Nämä markkinatoimijat olivat niitä, jotka vaihtoivat liikennettä neljän tärkeimmän yhteydentarjoajan kanssa. Tässä menettelyssä komissio on katsonut markkinoilla olevan 17 huipputason yhteydentarjoajaa. Nämä valittiin ottamalla huomioon ne, jotka vaihtavat liikennettä molempien ilmoituksen tehneiden osapuolten kanssa, ja kolmansien osapuolten näkemykset. Tästä seuraa se, että tässä menettelyssä markkinatoimijat on määritelty laajempien kriteereiden perusteella kuin WorldCom/MCI-menettelyssä. Joka tapauksessa AT&T:n markkinoille tuleminen (varsinkin ostamalla nykyisiä huipputason yhteydentarjoajia) ei ole vaikuttanut merkittävästi MCI WorldComin markkinaosuuteen. MCI WorldComin markkinaosuus on ollut kahtena viime vuotena suhteellisen vakaa sen mukaan, mitä menetelmää markkinaosuuksien laskemiseen on käytetty.

MAAILMANLAAJUISET TELEPALVELUT

(70) Maailmanlaajuiset telepalvelut ovat sellaisia telepalveluja, jotka liittävät yhteen useita, yleensä vähintään kahdessa eri maanosassa ja lukuisissa eri maissa sijaitsevia toimipaikkoja. Niitä ostavat yleensä monikansalliset yritykset, jotka toimivat monissa maissa ja useissa maanosissa. Tarjotut palvelut ovat laajennettuja – tavallisten ääni- ja faksipalvelujen kaltaisten yksinkertaisten palvelujen tarjoamisen ylittäviä – palveluja, joilla asiakkaille toimitetaan pakettiratkaisuja, mukaan lukien virtuaalisia erillisverkkoja, sekä ääni- ja datapalveluja että kehittyneempiä toimintoja varten.

Kysynnän ominaispiirteet

(71) Osapuolet selittivät markkinatutkimuksen aikana, että maailmanlaajuisia telepalveluja tarjotaan kaksivaiheisen menettelyn välityksellä⁽²⁴⁾. Asiakkaat, jotka haluavat tällaisia palveluja, esittävät ensimmäisessä vaiheessa tavallisesti ehdotuspyynnön (joka sisältää yksityiskohtaisen kuvauksen asiakkaan yksilöllisistä tarpeista) mahdollisille palveluntarjoajille, joita pyydetään tekemään tarjous. Tarjousten esittämisen jälkeisessä toisessa vaiheessa asiakas käy rajallisia neuvotteluja ainoastaan muutaman jatkoon päässeeseen palveluntarjoajan kanssa ennen voit-

tajan valitsemista. Voittajan kanssa käydään sitten yksityiskohtaiset sopimusneuvottelut.

(72) Maailmanlaajuisien telepalvelujen asiakkaat vaativat, että palveluntarjoaja kykenee toimittamaan räätälöityjä saumattomia verkkoja ja palveluja. Asiakkaat odottavat verkkojen käsittävän suuren määrän maantieteellisesti hajallaan olevia paikkoja, joista jotkin voivat sijaita syrjäseuduilla, kuten asumattomilla seuduilla sijaitsevat öljylaitokset. Ne odottavat myös saavansa riittävästi kaistanleveyttä, jolla voidaan hoitaa luotettavasti kaikki sijaintipaikat käsittävä liikenne. Tällaisten palvelujen suurimmat tarjoajat saattavat kyetä toimittamaan palvelut omien verkkojensa välityksellä. Useimpien palveluntarjoajien ja/tai joidenkin sijaintipaikkojen osalta voi kuitenkin käydä niin, että palveluntarjoaja joutuu käyttämään (vuokraamaan) muiden yritysten verkkoja kattaakseen ne alueet, joita se ei itse palvele, ja pyrkimään varmistamaan tuon verkon luotettavuus.

(73) Useimmat asiakkaat vaativat palvelupaketin toimittamista, kun muutamat puolestaan voivat ostaa yksittäisiä palveluja erityistarpeisiin ja yhdistää niitä jossain määrin itse. Sopimuksia ei kuitenkaan jaeta siten, että yksittäiset palveluntarjoajat voisivat tehdä tarjouksia niiden eri osista.

(74) Vastatessaan kysymykseen maailmanlaajuisien telepalvelujen toimittajan tärkeimmistä valintaperusteista yksi vastaaja mainitsi Yankee Groupin laatiman selonteon⁽²⁵⁾, jonka mukaan toimittajan tarjontaa arvioitaessa hinta oli vasta neljänneksi tärkein peruste luotettavuuden, palvelun/tuen sekä yhteyksien/yhteensopivuuden/infrastruktuurin jälkeen. Muita perusteita olivat kulttuuri/kieli/aikavyöhykkeet, kaistanleveys/kapasiteetti, verkko-hallinta, asennusviiveet/-aika, maailmanlaajuinen ulottuvuus, henkilöstökysymykset, yhteensovittaminen ja pätevyys. Komission tekemään markkinatutkimukseen vastanneet asiakkaat vahvistivat sen, ettei hinta ollut ainoa peruste, jonka ne ottivat huomioon tehdessään päätöksiä palveluntarjoajista. Hintaa ei kuitenkaan tavallisesti pidetty ensisijaisena perusteena tarjouksilpailun alkuvaiheessa. Hintakysymyksestä tulisi ratkaisevan tärkeä pikemminkin menettelyn toisessa vaiheessa (verrattaessa jatkoon päässeiden eri palveluntarjoajien tekemiä tarjouksia toisiinsa).

(75) Maailmanlaajuisien telepalvelujen markkinoilla toimivilla uskottavilla tarjouksentekijöillä on oltava toimintoja (eli oma verkko suurimmalle osalle liikenteestään varmistakseen suuren luotettavuuden ja palvelunlaadun sekä voidakseen tarjota riittävän kaistanleveyden ja hallita kustannuksia), maailmanlaajuinen ulottuvuus ja asiakastukipalveluja (jotkut asiakkaat vaativat, että asiakaspalvelutoimintojen on sijaittava erittäin lähellä asiakkaita, vaikkei niiden sijainti ehkä olekaan keskeinen tekninen näkökohta). Olemassa oleva asiakaskunta on myös tärkeä asiakkaiden vakuuttamiseksi siitä, että palveluntarjoaja kykenee toimittamaan palvelut tehokkaasti.

⁽²⁴⁾ Maailmanlaajuisien telepalvelujen markkinoista 17. maaliskuuta 2000 laaditun muistion sivu 20.

⁽²⁵⁾ Yankee Groupin laatimaan selontekoon sisältyvä tiivistelmä artikkelista "The Bell(e)s of the Ball Give Their Hands: Qwest/US WEST and Global Crossing/Frontier", osoitteessa www.yankeegroup.com.

Tarjonnan ominaispiirteet

(76) Toimittajilla on monia tapoja täyttää asiakkaan tarpeet. Asiakkaat voivat ostaa maailmanlaajuisen telepalvelupaketin perustoiminteet, kuten dataverkon ja tässä verkossa toimivat erikoissovellukset, esimerkiksi kansainvälisen 800-palvelun, ja koota sitten itse eri toimittajilta ostamansa palvelut laajennettujen palvelujen aikaan saamiseksi ja tarjota ylläpito- ja asiakastukitoiminteita sisäisesti. Vaihtoehtoisesti asiakkaat voivat ostaa räätälöityjä palvelupaketteja erikoistoimittajilta, jolloin toimittaja huolehtii paketin kokoamisesta ja jatkuvasta ylläpidosta ja asiakastuesta, ja silloin on mahdollista, että toimittaja voi tarjota paketin integroidun luonteen ansiosta parempia suorituskykytakeita edullisempaan hintaan. Viimeisenä tarjontavaihtoehtona on ulkoistaa asiakkaan toiminnot kokonaan toimittajalle. Tämä sisältää integroidun palvelupaketin tarjonnan lisäksi usein henkilöstön siirron toimittajalle.

(77) Olivatpa asiakkaan nimenomaiset tarpeet millaisia tahansa, vaadittuihin palveluihin kuuluu aina samankaltaisten osien yhdistelmä (verkko, datasiirron yhteyskäytäntö (esim. X.25, kehysvälitys, ATM tai IP), tuon yhteyskäytännön mukaisesti toimivia muita palveluja sekä tärkeitä laatutekijöitä, kuten maantieteellinen ulottuvuus, kyky varmistaa palvelun laatu (saumattomuuden, läheisen asiakastuen, suuren luotettavuuden jne. välityksellä), ja siksi palvelut ovat suunnilleen samanhintaisia. Toimittajien on kyettävä tarjoamaan kaikki nämä ominaisuudet. Täyden valikoiman palvelujen saatavuus hyödyttää myös kustannusten hallintaa ja koko palvelupakettiin luotettavuutta ja parantaa siten asiakkaan käsitystä toimittajasta.

Tarjouskilpailun vaiheet

(78) Ilmoituksen tehneet osapuolet selittivät komission tutkimuksen aikana tarjouskilpailun vaiheita. Asiakkaat esittävät tavallisesti ehdotuspyyntöjä mahdollisille toimittajille. Joissakin tapauksissa ne esittävät tiedonsaantipyynnöitä ennen ehdotuspyyntöä saadakseen tietoonsa ne vaihtoehdot, joita tärkeimmät toimittajat tarjoavat. Ehdotuspyyntö voi olla pitkä asiakirja: eräs asiakas ilmoitti, että kyseinen asiakirja voi olla pituudeltaan sata sivua. Ehdotuspyyntöasiakirja välitetään sitten niille toimittajille, jotka on valittu tekemään tarjous sopimuksesta.

(79) Ehdotuspyyntöön annettu vastaus voi samoin olla pitkä, ja sen tavoitteena on täyttää asiakkaan tekniset vaatimukset. MCI WorldComin mukaan hinta, jota ehdotus-

pyyntöön annettussa vastauksessa aluksi ehdotetaan, asetetaan sellaisen aikaisemman kokemuksen perusteella, joka liittyy toimitettaviin palveluihin ja palvelun maantieteelliseen ulottuvuuteen [...]*.

(80) [Maailmanlaajuisen telepalvelusopimuksen täyttämistä operaattorille aiheutuvien kustannusten laskeminen on monimutkainen tehtävä, jossa on otettava huomioon monenlaisia mahdollisia tekijöitä, kuten hallinta-, markkinointi-, myynti- ja tukipalvelu-, henkilöstö-, hallinto- ja laitteistokulut.]*

(81) [...]*. Kun tarjoukset on vastaanotettu, tavallisesti yksikään toimittaja ei kykene täyttämään ehdotuspyynnössä asetettuja yksityiskohtaisia vaatimuksia, ja siksi pidetään kokouksia tarjouksen teknisten näkökohtien selventämiseksi, ymmärtämiseksi ja arvioimiseksi. Tämä arviointiprosessi voi viedä asiantuntijaryhmältä useita kuukausia.

(82) Kun maailmanlaajuisen telepalvelun tarjoaja on saavuttanut tarjouskilpailun toisen vaiheen (eli kun mahdollinen asiakas on valinnut jatkoon päässeet tarjoajat), hintaneuvottelut mahdollisen asiakkaan kanssa pääsevät osapuolten mukaan käyntiin. Yleensä jatkoon päässeitä tarjoajia on 3–5. Ilmoituksen tehneiden osapuolten tarjouskilpailusta antaman kuvauksen ja kolmansien osapuolten toimittamien tietojen perusteella voidaan sanoa, että vaikka jokaisesta tarjouksesta neuvotellaan erikseen, käytännössä hyvä tarjouksentekoryhmä tietää tarjouskilpailun toisessa vaiheessa vastustajiensa henkilöllisyyden. Usein tarjouksentekijä saa tietoonsa joidenkin tarjousten piirteet ja selvän käsityksen niiden kilpailuvuodesta.

(83) Voittaneen toimittajan valintaa seuraa sopimuksen myöntäminen ja sen yksityiskohtainen viimeistely. Jotkut asiakkaat käyttävät konsultteja tarjouskilpailun jossain vaiheessa, esimerkiksi ehdotuspyynnön laatimisessa, tai joskus lähes koko prosessin hoitamiseen.

Maailmanlaajuisien telepalvelupakettien tarjoaminen

(84) Yrityksille räätälöityjen, laajennettujen ja lisäarvoa tuottavien telepalvelupakettien tarjoaminen muodostaa tämän asian käsittelyn kannalta merkitykselliset tuotemarkkinat.

(85) Osapuolet mainitsevat ilmoituksessaan ne markkinamääritelmät, joita komissio on käyttänyt monikansallisille yhtiöille tarjottavia maailmanlaajuisia telepalveluja koskeissa lukuisissa päätöksissä. Tuoreimmat niiden

mainitsevat päätökset ovat BT/AT&T⁽²⁶⁾ ja AT&T/IBM⁽²⁷⁾. BT/AT&T-päätöksessä komissio tunnisti yrityksille räätälöityjen, laajennettujen ja lisäarvoa tuottavien maailmanlaajuisten telepalvelupakettien markkinat, joita se kutsui maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoiksi. Osapuolet ovat ilmoituksessaan samaa mieltä komission BT/AT&T-päätöksessä tekemästä arviosta, jonka mukaan tuotemerkkinoita ei pitäisi jakaa suppeampiin tuotemerkkinoihin, jotka koostuisivat yksittäisistä maailmanlaajuisten telepalvelujen valikoimaan kuuluvista palveluista. Osapuolet mainitsevat myös sen, että maailmanlaajuiset telepalvelupaketit ovat räätälöityjä ratkaisuja ja että siksi niitä suunnitellaan, yhdistetään ja hallitaan yksilöllisesti, jotta ne täyttäsivät tietyn asiakkaan tietyn hetken viestintätarpeen.

- (86) Tarjotut palvelut, joiden ilmoituksen tehneet osapuolet katsoivat kuuluvan tuotemerkkinoihin sisällytettäviin palveluihin, olivat seuraavat: kotimainen ja kansainvälinen ääniviestintä; kotimainen ja kansainvälinen data-viestintä, jonka toimittamiseen käytetään monenlaisia järjestelmiä, kuten kehysvälitystä, ATM:ää ja IP:tä; laajennetut ääni- ja datapalvelut; kansainväliset ilmaisnumerot; sanomanvälityspalvelut; puhelukeskukset; kuva- ja ääni-neuvottelupalvelut; intra-/ekstranetit; virtuaaliset erilliset verkot; kiinteät Internet-yhteydet; ja yrityksille tarkoitettut puhelukortit.
- (87) Komissio tutki, onko tämä merkityksellisten tuotemerkkinoiden määritelmä kestävä. Siksi oli välttämätöntä arvioida, voidaanko jotkut tai kaikki yksittäiset palveluryhmät erottaa maailmanlaajuisista palveluista ja voidaanko niitä pitää erillisinä merkityksellisinä tuotemerkkinoina. Toiseksi oli arvioitava sitä, missä määrin palvelujen itsenäistä hankkimista tai maailmanlaajuisten telepalvelujen tarjoamisen ulkoistamista olisi pidettävä todellisena tai mahdollisena kilpailuna vai onko se kilpailutilanteen tarkastelun kannalta yksinkertaisesti merkityksetöntä.

Yksittäiset palvelut verrattuina palvelupakettiin

- (88) Useimmat asiakkaat olivat samaa mieltä siitä markkinoiden määritelmästä, joka perustuu maailmanlaajuisiin palvelupaketteihin. Jotkut asiakkaat uskoivat kuitenkin myös, että jotkut palvelut voidaan tunnistaa yksittäisiksi tuotemerkkinoiksi. Esimerkiksi yksi asiakas ilmoitti ostavansa palvelut erillisinä eikä paketteina. Toinen totesi, kuten jäljempänä 95 kappaleessa mainitaan, että se harkitsisi palvelujen ostamista erillisinä, jos pakettien hinta nousisi.
- (89) Pyrkinessään varmistamaan merkityksellisten markkinoiden määritelmän komissio tutki myös, mitä tapahtuisi, jos maailmanlaajuisten telepalvelupakettien hintoja

nostettaisiin yhtenäisesti 5–10 prosenttia. (Tämän avulla voidaan ennustaa, siirtyisivätkö asiakkaat muihin tuotteisiin, ja siten määrittää, ovatko nämä muut tuotteet osa samoja markkinoita). Kuten edellä 76 kappaleessa todettiin, asiakkaat eivät sijoita toimittajaa valitessaan hinnankökohtia ratkaisevimpien tekijöiden joukkoon. Tämä koskee samalla tavoin yhtäältä sitä vaihtoehtoa, että ostetaan peruspalvelut ja tuotetaan itse näitä peruspalveluja laajentavat palvelut, sekä sitä vaihtoehtoa, että nämä palvelut ostetaan räätälöityinä paketteina. Ainoastaan yksi vastaaja sanoi, että jos pakettien hintaa nostettaisiin, se arvioisi mahdollisuutta ostaa yksittäisiä palveluja ja yhdistää ne sisäisesti. Muut vastaajat huomauttivat, että ne eivät odota hinnankorotuksia tai että ne hyväksyisivät yhtenäisen hinnankorotuksen, koska niillä ei olisi valinnanvaraa, sillä ne tarvitsevat kyseiset palvelut.

- (90) Tietyn palveluryhmän määrittely erillisiksi merkitykselliseksi markkinoiksi olisi vastoin markkinoiden toiminnan taloudellista perustaa. Ensinnäkin, kuten edellä 77 kappaleessa selitettiin, jokainen näistä palveluista perustuu samankaltaisiin perustekijöihin, jotka ovat tärkeimpien toimittajien käytettävissä. Tarjolla olevat palveluryhmät ovat siksi jossakin määrin korvattavissa keskenään. Toiseksi asiakkailla on tarpeita, jotka voidaan täyttää lukuisilla eri palveluryhmiä käsittävillä tavoilla. Asiakkaat voivat myös vaatia sopimuksen aikana sellaisia lisätoimintoja tai -palveluja, jotka edellyttävät joidenkin muiden palveluryhmien käyttöä. Merkityksellisissä tuotemerkkinoissa olisi siksi keskityttävä tärkeimpiin verkon osiin (eli datasiirron yhteyskäytäntöihin) ja maailmanlaajuisten telepalvelujen muihin ominaisuuksiin. Nämä datasiirron yhteyskäytännöt ovat se perustekijä, jonka välityksellä muut kehittyneemmät maailmanlaajuiset telepalvelut toimivat.

- (91) Yksittäiset palvelut voidaan jakaa eri alaryhmiin, joiden sisällä olevat palvelut ovat jossakin määrin korvattavissa keskenään. Palvelujen kokonaisvalikoimaan kuuluvien eri palvelujen välillä ei ole kuitenkaan täydellistä korvattavuutta vaan asiakas näyttää pikemminkin etsivän tarpeensa täyttävää pakettia. Eri markkinatoimijat voivat tarjota asiakkaiden samoihin vaatimuksiin ratkaisuja, jotka perustuvat erilaisiin palveluihin.

- (92) Komission tekemään tutkimukseen osallistuneet vastaajat olivat yleensä samaa mieltä komission toimittamasta tuoteluokituksesta, joka perustuu osapuolten tarjoamien telepalvelujen luetteloon. Eri kilpailijat jakoivat tuon luokituksen kuitenkin eri tavoilla alaryhmiin yrittäessään analysoida, olivatko markkinat suppeammat. Lisäksi eräs kolmas osapuoli väitti, että X.25:n, maailmanlaajuisten ohjelmistoteknisesti määritelyjen verkkojen (software

⁽²⁶⁾ IV/JV.15 – BT/AT&T, 30.3.1999.

⁽²⁷⁾ IV/M.1396 – AT&T/IBM Global Network.

defined networks), hallitun kaistanleveyden, IP-palvelujen (Internet-palvelinpalvelujen, lisäarvoa tuottavien IP-palvelujen, hallitun IP:n, maailmanlaajuisen sanomanvälityspalvelujen, välimuistitalennuksen) ja VSAT-yhteyksien (very small aperture terminals) kaltaiset muut palvelut kuuluivat myös niihin palveluihin, jotka olisi sisällytettävä tuotemarkkinoiden määrittelmään.

(93) Komissio kysyi kilpailijoiden ja asiakkaiden mielipiteitä tuotemarkkinoiden määrittelmästä. Markkinoihin sisältyvien tuotteiden laajuudesta oltiin lähes yleisesti yhtä mieltä, mutta eräistä tekijöistä esiintyi joitakin näkemyseroja.

(94) Kahden vastaajan mielestä aivan huipputasen asiakkaille on olemassa erilliset markkinat, jotka erottavat ne muista asiakkaista. Yhden vastaajan mukaan tällaisten markkinoiden asiakkaat toimivat maailmanlaajuisesti ja vaativat sellaisia maailmanlaajuisessa erillisverkossa tarjottavia palveluja, joilla voitaisiin yhdistää kaikki yrityksen toimipaikat toisiinsa. On kuitenkin vaikeaa erottaa muista sellaista erityistä yritysryhmää, joka vaatii tällaista palvelutarjontaa. Jokaisen yrityksen toimipaikat ovat luonteeltaan ja levinneisyydeltään erilaiset kuin muiden yritysten, esimerkiksi verkon tiheys voi olla paljon suurempi yhdessä maassa, jossa yrityksellä on laaja jakeluverkko, kuin naapurimaassa, jossa sillä on ainoastaan tuotantolaitteistoja. Yritysostot voivat muuttaa markkinoita erittäin nopeasti. Käytännössä kaikki maailmanlaajuisen telepalvelujen markkinoilla olevat markkinatoimijat, joita käsitellään jäljempänä 206–218 kappaleessa, voivat palvella sekä maailmanlaajuisen yritysten suppeaa ryhmää että niitä yrityksiä, jotka tarvitsevat verkkoa harvemmissä maissa. Jälkimmäisillä yrityksillä voi olla muita paikallisia toimittajia, jotka voivat täyttää osan niiden tarpeista, mutta ainoastaan todella maailmanlaajuiset toimijat voivat tarjota niille maailmanlaajuisen verkon.

Palvelujen tuottaminen itse ja niiden ulkoistaminen

(95) Asiakkaat, jotka haluavat itse huolehtia maailmanlaajuisen telepalvelujen tarpeistaan, ostavat joitakin niistä osista, jotka sisältyvät maailmanlaajuisiin telepalvelupaketteihin. Palvelujen tuottaminen itse ei kuitenkaan sinänsä ole osa niitä markkinoita, jotka on kuvattu edellä 86 kappaleessa. Lisäksi, kuten BT/AT&T-päätöksessä todettiin, palvelujen tuottaminen itse on strateginen valinta. Asiakkaat, jotka päättävät ostaa palvelupaketteja, eivät todennäköisesti palaa palvelujen tuottamiseen itse, vaikkei se mahdotonta olekaan, koska takaisin siirtymisestä ja palvelujen hoitamiseen tarvittavien yrityksen sisäisten voimavarojen ja asiantuntemuksen rakentamisesta aiheutuvat kustannukset ovat korkeat. Ainoastaan yksi asiakas tarjosi konkreettisen esimerkin

käsittelemättömän kaistanleveyden tuottamisesta yrityksen sisäisesti, mikä tehtiin ainoastaan yhdessä maassa. Tämä mahdollisuus Euroopan laajuisena palveluna oli nimenomaisesti torjuttu, koska palvelujen sisäistämistä ei voitu toteuttaa koko Euroopan laajuisesti, saati sitten maailmanlaajuisesti. Muut asiakkaat torjuivat nimenomaisesti mahdollisuuden siirtyä takaisin yrityksen sisäiseen verkkoon erikoispalveluja lukuun ottamatta. Samankaltainen perustelu pätee palvelujen ulkoistamiseen, jossa verkon toimittaja on ulkopuolinen yritys ja lisäksi verkkoa hoitava henkilökunta työskentelee toimittajan lukuun. Asiakkaalle olisi tällaisissa oloissa vieläkin vaikeampaa palata jonkinmuotoiseen palvelujen tuottamiseen itse. Siksi kummankaan näistä toiminnoista ei voida katsoa kuuluvan merkityksellisille markkinoille.

Päätelmä

(96) Komission tutkimus vahvistaa, että BT/AT&T-päätöksessä annettu markkinoiden määrittelmä oli oikea ja että se vielä tarkentui, kun tunnistettiin ero datasiirron perusyhteyskäytäntöjen ja niiden välityksellä toimivien korkeampien lisäarvopalvelujen välillä.

C. ASIAN KANNALTA MERKITYKSELLISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT

HUIPPUTASON TAI YLEISET INTERNET-YHTEYDET

(97) Komissio totesi WorldCom/MCI-päätöksessä, että huipputasen yhteyksien markkinat olivat maailmanlaajuiset. Osapuolet eivät ole kiistäneet tätä sinänsä, ja ne myöntävät, että yhteyksien kysyntä on maailmanlaajuisia. Ne väittävät kuitenkin, että alueellinen (eurooppalainen) kysyntä kasvaa ja että markkinat eivät ole hierarkkiset. Osapuolet myös toistivat tämän väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa. Väittäminen on kuitenkin vastoin komission tässä menettelyssä tekemiä havaintoja. Komission tekemä markkinatutkimus on vahvistanut, että Internet-yhteyksien kysyntä jatkuu ulottuvuudeltaan maailmanlaajuisena ja että alueellisen sisällön lisääntymisestä, useista uusista markkinatoimijoista sekä muun muassa peilauksen ja välimuistien käytöstä huolimatta toissijaiset Internet-palveluntarjoajat ovat edelleen riippuvaisia lukumäärältään rajallisista huipputasen verkontarjoajista maailmanlaajuisen yhteyksien hankkimiseksi. Vaikka suurin osa tähän asti ilmaantuneista huipputasen verkontarjoajista toimii pääasiassa Yhdysvalloissa, ne ovat ainoita verkontarjoajia, jotka voivat toimittaa kauttakulkuliikennettä kaikkiin Internetin osiin. Koska Internet on rakenteeltaan hierarkkinen, huipputasen verkkoyhteyksien hinnankorotus vaikuttaisi kuluttajiin kaikkialla maailmassa. Siten olemassa on käytännössä yhdet maailmanlaajuiset markkinat.

MAAILMANLAAJUISET TELEPALVELUT

- (98) Komissio totesi BT/AT&T-päätöksessä, että maailmanlaajusten telepalvelujen markkinat ovat maailmanlaajuiset. Ilmoituksen tehneet osapuolet olivat ilmoituksessaan samaa mieltä tästä määritelmästä. Tämä markkinoiden määritelmä saa laajalti vahvistuksen myös kolmansilta osapuolilta. Eräs kolmas osapuoli on antanut ymmärtää, että jotkin eurooppalaiset yritykset kääntyvät yleensä ensin eurooppalaisen tarjoajan puoleen joidenkin palvelujen hankkimiseksi ja ottaisivat yhteyttä yhdysvaltalaisiin tarjoajiin ainoastaan, jos hinta nousisi 5–10 prosenttia. Asiakkaiden toimittamat palveluntarjoajien luettelot vahvistavat kuitenkin sen näkemyksen, jonka mukaan juuri maailmanlaajuisia toimijoita pidetään maailmanlaajusten telepalvelujen tärkeimpinä tarjoajina.
- (99) Niinpä komissio on perustanut tarkastelunsa BT/AT&T-päätöksessä käyttämänsä maailmanlaajusten maantieteellisten markkinoiden määritelmään, joka tunnistettiin edellä 98 kappaleessa, koska tutkimuksessa ei ole esitetty mitään sellaisia todisteita, jotka asettaisivat nykyisen määritelmän kyseenalaiseksi.

D. ARVIOINTI

HUIPPUTASON TAI YLEISET INTERNET-YHTEYDET

Julkisesti saatavilla olevat tilastot markkinaosuuksista

- (100) Komissio totesi WorldCom/MCI-päätöksessä, että MCI:n ja WorldComin Internet-toimintojen yhdistäminen olisi johtanut huipputason yhteyksien markkinoilla määrävän aseman syntymiseen. MCI WorldComin nykyiset Internet-toiminnot tulivat WorldComilta komission hyväksytyä MCI:n Internet-liiketoiminnan luovuttamisen MCI:n ja WorldComin välisen sulautuman hyväksymisen ehdoksi. MCI ja WorldCom olivat komission tekemän päätöksen aikaan markkinajohtajia, joiden yhteenlaskettu markkinaosuus oli noin [30–40]* prosenttia entisen WorldCom-yhtymän osalta ja [10–20]* prosenttia entisen MCI-yhtymän osalta. Sprintin todettiin olevan tuolloin toiseksi suurin huipputason verkontarjoaja, jonka markkinaosuus oli 10–15 prosenttia.

- (101) Osapuolet väittävät, että kuten komissio totesi WorldCom/MCI-päätöksessä, sen paremmin koko Internet-sektorin kuin minkään sen merkityksellisen alasektorinkaan koosta ei ole julkisesti saatavilla mitään luotettavaa arviota, eikä yksimielisyyttä ole myöskään käytettävästä mittayksiköstä. Lisäksi osapuolet väittävät, kuten komissio totesi päätöksessä, että Internet-palveluntarjoajilla ei ole mitään erityistä velvollisuutta julkistaa Internetistä saamia tuloja ja ettei julkistaminen ole yhtenäistä. Niinpä osapuolet eivät voi tarjota tarkkaa arviota Internet-alan koosta eivätkä markkinamittaria. Jopa Internet-tulot, joita MCI ja WorldCom pitivät WorldCom/MCI-päätöksessä tarkoituksenmukaisena välineenä markkinaosuuksien mittaamiseen, voivat osapuolten mukaan olla helposti epätarkkoja. Liikennevirrat, joita komissio käytti WorldCom/MCI-päätöksessä, olisivat vieläkin puutteellisempia, eikä niitä voida mitata tekniseltä kannalta katsoen tarkasti, koska yleisesti hyväksytyjä mittareita ei ole. [...] Sprint kuitenkin arvioi, että huipputason verkontarjoajien vuoden 1999 tuloihin perustuvat markkinaosuudet ovat seuraavat: MCI WorldCom [35–40]* prosenttia, AT&T [10–15]* prosenttia, Sprint [alle 10]* prosenttia ja Qwest [alle 5]* prosenttia⁽²⁸⁾.

- (102) Osapuolet esittivät useita julkisesti saatavilla olevia lähteitä, jotka tarjoavat arvioita markkinaosuuksista⁽²⁹⁾. Näiden lähteiden mukaan MCI WorldComin markkinaosuuden arvioidaan olevan vähintään 17 prosenttia ja enintään 21–45 prosenttia ja Sprintin markkinaosuuden vähintään 3 prosenttia ja enintään 13–21 prosenttia. 17 prosentin ja 3 prosentin osuuksiin liittyvät arviot perustuvat Internet-palveluntarjoajien tuloihin ja osuuteen per myyjä. Nämä luvut olisi kuitenkin jätettävä pois laskuista, kun otetaan huomioon, että ne sisältävät AOL:n ja MSN:n kaltaisia yrityksiä, jotka eivät toimi asian kannalta merkityksellisillä markkinoilla, koska ne eivät omista mitään huipputason yhteyksiä tarjoavia verkkoja. Näin ollen yhteenlasketuksi markkinaosuudeksi tulee noin 34–55 prosenttia. Myös osapuolten toimittamien itsenäisten kolmansien osapuolten tekemien arvioiden mukaan sulautuman osapuolten markkinaosuus on 20–25 prosenttia MCI WorldComin osalta ja 13–20 prosenttia Sprintin osalta ja sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen 34–45 prosenttia⁽³⁰⁾. Nämä markkinaosuudet ovat sopusoinnussa myös niiden lukujen kanssa, jotka komission markkinatutkimukseen

⁽²⁸⁾ [...]*

⁽²⁹⁾ TeleGeography 1999, The World's Top ISPs (winter 1998–99), s. 122.; International Data Corporation, Internet Service Provider Market Review and Forecast, s. 17; Cahners In-Stat Group, Show Some Backbone: ISPs Report Increasing Demand and Shifting Vendor Preference, s. 7; Boardwatch, joulukuun 1999 numero; Datamonitor, The Future of the Internet; Hearing on the MCI WorldCom-Sprint Merger Before the [US] Senate Committee on the Judiciary, todistuskappale 3 (4.11.1999) (todistajana Tod A Jacobs, Senior Telecommunications Analyst, Sanfor C. Bernstein & Co., Inc.), Bernstein Research, MCI WorldCom, maaliskuu 1999, s. 51; OECD, Internet Traffic Exchange: Developments and Policy, DSTI/ICCP/TISP(98)1/FINAL, s. 22 ja s. 58–59.

⁽³⁰⁾ Credit Suisse First Boston, Morgan Stanley Dean Witter ja Bear Stearns.

osallistuneet vastaajat toimittivat⁽³¹⁾. Sulautuman osapuolten liikennemäärien koko olisi myös liitettävä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen maailmanlaajuiseen verkkoon (kapasiteettiin). MCI WorldComin Internet-osastolla UUNetillä on yli 2 000 puhelinverkko-yhteyttä, joista 500 sijaitsee Yhdysvaltain ulkopuolella. Verkko on vähintään kaksi kertaa suurempi kuin mikään toinen IP-verkko maailmassa ja 4–5 kertaa suurempi kuin useimmat IP-runkoverkot ympäri maailmaa⁽³²⁾. Lisäksi UUNetillä on erittäin suuri modeemipankki, joka palvelee valinnaisten yhteyksien tukkuasiakkaita [...]*.

osapuolen verkon välityksellä, yhteydentarjoajat lisättäisiin luetteloon. Tämän luettelon havaittiin poikkeavan hieman niiden yritysten luettelosta, jotka vaihtavat liikennettä sekä MCI WorldComin että Sprintin verkkojen kanssa. Yrityksiä, jotka eivät sisällyneet kolmannen osapuolen ehdottamaan luetteloon, ei poistettu markkinatoimijoiden joukosta, kun taas ne, jotka sisältyivät tuohon luetteloon mutta jotka eivät vaihtaneet liikennettä molempien verkkojen kanssa, lisättiin markkinatoimijoiden joukkoon. Tämän perusteella markkinatoimijoiksi lisättiin seuraavat neljä yritystä: Exodus, Digex, Abovenet ja Epoch. Yhteensä tarkastelussa saatiin selville 17 verkkoa (tai verkkoryhmää), jotka osallistuvat huipputason Internet-yhteyksien markkinoille.

Komission arviot markkinaosuuksista

- (103) Kaikilla markkinatoimijoilla on sarja liikenteenvaihtosopimuksia, joiden avulla ne saavat täysin maksuttomat Internet-yhteydet. Näiden markkinatoimijoiden tunnistaminen edellyttää kaikkien Internet-yhteydentarjoajien välisten liikenteenvaihto- ja kauttakulkuyhteyksien tarkastelua ja niiden yhteydentarjoajien eristämistä, jotka saavat yhteytensä ainoastaan joko asiakaskunnaltaan tai muiden verkkojen kanssa tekemiensä liikenteenvaihtosopimusten avulla. Kun otetaan huomioon julkisten yhdysliikennepisteiden esille nostattamat laatukysymykset, on todennäköistä, että ainoastaan ne, jotka vaihtavat yksituisesti liikennettä muiden verkkojen kanssa, kykenevät todellisuudessa hankkimaan huipputason yhteydet.
- (104) Monet niistä, joita kuultiin komission tekemän tutkimuksen aikana, mainitsivat samat viisi huipputason verkkoa (MCI WorldCom, Sprint, AT&T, Cable & Wireless ja GTE), jotka ovat asemaltaan vahvempia kuin kaikki muut. Niinpä komissio tarkasteli nämä avaintoimijat käsittäviä liikenteenvaihtosopimuksia määrittääkseen luettelon mahdollisista huipputason yhteydentarjoajista. Koska liikenteenvaihtosuhteiden julkistaminen on luottamuksellisuuden kannalta ongelmallista, komissio valitsi ne yritykset, jotka vaihtavat liikennettä sekä MCI WorldComin että Sprintin kanssa, selvittääkseen, keitä voitaisiin pitää huipputason yhteydentarjoajina. Tämän tutkimuksen perusteella markkinatoimijoiksi tunnistettiin seuraavat yritykset: [...]*.

- (106) Kaikkien muiden Internet-yhteydentarjoajien, jotka eivät sisälly tähän luetteloon, on ostettava kauttakulkupalveluja ainakin yhdeltä viidestä suurimmasta tarjoajasta. Jos jokin verkko ei kykenisi vaihtamaan liikennettä vähintään viiden suurimman yhteydentarjoajan kanssa, sen koko Internet-kattavuudessa olisi huomattavia puutteita. On mahdollista, että niiden toimijoiden lukumäärä, jotka ovat todellisia huipputason verkkoja, on itse asiassa pienempi kuin niiden lukumäärä, jotka vaihtavat liikennettä Sprintin ja MCI WorldComin kanssa. Jotkin tunnistetuista yrityksistä saattavat saada yhteytensä julkisten liikenteenvaihtojärjestelyjen välityksellä, joiden avulla ne eivät kykene tarjoamaan laadultaan parhaita yhteyksiä. Lisäksi jokainen uusi liikenteenvaihtokumppani, vaikka tietenkin vaihtaakin liikennettä kahden alkuperäisen kumppanin kanssa, ei ehkä vaihda liikennettä joka ikisen muun liikenteenvaihtokumppanin kanssa, joka myös vaihtaa liikennettä kahden alkuperäisen kanssa. Siinä mielessä ne eivät ehkä täysin kykene kattamaan koko Internetiä maksuttomasti. Arvioinnissa kuitenkin oletettiin, että jokaisen, jolla on maailmanlaajuiset liikenteenvaihtoyhteydet MCI WorldComiin ja Sprintiin, katsottaisiin olevan toivottava liikenteenvaihtokumppani kaikkien niiden muiden mielestä, joilla olisi nuo samat yhteydet. Tämä oletamus suosii osapuolia, koska se laajentaa markkinatoimijoiden alaa.

a) Liikennemääriin perustuvat markkinaosuudet

- (105) Eräs kolmas osapuoli tarjosi kuitenkin omaa luetteloaan huipputason yhteydentarjoajista laskemalla niiden reittien lukumäärän, jotka olivat käytettävissä kyseisten yhteydentarjoajien verkkoihin pääsemiseksi. Jos näihin verkkoihin pääsisi suoraan pikemminkin kuin kolmannen

- (107) Osapuolet ovat väittäneet, että liikennemäärämittauksissa on suuria puutteita. Liikennemäärämittauksissa mitataan liikennettä, joka kulkee tiettyjen verkonosien läpi tiettyinä aikana, ja koska IP-reititys on dynaamista, sama kahden palvelimen välillä lähetetty tieto ei ehkä aina kulje samoissa verkoissa. Lisäksi koska liikenne kulkee lähtöpaikasta määränpähän useamman kuin yhden verkon

⁽³¹⁾ Bell Atlantic arvioi sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuudeksi 50–70 prosenttia, Cable & Wireless arvioi, että MCI WorldComin osuus maailmanlaajuisesta Internet-liikenteestä on 50 prosenttia ja Sprintin osuus 18 prosenttia vuonna 1998.

⁽³²⁾ WorldCom: Still a Cool Company, Salomon Smith Barney, 7.2.2000, s. 2.

läpi, liikenteen kokonaismäärän arvioiminen yhdistämällä jokaisen runkoverkon hoitamat määrät merkitsee väistämättä kaksinkertaista laskemista. Koska kaksinkertaisen laskemisen määrä vaihtelee runkoverkkojen välillä, liikennearvioihin perustuvat markkinaosuudet voivat olla harhaanjohtavia.

(108) Osapuolet väittävät myös, että liikennemääräarviot voivat heijastaa kyseessä olevan verkon erityisarkkitehtuuria. Monia solmuja sisältävän runkoverkon tarjoaja saattaa tuottaa pienen määrän runkoverkkoliikennettä verrattuna vain muutamia solmuja sisältävän runkoverkon tarjoajaan, mikä on yksinkertaisesti seuraus verkontarjoajan käyttämästä verkkoarkkitehtuurista. Tämä johtuu siitä, että solmu voi reitittää liikenteen suoraan kaikille niille loppukäyttäjille, jotka saavutetaan tuon solmun välityksellä, ja lähettää runkoverkkoon ainoastaan sen liikenteen, joka on tarkoitettu muiden solmujen välityksellä saavutettaviin määränpäihin, ja se voi laskea ainoastaan jälkimmäisen runkoverkkoliikenteeksi.

(109) Koska markkinavoima voi kuitenkin olla peräisin tietyn verkon kokonaiskoosta, voidaan väittää, että markkinaosuusmittaus liikennemäärien perusteella on tarkempi väline markkinavoiman arvioimiseen.

(110) Verkkojen lähettämän tai vastaanottaman liikenteen kokonaismäärästä ei ole suoraan saatavilla tilastoja. Niinpä liikenteeseen perustuvien markkinaosuuslaskemiseksi oli otettava käyttöön "alhaalta ylöspäin"-lähestymistapa. Tätä varten on tunnistettava markkinatoimijat ja laskettava yhteen niiden kunkin tekemät mittaukset verkkojensa läpi kulkevasta liikenteestä markkinoiden koon selville saamiseksi. Ei kuitenkaan voitu osoittaa varmasti, että kyseessä olevat markkinatoimijat olivat aina mitanneet liikennemääriä täysin yhtenäisesti. Siksi oli keksittävä vaihtoehtoinen tapa laskea liikenteeseen perustuvia markkinaosuuksia.

(111) Minkä tahansa verkon liikenteen kokonaismäärä sisältää muiden tunnistettujen verkkojen kanssa vaihdetun liikenteen ja verkon sisäisen liikenteen (eli tässä verkossa vaihdetun asiakkaiden välisen liikenteen). Markkinaosuudet voidaan laskea liikenteen suhdelukujen avulla seuraavan menetelmän mukaisesti, eikä Internet-liikenteen kokonaismäärän käyttö laskemisessa ole välttämätöntä. Verkon A markkinaosuuden suhde verkon B markkinaosuuteen on yhtä kuin verkon A kautta kulkevan kokonaisliikenteen suhde verkon B kautta kulkevaan kokonaisliikenteeseen. Jos tämän suhteen molemmat tekijät jaetaan verkkojen A ja B välillä vaihdetun liikenteen kokonaismäärällä, verkon A markkinaosuuden suhde verkon B markkinaosuuteen on yhtä kuin se suhde, joka vallitsee verkon B kautta kulkevassa kokonaisliikenteessä olevan verkon A suhteellisen osuuden ja verkon A kautta kulkevassa kokonaisliikenteessä olevan verkon B suhteellisen osuuden välillä. Niinpä markkinaosuudet voidaan laskea sen perusteella,

mikä on kunkin verkon suhteellinen osuus kunkin verkon kautta kulkevan liikenteen kokonaismäärästä. Kunkin verkon suhteellinen osuus voidaan laskea sitten käyttämällä ainoastaan tämän verkon tuottaman liikenteen tilastoja. Tämän avulla markkinaosuusarviointissa ei tarvitse laskea yhteen eri verkkojen tekemiä mittauksia. Sen avulla voidaan myös estää, etteivät mittausmenetelmien mahdolliset erot verkkojen välillä vääristä markkinaosuuslaskemista.

(112) Viiden suurimman verkon toimittamien tietojen perusteella oli mahdollista päätellä kunkin verkon suhteellinen osuus liikenteestä neljän muun verkon ja muiden liikenteenvaihtokumppanien kanssa. Yrityksen omistaessa useita verkkoja, joista jotkin ostivat kauttakulkuliikennettä ja toiset puolestaan vaihtoivat liikennettä, kaikki liikenne laskettiin yhteen ja sitä pidettiin liikenteenvaihtona. Tämä oletamus hyödyttää osapuolia, koska nämä ovat enimmäkseen tällaisessa tilanteessa pienempien kilpailijoidensa kanssa.

(113) Verkon A ja verkon B markkinaosuusien suhde saadaan selville laskemalla yhteen kummankin verkon suhteellinen osuus näiden verkkojen välillä vaihdetusta liikenteestä. Tätä menetelmää voidaan soveltaa myös verkkoihin A ja C ja sitten verkkoihin C ja B toisen arvion saamiseksi verkon A ja verkon B markkinaosuusien suhteesta. Komissio käytti tätä lähestymistapaa jokaiseen viidestä suurimmasta verkosta ja sai väitetiedoksianto varten seuraavan suhdelukutaulukon ⁽³³⁾:

	Verkon X koon suhde MCI WorldComin verkon kokoon
GTE	[...]*
Sprint	[...]*
C&W	[...]*
MCI WorldCom	[...]*
AT&T	[...]*
Yhteensä	[...]*

(114) Kun tätä menetelmää sovelletaan oletettuihin markkinoihin, joilla toimivat MCI WorldCom, Sprint, Cable & Wireless, GTE ja AT&T (tämä vastaa merkityksellisiä markkinoita sellaisina kuin Sprint ne määritteli WorldCom/MCI-sulautumaa koskeneessa vastauksessaan vuonna 1998), MCI WorldCom -yhtymän osuus näistä markkinoista olisi 46–51 prosenttia ja Sprint toisi siihen lisää [10–20]* prosenttia, eli yhteensä se olisi [56–71]* prosenttia.

⁽³³⁾ Nämä suhdelukutaulukot annetaan vaihteluväleinä kolmansien osapuolten toimittamien tietojen luottamuksellisuuden suojelemiseksi.

- (115) Kun markkinaosuus laskettiin sellaisten markkinoiden perusteella, joilla toimisi mahdollisesti 17 huipputason verkkoa, 12:n jäljellä olevan verkon koosta oli tehtävä oletuksia. Tulojen kanssa sopusoinnussa olevana yleisletuksena oli se, että liikenne, joka kulkee läpi yhden näistä verkoista, ei voisi olla suurempi kuin se liikenne, joka kulkee läpi minkä tahansa viidestä suurimmasta verkosta. Koska viidestä suurimmasta huipputason Internet-yhteydentarjoajasta pienimmän läpi kulkevan kokonaisliikenteen suhde MCI WorldComin liikenteeseen on [...]*, jäljellä olevien 12 verkon yhteenlaskettu suhdeluku ei voi olla suurempi kuin 12 kertaa [...]*.
- (116) Tämän perusteella ja olettaen, että nämä 12 verkkoa eivät ole samankokoiset, 12 verkon läpi kulkevan kokonaisliikenteen pitäisi vastata MCI WorldComin liikennettä. Markkinaosuusarvioiden mukaan MCI WorldCom -yhtymän osuus on noin 32–36 prosenttia, ja Sprint tuo siihen lisää [5–15]* prosenttia, ja jokaisen kilpailijan osuus on enintään 10–15 prosenttia. Sprintin ja MCI WorldComin yhteenlaskettu markkinaosuus on siten [37–51]* prosenttia. Tämä johtaa seuraaviin markkinaosuuksiin:

	Verkon X koon suhde MCI WorldComin verkon kokoon	Markkinaosuudet
GTE	[...]*	[0–10]* %
Sprint	[...]*	[5–15]* %
C&W	[...]*	[0–10]* %
MCI WorldCom	[...]*	[32–36]* %
AT&T	[...]*	[5–15]* %
Muut A	[...]*	
Muut B	[...]*	

- (117) Vaikka oletettaisiin, että 12 muun verkon läpi kulkevan liikenteen kokonaismäärä on kaksi kertaa suurempi kuin MCI WorldCom -yhtymän liikenteen kokonaismäärä (mikä on mahdotonta, kuten edellä 115 kohdassa nähtiin, koska kyseiset verkot eivät voi olla yhteiskooltaan yli 1,8 kertaa suuremmat kuin MCI WorldCom), osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus olisi silti noin 32–35 prosenttia ja [jopa]* kolme kertaa suurempi kuin seuraavan verkon.

b) Tuloihin perustuvat arviot markkinakoosta ja -osuudesta

- (118) Edellä mainitun perusteella yhteensä 17 Internet-yhteydentarjoajaa olisi kuulunut huipputason verkon määrittelyn piiriin. Markkinoiden yhteiskoosta ei ollut

saatavilla kattavia tietoja, ja kahden yrityksen liikevaihto oli arvioitava, koska tarkkoja lukuja ei ollut saatavilla⁽³⁴⁾. Näistä kahdesta yrityksestä kummankin tuloiksi arvioitiin 100 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria, jonka uskottiin ylittävän huomattavasti niiden todelliset tulot.

- (119) Markkinaosuudet laskettiin väitetiedoksiannossa kahden vaihtoehtoisen menetelmän perusteella. Ensimmäisessä otettiin huomioon kaikki Internet-tulot (mukaan lukien valinnaisista ja kiinteistä yhteyksistä, Internet-palvelimista, yhteispalvelimista ja muista lähteistä saadut tulot). Tämän perusteella markkinoiden koko oli noin 6 500 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria, ja MCI WorldComin markkinaosuus oli [40–50]* prosenttia ja Sprintin puolestaan [5–15]* prosenttia. Ainoastaan yksi muu toimija (AT&T) sai markkinaosuudekseen 10–15 prosenttia, ja kahden toimijan (C&W ja PSINet) markkinaosuudet olivat 5–10 prosenttia. Kaikki nämä tulot liittyvät Internet-yhteyksien tarjoamiseen. [...]*. Samoin valinnaisten yhteyksien tarjoaminen tuottaa liikennettä, suurentaa asiakaskuntaa ja siis markkina-asemaa.

- (120) Toisessa menetelmässä otettiin huomioon kiinteiden yhteyksien tarjoamisesta saadut tulot. Tämän menetelmän etuna on se, että siinä käytetään ainoastaan yhteyksien tarjoamisesta saatuja tuloja, vaikkei se kataakaan kaikkia yhteyksien tarjoamisesta saatuja tuloja. Vastaaajat eivät kuitenkaan aina kenneet erittelemään Internet-tulojaan, eikä tässä lähestymistavassa oteta huomioon valinnaisista yhteyksistä saatuja tuloja. Voidaan kuitenkin sanoa, että koska tämä menetelmä ei sisällä kaikkia merkityksellisiä Internet-tuloja, sitä voidaan käyttää ainoastaan lisäosoituksena markkinaosuuksista. Niiden yritysten tapauksessa, joiden osalta ei ollut saatavissa tietoja kiinteiden yhteyksien tuottamista tuloista, näiden tulojen katsottiin olevan kolmannes kaikista Internet-tuloista. Tämä vastaa molempien ilmoituksen tehneiden osapuolten kiinteiden yhteyksien tarjoamisesta saamien tulojen suhdetta niiden kaikkiin Internet-tuloihin ([...]* ja [...]*). Jos noiden tulojen oletettiin olevan puolet kaikista Internet-tuloista, yhteenlasketuksi markkinaosuudeksi tulee [30–40]* prosenttia. Tämän perusteella MCI WorldComin osuus oli [15–25]* prosenttia, ja Sprint lisäsi siihen noin [5–15]* prosenttia, jolloin yhtymän yhteenlasketuksi markkinaosuudeksi tuli noin [20–40]* prosenttia. Kolmen lähimmän kilpailijan markkinaosuudet olivat 10–15 prosenttia.

⁽³⁴⁾ Ilmoituksen tehneet osapuolet ja kolmannet osapuolet toimittivat suurimman osan tiedoista, joita käytettiin markkinaosuuksien laskemiseen tulojen ja liikenteen perusteella, Yhdysvaltain oikeusministeriölle vastauksena siviilioikeudellisiin tutkintavaatimuksiin luopumalla salassapitovelvollisuudesta molempien kilpailuviranomaisten hyväksi.

- (121) Vaikka osapuolet korostivatkin toistuvasti, että niiden mielestä tulot ovat ainoa luotettava osoitus markkinaosuudesta tällä alalla, monet muut kilpailijat viittasivat pelkkien tulotietojen liiallisen huomioon ottamisen mahdollisiin vaaroihin. Vaikka Internetin perusyhteyksistä saatuja tuloja koskevia tietoja käytettiinkin aina, kun se oli mahdollista, asianomaisilla yrityksillä ei ole mitään velvollisuutta noudattaa erityisiä raportointistandardeja tai edes paljastaa tietoja. Niinpä lukuja oli välttämätöntä käsitellä varovaisesti.
- (122) Yrityksiä, jotka vaihtavat liikennettä enintään neljän tärkeimmän yhteydentarjoajan kanssa, voidaan tuskin pitää huipputasoin verkkoina, koska liikenteenvaihtojärjestelyn puuttuminen yhden yhteydentarjoajan kanssa viidestä suurimmasta osoittaa, että niillä on Internet-yhteyksien tarjoamisessa huomattavia puutteita. Herkkyyssanalyysin suorittamiseksi arvioitiin kuitenkin markkinaosuudet, jotta nähtäisiin, aiheuttaako näiden toimijoiden lisääminen markkinatoimijoiden joukkoon merkittävää muutosta lukuihin. Tällaisen arvion (josta on korostettava, että se on erittäin varovainen) mukaan ilmoituksen tehneiden osapuolten yhteenlaskettu kaikkiin Internet-tuloihin perustuva markkinaosuus oli edelleen [35–45]* prosenttia.

c) Markkinaosuuksien laskemista koskevat päätelmät

- (123) Jos markkinaosuudet laskettaisiin sekä liikennemäärien että tulojen perusteella, sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus nousisi vaihdetun liikenteen perusteella [37–51]* prosenttiin⁽³⁵⁾ ja tulojen perusteella [30–65]* prosenttiin. Seuraavan kilpailijan markkinaosuus on aina enintään 15 prosenttia. Käytetystä menetelmästä riippumatta komission tutkimus osoittaa, että sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen tuloihin perustuvat markkinaosuudet ovat yli kolme kertaa suuremmat kuin sen lähimpien kilpailijoiden, ja sen liikenteeseen perustuvat markkinaosuudet ovat puolestaan neljä kertaa suuremmat. Nämä tulokset pätevät jopa siinäkin oletetussa epätodennäköisessä tilanteessa, jossa 12 pienemmän huipputasoin verkon yhdistelmä olisi kooltaan kaksi kertaa niin suuri kuin MCI WorldCom.

d) Osapuolten vastaus

- (124) Vastauksessaan väitetedoksiantoon osapuolet väittivät, että komission tekemät markkinaosuusarviot ovat liian laajat ja että markkinaosuus ei aiheuta vaihteluvälin alapäässä mitään ongelmia kilpailun kannalta. Sekä komission että kolmansien osapuolten tekemät arviot osoittavat myös, että MCI WorldCom olisi menettänyt vuoden 1998 jälkeen merkittävän markkinaosuuden.

Lisäksi osapuolet kyseenalaistivat tulo- ja liikennemittausten käytön tässä asiassa, koska niiden väitteen mukaan nämä menetelmät todennäköisesti suurentavat sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuutta.

- (125) Niiden tietojen mukaan, jotka olivat komission käytettävissä väitetedoksiannon laatimisen aikaan, MCI WorldComin osuus markkinoista, joilla toimii 17 huipputasoin yhteydentarjoajaa, on kaikkien Internet-tulojen perusteella [40–50]* prosenttia⁽³⁶⁾. Tätä olisi verrattava WorldComin vuoden 1998 markkinaosuuteen, joka oli [35–45]* prosenttia. Vaikka komission tässä menettelyssä käyttämät oletukset ovatkin osapuolille myötämellisempiä kuin vuoden 1998 WorldCom/MCI-päätöksessä tehdyt oletukset, edellä esitetystä voidaan tehdä se päätelmä, että MCI WorldComin kaikkiin Internet-tuloihin perustuva markkinaosuus on kasvanut vuodesta 1998.
- (126) Väitetedoksiannon antamisen jälkeen osapuolet kuitenkin ilmoittivat komissiolle, että MCI WorldComin Pohjois-Amerikan kiinteistä yhteyksistä saamiin tuloihin olisi lisättävä 110 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria. Niinpä MCI WorldComin markkinaosuus, laskettuna kiinteiden yhteyksien tuottamien tulojen perusteella, kasvaisi alkuperäisestä [20–30]* prosentista (katso edellä 120 kappale) [25–35]* prosenttiin. Tämä antaisi sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen yhteenlasketuksi markkinaosuudeksi [35–45]* prosenttia.
- (127) Lisäksi MCI WorldComin liikennemääriin perustuva markkinaosuus nousi [32–36]* prosenttiin verrattuna [30–40]* prosentin markkinaosuuteen vuonna 1998. Vuoden 1998 markkinaosuus perustui harvempiin (16) huipputasoin tarjoajiin.
- (128) Vastauksessaan väitetedoksiantoon osapuolet väittivät, että komissio oli tehnyt taulukoissaan virheitä ja että komission käyttämä menetelmä markkinaosuuksien laskemiseksi liikennemäärien perusteella oli virheellinen. Komissio esitti kaikille kolmelle muulle runkoverkon tarjoajalle, jotka on mainittu edellä 113 kappaleessa, kaikki ne laskelmat, jotka oli tehty niiden toimittamien tietojen perusteella, ja pyysi niitä ilmoittamaan, oliko niiden toimittamat tiedot jäljennetty oikein ja oliko komission käyttämä menetelmä niiden mielestä luotettava. Jokainen näistä muista yrityksistä huomasi joitakin kirjoitusvirheitä mutta myös ilmoitti tietojen kuvaavan oikein niiden tekemiä mittauksia ja olevansa samaa mieltä komission käyttämästä menetelmästä. Kun komissio laski markkinaosuudet uudelleen ottaen huomioon kaikki kirjoitusvirheet, jotka ilmoituksen tehneet osapuolet ja kolmannet osapuolet olivat tuoneet sen tietoon, se havaitsi arvioiduissa markkinaosuuksissa häviävän pieniä vaihteluja (alle puoli prosenttiyksikköä).

⁽³⁵⁾ Tämä markkinaosuus nousisi noin [30–40]* prosenttiin, jos tehtäisiin osapuolille äärimmäisen suotuisia oletuksia.

⁽³⁶⁾ Sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen yhteenlaskettu markkinaosuus arvioitiin vuonna 1998 [45–55]* prosentiksi (WorldCom [35–45]* % ja MCI [5–15]* %). MCI:n Internet-liiketoiminta myytiin myöhemmin Cable & Wirelessille.

Sulautuman vaikutus kilpailuun**a) Markkinoiden nykyiset piirteet**

- (129) On olemassa merkkejä siitä, että MCI WorldComilla on nykyisin erittäin vahva markkina-asema, joka ei välttämättä tarkoita yhden yrityksen määräävää asemaa huipputason yhteyksien markkinoilla. On kuitenkin selvää, että MCI WorldCom on lähellä tuollaista asemaa. Jo vuonna 1997 MCI WorldComin UUNetillä oli merkittävä markkinaosuus kilpailijoihinsa verrattuna. Tästä oli todistuksena sen alkuvuonna 1997 tekemä päätös, jolla se yritti (yritys, joka lopulta epäonnistui) yksipuolisesti lopettaa liikenteenvaihdon useiden silloisten liikenteenvaihtokumppanien kanssa.
- (130) MCI:n ja WorldComin välisen sulautuman jälkeen MCI WorldCom on kyennyt säilyttämään ykkösasemansa, ja monet kilpailijat katsovat sen olevan lähellä määräävää asemaa. Tämän vahvistaa se seikka, että MCI WorldCom kykenee vaatimaan huomattavasti korkeampia hintoja (20–100 prosenttia) kuin yksikään sen kilpailijoista ja Sprint ja säilyttämään samalla johtavan asemansa [...]*(³⁷)[...]*(³⁸)[...]*(³⁹). Kysymys, onko MCI WorldCom yksinään määräävässä markkina-asemassa, voidaan kuitenkin jättää tämän liiketoimen käsittelyssä avoimeksi, koska tutkimus on osoittanut, että sulautuma loisi määräävän aseman.
- (131) Osapuolet ovat kiistäneet hintaeron olemassaolon kilpailijoihinsa nähden selittämällä varsinkin, että AT&T:n veloittamat hinnat vastaavat MCI WorldComin hintoja. Huomattava hintaero voidaan kuitenkin havaita heti, kun vertailua laajennetaan muihinkin markkinatoimijoihin kuin pelkästään AT&T:hen.
- (132) Sulautuman osapuolten toimittamat tiedot osoittavat myös sen, että [40–80]* prosenttia molempien osapuolten liikenteestä on sisäistä liikennettä (eli liikennettä, jota ei vaihdeta liikenteenvaihtokumppanien kanssa). Kaikkien muiden kilpailijoiden sisäisen liikenteen osuus on korkeintaan 30–35 prosenttia. Lisäksi jopa sulautuman osapuolten kolme suurinta kilpailijaa vaihtaa yli 15 prosenttia liikenteestään sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kanssa. Tämä osoittaa, että sulautuman osapuolet ovat paljon kilpailijoitaan itsenäisempiä ja että kilpailijoiden riippuvuus sulautuman osapuolista on jo nykyisin merkittävä. Se osoittaa myös sen, että sulautuma poistaa yhden MCI WorldComin vahvimmista kilpailijoista. Nämä luvut korostavat myös asiakaskunnan tärkeyttä.
- (133) Tämän vahvistavat myös osapuolten toimittamat luvut, jotka koskevat osapuolten moniyhteysasiakkaiden osuutta. [...]*
- (134) MCI WorldComin ja vähäisemmässä määrin Sprintin vahvuus eroaa jyrkästi Cable & Wirelesin kehityksestä. Jälkimmäisen verkko on seurausta MCI:n Internet-verkon myynnistä vuonna 1998. Sen sisäisen liikenteen suhteellinen osuus on vähentynyt luovutuksen jälkeen, ja sen markkina-asema on huonontunut. Tämän huonontumisen syitä on todennäköisesti paljon mutta niihin kuuluu markkinoilla vallitseva käsitys, ettei siirto ollut täydellinen ja että palvelutarjonta on huonontunut.
- (135) Sisäisten liikennemäärien vertailu huipputason Internet-yhteyksiä tarjoavien verkkojen välillä myös korostaa jo nyt vallitsevaa koon epätasapainoa ja riippuvaisuutta markkinatoimijoiden keskuudessa. Muut verkot hankkivat paljon pienemmän määrän yhteyksistään asiakkaitaan ja ovat siksi paljon riippuvaisempia liikenteenvaihtojärjestelyistään (varsinkin MCI WorldComin ja Sprintin kanssa) yleisten yhteyksien tarjoamiseksi kuin MCI WorldCom ja Sprint.
- (136) Komission tutkimukseen osallistuneet vastaajat myöntävät yleisesti, että sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen laaja verkko ja se, että sillä olisi eniten palvelimia ja asiakkaita sekä keskeisiä Internet-sivustoja, on merkittävä tekijä niiden oman suorituskyvyn kannalta, koska niiden asiakkaat vaatisivat yhteyksiä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen verkkoon. Koska sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä olisi suurin määrä asiakkaita, se voisi myös tarjota yhteydet suurimpaan osaan Internetistä. [...]*(⁴⁰) [...]*(⁴¹).
- (137) On väitetty, ettei toiminneperustaisuus ole tärkeää ja että vuokrattavaa kapasiteettia on runsaasti. Ensinnäkin tämä on vastoin MCI WorldComin omia ennusteita (⁴²). [...]*(⁴³). Komission tutkimus on myös osoittanut, että vaikka kauttakulkuliikenteen kustannukset ovatkin pudonneet huomattavasti, erityisesti Euroopassa viime vuosina, ne eivät ole aina pudonneet yhtä paljon kuin infrastruktuurin vuokrauskustannukset. Siten Internet-yhteyksistä on hyötyä. Tämä hyöty on isompi suuremmille vakiintuneille verkoille, joilla on enemmän reittejä. Voidakseen välttää kapasiteetin vuokrauskuluja tai kauttakulumaksuja suuremmat eurooppalaiset Internet-palveluntarjoajat ovat nyt rakentaneet Yhdysvaltoihin omia yhteyksiään kauttakulkukustannustensa vähentämiseksi. Ne ostavat kuitenkin edelleen kauttakulkuliikennettä yhdysvaltalaisilta huipputason yhteydentarjoajilta.

⁽³⁷⁾ [...]*⁽³⁸⁾ [...]*⁽³⁹⁾ [...]*⁽⁴⁰⁾ [...]*⁽⁴¹⁾ [...]*⁽⁴²⁾ John Sidgmore Spring Internet World 2000 -tapahtumassa, UUNet chair says industry concerned over capacity, Reuters, 4. huhtikuuta 2000.⁽⁴³⁾ [...]*

(138) Osapuolet väittävät myös, että suuren verkon omistaminen ei anna mitään takeita laadusta. Tämä on vastoin komission tekemän tutkimuksen tuloksia ja osapuolten komissiolle toimittamia tietoja. [...]*(⁴⁴) Kuten edellä todettiin, yksityisen liikenteenvaihdon merkityksestä on osoituksena suurten yritysasiakkaiden vaatimus yksityisistä liikenteenvaihtopisteistä (⁴⁵), koska tämä parantaa yhdysliikenteen luotettavuutta. Koska ainoastaan suurimmilla huipputaso-yhteydentarjoajilla on yksityisiä liikenteenvaihtojärjestelyjä toistensa kanssa, verkon koko ja sen arkkitehtuuri saavat aikaan luotettavuutta. [...]*(⁴⁶) Komission tutkimus on osoittanut myös sen, että UUNet tarjoaa jo nykyisin palvelutasosopimuksensa välityksellä sellaista palvelua, jonka laatu takaa paljon pienemmät liikenteen siirtoviiveet kuin yksikään sen kilpailijoista. Siten sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä olisi asiakaskuntansa lisäksi myös yksi laajimmista verkoista, joka ylittäisi ainakin [...]* maahan, ja palvelutaso, johon sen kilpailijat eivät ole tähän asti voineet vastata.

b) Internetin vuodesta 1998 tapahtuneen kasvun vaikutus

(139) Internet on kasvanut viime vuosina ennennäkemättömällä tavalla. Osapuolten mukaan nopea kasvu on johtanut siihen, että markkinoille on tullut huomattavasti uusia toimijoita ja että tarjonta on lisääntynyt, mikä lisää kilpailua yhteydentarjoajien välillä. Lisäksi monien yhteyksien (multihoming) ja sisällönjakelupalvelujen lisääntyminen käyttö on niiden mukaan siirtänyt liikennettä huipputaso-verkoista pienempiin verkkoihin. Ja mikä tärkeintä, liikennevirrat ovat muuttuneet yhdysvaltalaiskeskeisistä alueellisemmiksi, varsinkin eurooppalaisiksi, mikä johtuu lisääntyneestä verkkotarjonnasta ja paikallisesta sisällöstä muualla maailmassa.

(140) On kuitenkin todennäköistä, kuten MCI WorldComin varapääjohtaja John Sidmore myönsi, että yhteydentarjoajat eivät kykene lisäämään kapasiteettia kasvavan kysynnän täyttämiseksi. Koska yhä useammat ihmiset ovat yhteydessä Internetiin nopeampien tietokoneiden ja paikallisten suurinopeuksisten yhteyksien välityksellä, he lähettävät runkoverkkoihin myös enemmän dataa. Esimerkiksi myös multimediasovellusten lisääntyminen käyttö kasvattaa liikennettä. UUNet uskoo kysynnän kasvavan 8–10-kertaiseksi, joten kapasiteettia on lisättävä 800–1000 prosenttia pelkästään nykyisen käytön

varmistamiseksi. Sidmore myönsi olevansa huolissaan siitä, ettei verkkotila riitä kasvavan kysynnän käsittelemiseen (⁴⁷).

(141) Toisin kuin osapuolet väittävät, Internet-liikenteen nopea kasvu ei ole kuitenkaan estänyt sulautuman osapuolia säilyttämästä merkittäviä osuuksia huipputaso- tai yleisten yhteyksien markkinoista. Erityisesti on todettava, toisin kuin sulautuman osapuolet katsovat, ettei liikenteen kasvu ole vähentänyt huipputaso-verkkojen keskittyneisyyttä. Vaikka markkinoille on tullut huomattavasti Internet-yhteydentarjoajia ja verkkojen tarjoajia, markkinatutkimus on osoittanut, että huipputaso- (yleisten yhteyksien tarjoajia on edelleen rajallinen määrä. Tämä johtuu näille markkinoille pääsyn korkeista esteistä. Yleiset yhteydet voidaan hankkia maksuttomasti ainoastaan, jos asianomaisella verkolla on riittävä asiakaskunta ja riittävä maantieteellinen ulottuvuus. Koska huipputaso-verkot kasvavat Internetin mukana, kolmansille osapuolille on yhä vaativampaa vetää vertoja niiden koolle voidakseen vaihtaa liikennettä niiden kanssa.

(142) Suurin osa uusista markkinoille tulevista Internet-yhteydentarjoajista on pieniä paikallisia tai alueellisia yhteyden- ja verkkojen tarjoajia, jotka ostavat kauttakululiikennettä yleisiä yhteyksiä varten huipputaso-yhteydentarjoajilta. Lisäksi markkinoille tulleet huipputaso-yhteydentarjoajat (Cable & Wireless ja AT&T) pääsivät markkinoille hankkimalla olemassa olleita verkkoja (Cable & Wireless osti MCI:n Internet-liiketoiminnan MCI:n ja WorldComin välisen sulautuman jälkeen, ja AT&T osti IBM:n Global Network -liiketoiminnan) mutteivät ole kuitenkaan kyenneet pienentämään merkittävästi sulautuman osapuolten markkinaosuuksia.

(143) Vaikka osapuolet ovat väittäneet, etteivät markkinat ole enää yhtä yhdysvaltalaiskeskeiset ja että eurooppalainen sisältö on valtavasti lisääntynyt, osapuolet itse ovat tunnustaneet, että koko maailman 50 merkittävintä www-sivustoa sijaitsee Yhdysvalloissa. Tämä vastaa myös komission havaintoa, että vaikka eurooppalainen sisältö onkin lisääntynyt, yhteyksistä yhdysvaltalaisiin www-sivustoihin on eurooppalaisten loppukäyttäjien keskuudessa vahva kysyntä. Vaikka EU:sta Yhdysvaltoihin kulkeva liikenne onkin vähentynyt, 50–80 prosenttia EU:sta lähtöisin olevasta liikenteestä kulkee yhä Yhdysvaltoihin. Komission tutkimuksen perusteella on myös selvää, että jotta eurooppalaiset Internet-yhteydentarjoajat ja verkkojen tarjoajat voisivat tarjota asiakkailleen tällaisia palveluja, ja toisin kuin osapuolet väittävät, jopa suuremmat eurooppalaiset yhteydentarjoajat ovat yhä riippuvaisia yhdeltä tai usealta huipputaso-yhteydentarjoajalta saatavasta kauttakululiikenteestä.

(⁴⁴) [...]*

(⁴⁵) Lisätietoja edellä kappaleessa 23.

(⁴⁶) [...]*

(⁴⁷) John Sidmore Spring Internet World 2000 -tapahtumassa, UUNet chair says industry concerned over capacity, Reuters, 4. huhtikuuta 2000.

(144) Komission tutkimus on myös osoittanut, ettei monien yhteyksien ja sisällönjakelupalvelujen käytön lisääntymisenkään ole juurikaan vaikuttanut huipputasoin yhteydentarjoajien markkinaosuuksiin. Tämä johtuu siitä, että kaikkien uusien markkinatoimijoiden ja näiden teknikkoiden käyttäjien, olivatpa ne eurooppalaisia tai yhdysvaltalaisia, on ostettava yhteyksiä huipputasoin yhteydentarjoajilta.

c) Markkinoiden piirteet sulautuman jälkeen

(145) MCI WorldComin ja Sprintin sulautuma johtaisi sellaisen huipputasoin verkotarjoajan syntymiseen, joka kykenisi jo pelkän kokonsa avulla toimimaan merkittävässä määrin riippumattomasti kilpailijoistaan ja asiakkaistaan. Koska markkinat ovat laajuudeltaan maailmanlaajuiset, tämä vaikuttaa eurooppalaisiin kuluttajiin yhtä paljon kuin kaikkiin muihinkin kuluttajiin.

(146) Sulautuma luo maailmanlaajuisten Internet-yhteyksien ylivertaisen tarjoajan, jolla on luonnostaan vahva asema, mikä johtuu sen absoluuttisesta ja suhteellisesta koosta kilpailijoihinsa verrattuna. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys kykenee kokonsa ansiosta ohjaamaan kilpailijoidensa ja asiakkaidensa hintoja. Se kykenee myös ohjaamaan teknistä kehitystä. Yhdistynyt yritys kykenee jatkuvasti tällaiseen käytökseen, koska se voi asemansa ansiosta pitää markkinat hallinnassaan varsinkin uhkaamalla huonontaa valikoivasti kilpailijoidensa Internet-yhteyksien tarjontaa (katso jäljempänä 152–164 kappale) ja myös koska sillä on olennainen kyky määrittellä ja hyväksyä kaikki uusi tekninen kehitys, jonka avulla voidaan tuottaa kehittyneitä Internet-palveluja (katso jäljempänä 147–151 kappale).

1. Kyky ohjata teknistä kehitystä

(147) Sulautuman seurauksena syntyvä yritys voi tarjota verkonsa avulla laadultaan sellaisia palveluja, joista sen kilpailijoiden on ehkä sovitava sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kanssa voidakseen kopiaoida niitä. Tästä tulee yhä tärkeämpää uusien kehittyneiden Internet-palvelujen kannalta. Jotta puhetta voitaisiin lähettää IP-verkossa tai videokuvia Internetissä, siirrettävä data on ensin puristettava kokoon⁽⁴⁸⁾.

(148) Paketinvälitystekniikka⁽⁴⁹⁾ lähettää datan tehokkainta käytettävissä olevaa reittiä pitkin (ei välttämättä samaa

reittiä pitkin). Hyvälaatuisten palvelujen varmistamiseksi on tärkeää, että kaikki data kootaan uudelleen oikeassa järjestyksessä ja toivotulla hetkellä. Jos olemassa ei ole mitään sovitua tapaa antaa tietäntyyppiselle datalle etusija sen kulkiessa Internetissä, datansiirrossa on se luontainen vaara, että kuva tai ääni siirtyy käyttäjän tietokoneeseen vasta sitten, kun kaikki paketit ovat saapuneet (mikä johtaa viiveisiin), tai että ne saattavat siirtyä epätäydellisinä.

(149) Jotta IP-verkossa tapahtuvan puheensiirron, videoneuvottelujen ja Internet-pankkipalvelujen kaltaisten kehittyneiden Internet-palvelujen laatu voitaisiin varmistaa, yhteyden luotettavuus on erittäin tärkeä. Palvelun laadun varmistamiseksi Internet-yhteydentarjoajien on sovitava sellaisesta standardista (yhteyskäytännöstä), joka takaa näiden palvelujen laadun niiden kulkiessa eri verkkojen läpi. Nykyisin ei ole olemassa mitään sovituita yhteyskäytäntöjä tällaisille palveluille. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys olisi siis ihanteellisessa asemassa kehittääkseen standardeja tällaisille palveluille, joita tarjottaisiin joko pelkästään sen verkossa tai ainakin paljon parempi-laatusina sen verkossa, paitsi jos sen kilpailijat suostuvat tiettyihin ehtoihin. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys kykenisi absoluuttisen ja suhteellisen kokonsa ansiosta sanelemaan ehdot tällaiselle standardien tulevalle laadulle. Tämä vahvistetaan myös osapuolten omista vastauksissa. [...]*(50).

(150) MCI WorldComin ja Sprintin muodostaman yhdistelmän liikenteestä yli [40–80]* prosenttia pysyisi niiden verkon sisäisenä. Kaikissa muissa verkoissa sisäisen liikenteen osuus on enintään 32 prosenttia. Muut huipputasoin Internet-yhteydentarjoajat vaihtavat noin 20 prosenttia kokonaisliikenteestään yhdistyneen yrityksen kanssa, kun muiden huipputasoin yhteydentarjoajien kanssa vaihdettu liikenne olisi alle [0–5]* prosenttia yhdistyneen yrityksen kokonaisliikenteestä.

(151) IP-verkossa tapahtuvan puheensiirron, suorien videoneuvottelujen ja kehittyneiden sähköisen kaupankäynnin ratkaisujen kaltaiset keskeiset uudet Internet-liikennettä kasvattavat toiminnot ovat käytettävissä vasta silloin, kun palvelunlaadun asianmukainen taso voidaan saavuttaa kauttaaltaan niissä verkoissa, joiden läpi tällaiset palvelut kulkevat. Näin on asia QoS-palvelunlaadun (Quality of Service) tasolla, joka voidaan saavuttaa pitämällä kaikki liikenne ”verkossa” eli yhden ainoan verkon sisällä päästä päähän. [...]*(51) Lisäksi kun liikenne kulkee liikenteenvaihtopisteen läpi, luontaisena riskinä ovat pakettien katoaminen ja viiveet, jotka vaarantavat mahdollisuuden tarjota näitä palveluja. Sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen suuri verkonsisäisen liikenteen osuus kannustaa sitä huonontamaan yhdysliikennettä ja hillitsee sen halua tukea verkkojen välisiä QoS-standardeja, jotta se voisi lisätä oman verkkonsa houkuttelevuutta.

⁽⁴⁸⁾ Analoginen äänisignaali on muunnettava ensin digitaaliseksi signaaliksi, jotta se voitaisiin siirtää Internetissä. Digitalisoinnin jälkeen se puristetaan kokoon ja siirretään. Signaalin laatu riippuu niiden bittien lukumäärästä, joita on käytetty signaalin koodaamiseen.

⁽⁴⁹⁾ Paketinvälitys on tapa, jota käytetään datan siirtämiseen ympäri Internetiä. Paketinvälityksessä kaikki data jaetaan pienempiin paketteihin. Jokaisella paketilla on yksi osoite, josta se saapui, ja toinen osoite, johon se on menossa. Tämän avulla monista eri lähteistä peräisin olevat datapaketit voivat kulkea sekaisin samoissa linjoissa, ja ne voidaan lajitella ja suunnata matkan varrella eri reiteille. Tämän avulla Internet-yhteydentarjoajat (ja yhteyksien käyttäjät) voivat käyttää samoja linjoja samanaikaisesti.

⁽⁵⁰⁾ [...]*

⁽⁵¹⁾ [...]*

2. Kyky nostaa hintoja

- (152) Sulautuman seurauksena syntyvä yritys kykenee yhteiskokonsa ja suuren sisäisen liikenteensä ansiosta myös nostamaan asiakkaidensa yhteyksien suhteellista hintaa. Kilpailijat eivät voisi rajoittaa osapuolia, koska niiden uhkana olisi valikoiva yhteyksien huonontaminen. Yhdistynyt yritys pääsee ainutlaatuisen asemaan, jossa se voi valvoa sekä omien yhteyksiensä että kilpailijoidensa ja asiakkaidensa yhteyksien laatua. Tämä johtuu siitä, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys on yhteyksien hankkimisessa vain rajallisessa määrin riippuvainen kilpailijoistaan verrattuna muihin huipputason Internet-yhteydentarjoajiin.

3. Kyky pitää markkinat hallinnassa

- (153) Voitaisiin väittää, että koska ”jokainen tarvitsee maailmanlaajuisia yhteyksiä” ja koska myös sulautuman seurauksena syntyvä yritys on riippuvainen kilpailijoistaan tuon tavoitteen saavuttamiseksi, sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä ei olisi varaa käyttäytyä kilpailun vastaisesti. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys pääsee kuitenkin asemaan, jossa se voi pitää markkinat hallinnassa jo pelkästään uhkaamalla huonontaa valikoivasti kilpailijoidensa yhteyksiä. Tämän avulla se voi valvoa sekä nykyisiä että mahdollisia kilpailijoita ja myös asiakkaita näillä markkinoilla.

- (154) Verkko, joka ei ole määräävässä asemassa, tarvitsisi kilpailijoitaan ja niiden asiakaskuntaa liian paljon ottaakseen sen riskin, että sen tarjoamien yhteyksien laatua huononnetaan. Kahden samansuuruisen kilpailijan välisen liikenteen vaihtorajapinnan huononeminen olisi haitallista molemmille yhteydentarjoajille. Nämä molemmat verkot huomaisivat tarjontansa laadun huonontuneen siinä määrin, että niiden yhteydet olisivat riippuvaisia toisesta asianomaisesta verkosta. Molempien verkkojen asiakkaat reagoisivat tuollaiseen tarjonnan huonontumiseen todennäköisesti vaihtamalla yhteydentarjoajaa. Kahden verkon ollessa kooltaan epäsuhtaisia suurempi verkko on yhteyksien hankkimisessa vähemmän riippuvainen pienemmästä verkosta kuin pienempi verkko on suuremmasta. Yhteyksien huonontuminen vaikuttaisi siten enemmän pienempään verkkoon kuin suurempaan, koska pienempi verkko on maailmanlaajuisen yhteyksien hankkimisessa riippuvaisempi hallitsevasta verkosta kuin hallitseva verkko on pienemmistä verkoista.

- (155) Suurempi verkko huomaisi kuitenkin tarjoamiensa yhteyksien kilpailukyvyyn tulleen heikommaksi kuin muiden sellaisten verkkojen, joita ei ole huononnettu, paitsi jos huononnut on niin vähäinen, etteivät suuremman verkon asiakkaat voi sitä huomata, tai jos huononnusta tasoitavat tämän verkon tietyt edut (kuten sen absoluuttinen koko ja sen asiakkailtaan hankkimien yhteyksien määrä). Ei ole varmaa, että MCI WorldCom ja Sprint olivat kasvaneet ennen sulautumaa Internet-verkonsa koon puolesta niin suuriksi, että ne olisivat voineet huonontaa omaksi edukseen kilpailijoidensa kanssa tekemiään liikenteenvaihtoyhteyksiä. MCI WorldComin ja Sprintin Internet-toimintojen sulautuminen luo kuitenkin sellaisen tilanteen, jossa sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen verkko on absoluuttiselta kooltaan (sen osuus Internet-liikenteestä on [30–55]* prosenttia, ja sen sisäisen liikenteen osuus on yli [40–80]* prosenttia), ja se on suhteelliselta kooltaan

([useita]* kertoja suurempi kuin markkinoiden toiseksi suurin verkko) niin suuri, että se kykenee käyttäytymään aikaisemmista liikenteenvaihtokumppaneistaan riippumattomasti ja huonontamaan valikoivasti liikenteenvaihtokumppaniensa yhteyksien laatua. Jo pelkästään tällä tavalla huonontamisella uhkaaminen antaa sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle mahdollisuuden ohjata sekä markkinoilla tapahtuvaa teknistä kehitystä että kilpailijoiden hintoja.

- (156) Jos sulautuman seurauksena syntyvä yritys päättäisi vähentää kapasiteettia yksityisissä liikenteenvaihtopisteissä (jotka ovat tärkeimpiä yhdysliikennepisteitä huipputason yhteydentarjoajien välillä) tai jos se ei haluaisi lisätä kapasiteettia kysynnän mukaisesti, muut huipputason yhteydentarjoajat tai sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaat eivät tuntisi huonontumista välittömästi. Huononnut vaikuttaisi kuitenkin välittömästi toimen kohteena olevaan kilpailijaan ja sen asiakkaisiin. Kolmansien osapuolten, kilpailijoiden ja asiakkaiden sekä myös osapuolten sisäisten asiakirjojen mukaan asiakkaat vaativat korkeatasoista laatua. Siten huonontuneiden verkkojen asiakkaat reagoisivat tähän yrittämällä löytää vaihtoehdon huonontuneen verkon tarjoamille huonontuneille yhteyksille joko käyttämällä monia yhteyksiä ja/tai siirtymällä pois huonontuneesta verkosta.

- (157) Ensinnäkin komission tutkimus on osoittanut, että monien yhteyksien käytöllä pyritään vara- ja ylimääräisten yhteyksien sekä maailmanlaajuisen yhteyksien varmistamiseen. Komission tutkimus on osoittanut myös sen, että suora yhteys asiakkaisiin parantaa palvelun laatua (eli lyhentää liikenteen siirtoviiveitä ja pienentää datapakettien katoamisen riskiä). Siten sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkailla ei olisi mitään taloudellista kannustinta siirtää pääosaa liikenteestään huonontuneeseen verkkoon, kun ne kerran voivat jatkaa sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaina tämän tarjotessa niille suoria yhteyksiä ja suoran yhteyden laajempaan asiakaskuntaan. Sama perustelu pätee huonontuneen huipputason kilpailijan asiakkaisiin. Sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen ja sen kilpailijoiden tarjoamaa palvelun laatua verratessaan myös nämä asiakkaat huomaisivat, että niiden kannattaisi siirtää pääosa liikenteestään pois huonontuneesta verkosta sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen verkkoon. Lisäksi jo pelkkä uhka (mahdollisuus), että sulautuman seurauksena syntyvä yritys huonontaa myös muiden kilpailijoiden verkkoja, tarkoittaisi sitä, että huonontuneen verkon asiakkaat todennäköisesti valitsisivat sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen muiden kilpailijoiden asemasta, koska sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä on ylivoimaisesti laajin verkko, ja se kykenee takaamaan suoran yhteyden suurimpaan määrään asiakkaita. Tilanne olisi kuitenkin se, että jopa merkittävästä monien yhteyksien käytöstä huolimatta yhteyksien huononnut saisi liikenteen siirtymään muista huipputason verkoista määräävässä asemassa olevaan verkkoon ja kasvattaisi tämän etumatkaa muihin huipputason yhteydentarjoajiin palvelutavien asiakkaiden lukumääränä mitattuna. Lopputuloksena olisi todennäköisesti se, että aikaisemmasta huipputason kilpailijasta tulisi sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakas, koska se ei enää täyttäisi liikenteenvaihdon vaatimuksia.

- (158) Toiseksi, laajojen liikenteenvaihto- ja kauttakulkujärjestelyjen tekeminen aiheuttaisi kilpailijalle lisärasitteen, koska sen olisi tehtävä uusia sopimuksia. Tämä olisi sekä aikaa vievää että kallista. Ja vieläkin merkittävämpää on se, että yhteyksien palvelutaso (laatuso) heikkenisi vieläkin enemmän, koska liikenne ei kulkisi enää sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaille suoraan vaan sen olisi kuljettava muiden verkkojen kautta. Toisin kuin osapuolet väittävät, lukuisien välietappien kautta kulkeminen vaikuttaa suorituskyvyn laatuun ja aiheuttaa viiveitä (liikenteen siirtoviive kasvaa lukuisten välietappien myötä) [...]*(⁵²) [...]*. Tästä Sprintin lausunnosta huolimatta osapuolet kiistivät vastauksessaan välietappien lukumäärän ja tarjotun palvelunlaadun välisen suhteen. Kolmannet osapuolet toimittivat kuitenkin suullisessa kuulemistilaisuudessa todisteita, jotka poikkesivat täysin osapuolten väitteistä. Niiden mukaan huonontuneen verkon asiakkaat pitäisivät suurempaa verkkoa houkuttelevampana. Huonontuneen verkon olisi myös vaikeampaa saada menettämiensä asiakkaiden luottamus takaisin.
- (159) Lisäksi sulautuman seurauksena syntyvä yritys voisi huonontaa kilpailijoidensa (muiden huipputason yhteydentarjoajien) yhteyksiä, elleivät nämä hyväksy yhteyksien maksullisuutta (joko maksullista liikenteenvaihtoa tai kauttakulkuliikennettä). Asianomaisen kilpailijan olisi sitten siirrettävä nämä uudet maksut edelleen asiakkailleen ja näiden vuorostaan omille asiakkailleen. Asianomaisen kilpailijan asiakkaat reagoisivat yhteyksien kustannusten kasvuun vaihtamalla yhteydentarjoajaa tai siirtämällä suurimman osan liikenteestään toiselle huipputason verkantarjoajalle kustannustensa hillitsemiseksi. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys olisi verkkonsa koon (ja verkonsisäisten asiakkaidensa osuuden) ansiosta paras ja luonnollinen valinta näille asiakkaille.
- (160) Toimenpiteen kohteena olevan kilpailijan vaihtoehdot olisivat tässä jälkimmäisessä tilanteessa aivan yhtä rajalliset kuin jos se joutuisi kärsimään yhteyksiensä huononemisesta vähennetyin kapasiteetin takia. Kuten edellä 160 kappaleessa jo osoitettiin, huonontamalla valikoivasti kilpailijansa yhteyksiä sulautuman seurauksena syntyvä yritys olisi toimenpiteen kohteena olevan kilpailijan asiakkaiden luonnollinen valinta, koska sillä on jo nyt laajat suorat yhteydet asiakaskuntaan, joka on paljon laajempi kuin yhdelläkään sen kilpailijoista. Koska asiakkaat vaativat maailmanlaajuisia yhteyksiä ja palvelunlaatua, uudet asiakkaat reagoisivat samalla tavalla. Myös ne valitsisivat sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen mieluummin kuin muut kilpailijat samoista syistä.
- (161) Huonontuneen huipputason yhteydentarjoajan ainoana vastaiskumahdollisuutena olisi suostutella vain yhtä tarjoajaa käyttäviä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaita siirtymään omaan verkkoonsa, todennäköisimmin käyttämällä myös sitä yhteydentarjoajanaan, tai ryhtyä laajoihin uusiin liikenteenvaihto- ja kauttakulkujärjestelyihin pystyäkseen säilyttämään olemassa olevat asiakkaansa. Muutoin olisi todennäköistä, että nämä asiakkaat (tukkuasiakkaat tai suuret yritysasiakkaat) päättäisivät siirtää liikenteensä sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle tai ainakin käyttää myös sitä yhteydentarjoajanaan.
- (162) Vaikka yhteyksien huonontamisstrategian toteuttaminen huonontaisi sekä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen että asianomaisen kilpailijan palvelun laatua, kilpailija kärsisi tästä enemmän, koska sen asiakkaat menettäisivät yhteytensä suurempaan osaan Internetistä kuin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaat. Pienemmän verkon liikenne kärsisi tällaisesta strategiasta suhteellisesti enemmän (sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen liikenteestä [40–80]* prosenttia olisi sen sisäistä liikennettä, kun sen kilpailijoiden sisäisen liikenteen osuus taas on enintään 32 prosenttia). Pienemmät verkot ovat siten suhteellisesti riippuvaisempia sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä kuin tämä pienemmistä verkoista).
- (163) Lisäksi jos huonontuneen verkon asiakkaat päättäisivät pysyä huonontuneen verkon asiakkaina, näillä asiakkailla olisi enemmän perusteita monien yhteyksien käyttöön kuin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkailla, koska huonontunut verkko ei kykenisi tarjoamaan samanlaatuisia maailmanlaajuisia yhteyksiä. Koska huonontunut verkko on pienempi verkko, asiakkaan kannattaisi käyttää yhteydentarjoajanaan myös suurempaa verkkoa (eli sulautuman seurauksena syntyvää yritystä), koska tämä verkko voi taata hyvälaatuisen suoran yhteyden suurimpaan määrään asiakkaita. Huononnuksen seuraukset siis pahenisivat, koska sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkailla olisi toisen verkon asiakkaisiin verrattuna paljon paremmat mahdollisuudet korvata verkon ulkopuoliset palvelut tai sisältö verkonsisäisillä palveluilla tai sisällöllä. Tuloksena olisi siis se, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys saisi lisää asiakkaita ja liikennettä, kun huonontuneen verkon omistava kilpailija puolestaan menettäisi molempia.
- (164) Jos kuitenkin oletettaisiin, että huononnuksen takia sekä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen että huonontuneen verkon asiakkaat käyttäisivät yhtä todennäköisesti monia yhteyksiä, on hyvin todennäköistä, että huononnuksen hyödyttäisi silti sulautuman seurauksena syntyvää yritystä ja vahvistaisi tämän määräävää asemaa. Vaikka monien yhteyksien käyttö olisi laajaakin, huononnuksen saisi silti liikenteen siirtymään muilta huipputason yhteydentarjoajilta sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen verkkoon ja kasvattaisi tämän etumatkaa muihin kilpailijoihin niiden asiakkaiden lukumäärässä, jotka ovat siihen suorassa yhteydessä. Tämä sekä parantaisi sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinavoimaa että lisäisi sen tuloja. Siksi voidaan tehdä se päätelmä, ettei monien yhteyksien käyttö ehkäise mitenkään yhteyksien huonontamista.

(⁵²) [...]*

4. Mahdollinen kilpailu

- (165) Osapuolet ovat väittäneet vastauksessaan Yhdysvaltain tietoliikennekomissiolle⁽⁵³⁾, ettei sulautuma vaikuta Internet-runkoverkkoja toimittavien palveluntarjoajien väliseen terveeseen kilpailuun, koska laajentumisen ja markkinoille pääsyn esteet ovat mitättömät ja sulautuman osapuolten hallinnan ulkopuolella. On kuitenkin niin, että vaikka useat uudet markkinatoimijat ovatkin alkaneet tarjota Internet-yhteyksiä ja vaikka kapasiteettia onkin laajalti lisätty, huipputaso verkkokilpailuun ei ole edelleenkään tullut yhtään merkittävää toimijaa. Kaikki muutokset huipputaso toimijoissa (kuten Qwestin, Level 3:n, Global Crossingin ja AT&T:n markkinoille tulo) ovat tapahtuneet nykyisten verkkojen omistussuhteita muuttamalla, ei uusien verkkojen rakentamalla. Nämä määräysvallan muutokset eivät siksi muuta markkinoiden keskittyneisyyttä.
- (166) Koska yhdistyneiden verkkojen koolle on voitava vetää vertoja, jotta niiden kanssa olisi mahdollista päästä liikenteenvaihtosuhteeseen, mahdollisten uusien markkinatoimijoiden olisi varmistettava itselleen erittäin laaja osa Internet-liikenteen tulevasta kasvusta, jos ne haluavat täyttää liikenteenvaihdon vaatimukset. Asiakkaiden hankkimiseksi niiden olisi aluksi joka tapauksessa turvaututtava sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen. Vaikka uusi markkinatoimija saisikin merkittävän asiakaskunnan, sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen olisi vain ryhdyttävä mahdollista kilpailijaa vastaan samanlaisiin toimiin kuin nykyistekin kilpailijaa vastaan. Sitten se kykenisi estämään mahdollista kilpailijaa saavuttamasta liikenteenvaihtokumppanin asemaa uhkaamalla huonontaa sen yhteyksiä tai se kykenisi estämään mahdollisia kilpailijoita pääsemästä huipputaso toimijan asemaan asettamalla kauttakulkuliikenteen hinnat tarpeeksi korkealle voidakseen estää niitä rakentamasta riittäviä markkinaosuus. Tämä johtuu siitä, että pienemmät verkot (huipputaso tai muut) ovat maailmanlaajuisen yhteyksien hankkimisessa riippuvaisia sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä.
- (167) Vaikka mahdolliset kilpailijat yhdistäisivät voimansa, niiden asema ei olisi parempi kuin kenenkään muunkaan kilpailijan tai asiakkaan, koska niillä ei olisi varaa toimia ilman nykyisiltä huipputaso tarjoajilta hankittuja yhteyksiä sen varmistamiseksi, etteivät niiden asiakkaat siirry käyttämään toista yhteydentarjoajaa. Mahdolliset kilpailijat kohtaisivat tämän ongelman siitä riippumatta, ovatko ne Euroopasta vai muualta maailmasta. Lisäksi jokainen mahdollinen uusi markkinatoimija kilpailisi nykyisten huipputaso yhteydentarjoajien kanssa, jotka ovat uusien asiakkaiden houkuttelemisessa todennäköisesti yhtä aktiivisia voidakseen säilyttää huipputaso toimijan asemansa. Mahdolliset kilpailijat kohtaisivat siten kilpailua kahdelta suunnalta. Ensinnäkin nykyisiltä huipputaso yhteydentarjoajilta, jotka kilpailevat sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kanssa ja joiden on säilytettävä asiakaskuntansa voidakseen varmistaa, ettei niiden asema sulautuman seurauksena syntyvän

yrityksen liikenteenvaihtokumppanina vahingoitu. Toiseksi sulautuman seurauksena syntyvältä yritykseltä itseltään, jolla ei olisi mitään halua sallia mahdollisen kilpailijan horjuttaa määräävää asemaansa.

5. Asiakkaiden reaktiot

- (168) Kun otetaan huomioon se, kuinka tärkeää on olla yhteydessä yhdistyneisiin verkkoihin, myöskaan sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen omat asiakkaat eivät kykenisi vastaamaan hintojen korotukseen tai yhteyksien huonontamiseen. Kuten edellä 130 kappaleessa todettiin, MCI WorldComin asiakkaat hyväksyvät jo nykyisin hinnat, jotka ovat yli 20 prosenttia korkeammat kuin sen kilpailijoilla. Tämä johtuu siitä, että kokonaisuudella on jo nyt laaja suora ja välillinen asiakaskunta ja että se tarjoaa asiakkailleen palveluntasosta takuun (liikenteen siirtoviiveitä koskevan takuun).
- (169) Yksi eurooppalainen Internet-palveluntarjoaja totesi joutuvansa väistämättä vaihtamaan nykyiset huipputaso kauttakuluntarjoajansa ja ostamaan kauttakulkuliikennettä uudelta sulautuman seurauksena syntyvältä yritykseltä tai ainakin käyttämään myös tätä yhteydentarjoajana. Sen asiakkaat vaatisivat pienempien Internet-palveluntarjoajien toimittamien palvelujen ostamisen ehtona, että sillä on suora suhde sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaisiin. Komission tutkimus osoittaa siten, että jos asiakkaat eivät jo osta suurinta osaa kauttakulkuliikenteestään toiselta sulautuman osapuolista, ne loisivat suoran yhteyden sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen tämän laajan suoran ja välillisen asiakaskunnan vuoksi.
- (170) Jos sulautuman seurauksena syntyvä yritys päättäisi nostaa hintoja, asiakkaat voisivat yrittää vastata tähän strategiaan siirtymällä muihin verkkoihin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen voiman vastapainoksi. On kuitenkin niin, että elleivät asiakkaat voisi toimia yhtenä ryhmänä (eikä ole olemassa mitään todisteita siitä, että asiakaskunta olisi riittävän tiivis tämän mahdollistamiseen), yksikään yksittäinen asiakas ei ehkä haluaisi ottaa sitä riskiä, että siirtyisi toiseen verkkoon ja saisi mahdollisesti huonompaa palvelua, ilman mitään vakuutusta siitä, että riittävä määrä muita asiakkaita tekisi samoin. Se riski, että yhteydet sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen huononevat, olisi liian suuri. Lisäksi ne asiakkaat, joilla on yhteydet sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen, eivät mielellään siirtyisi pienempään verkkoon, koska ne kuitenkin olisivat täysien yhteyksien hankkimisessa välillisesti riippuvaisia sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä.
- (171) Osapuolten mukaan sisällönjakelupalvelujen (varsinkin peilauksen ja välimuistitalennuksen) kehitys parantaa www-sivustojen tarjoajien ja sisällöntarjoajien kaltaisten asiakkaiden neuvotteluvoimaa yhteydentarjoajiin nähden. Osapuolet väittävät, että asiakkaat voisivat helposti vaihtaa tarjoajaa tai siirtää osan liikenteestä omiin verkkoihinsa.

⁽⁵³⁾ Sprintin ja MCI WorldComin vastaus FCC:lle, Reply to Comments and Petitions to Deny Application for Consent to Transfer Control, 20.3.2000, s. 89.

- (172) Sisällönjakelupalvelujen tavoitteena on nopeuttaa sisällön jakelua asiakkaille rajoittamalla Internetissä vaihdetun liikenteen määrää. Ne eivät kuitenkaan poista sisällöntarjoajien tarvetta saada yhteys mahdollisimman moneen loppuasiakkaaseen. Siten on vaikea ymmärtää, minkälaisia vaikutuksia tällaisten palvelujen lisääntyneellä käytöllä voi olla yhteydentarjoajan valintaan. Jos laatu ratkaisee, asiakkaat haluavat edelleenkin valita sen yhdistyneen verkon, joka antaisi niille yhteyden vertaansa vailla olevaan osuuteen Internetistä. Komission tutkimuksen perusteella on myös selvää, että www-sisällöntarjoajat työskentelevät mieluummin sellaisen yhden ainoan tarjoajan kanssa, joka voi tarjota yhteispalvelin- tai Internet-palvelintointeita maailmanlaajuisesti monipuolisissa datakeskuksissa. Tämä yksinkertaistaa liikkeenjohtoa, laskutusta ja asiakkaiden kanssa tehtäviä sopimuksia. Koska sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä olisi laajin asiakaskunta, myös pelausta tai muita tekniikoita käyttävät sisällöntarjoajat tarvitsisivat kaikkien muiden asiakkaiden tavoin yhteyden näihin asiakkaisiin. Tämän jälkeen kilpailutilanne on sama kuin monien yhteyksien käytön yhteydessä.
- (173) Sulautuma luo siten "lumipalloilmiön", koska sulautuman seurauksena syntyvä yritys saa kaikkiin kilpailijoihinsa verrattuna paremmat mahdollisuudet ottaa tuleva kasvu uusien asiakkaiden muodossa haltuunsa, koska jokaista uutta asiakasta houkuttelee suora yhteys laajimpaan verkkoon ja sen asiakaskuntaan, kun kilpailijoiden tarjonta taas vaikuttaa asiakkaista jokseenkin epämieluisalta, mihin on syynä liikenteenvaihdon katkeamisen tai huononemisen uhka, jonka alaisena sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kilpailijoiden on jatkuvasti eletävä. Siten sulautuma tarjoaisi uudelle yritykselle tilaisuuden laajentaa edelleenkin markkinaosuuttaan.
- (174) Monien yhteyksien ja sisällönjakelupalvelujen käytön lisääntyminen ei muuta tätä tosiasiaa. Tällaisten tekniikoiden käytön lisääntymisestä huolimatta kaikki nykyiset ja uudet markkinatoimijat haluaisivat olla suorassa tai välillisessä yhteydessä sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen maailmanlaajuisen yhteyksien varmistamiseksi. Kun otetaan huomioon, että laajan asiakaskuntansa ja laajan ja ulottuvuudeltaan maailmanlaajuisen verkkonsa ansiosta sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinavoima kasvaa, sen enempää nykyisillä kuin mahdollisillakaan kilpailijoilla tai asiakkaila ei ole mitään mahdollisuuksia vastaiskuihin.
- päätellessään, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys olisi määrävissä asemassa.
- (176) Osapuolten mukaan komissio ei tosiaankaan ole ottanut huomioon, a) Internet-runkoverkon käyttöönottoon ja markkinoille pääsyyn tarvittavan ajan lyhyyttä eikä Internet-runkoverkon hoitamiseen ja rakentamiseen uponneita kustannuksia; b) että huipputaso yhteydentarjoajien asiakkaat ovat pitkälle kehittyneitä yrityksiä, joilla on pääsy markkinatietoihin ja jotka eivät todennäköisesti hyväksy minkäänlaista yhteyksien huonontamista; c) että innovaation asema on keskeinen yritetäessä pysyä korkealaatuisten palvelujen jatkuvasti kasvavan kysynnän vauhdissa; ja d) että asian kannalta merkityksellisille markkinoille on luonteenomaista epävaakaat markkinaosuudet.
- (177) On korostettava sitä, että osapuolten vastaus on vastoin kaikkia niitä huomautuksia, jotka Sprint teki WorldCom/MCI-sulautuman tarkastelun aikana. Sprint väitti tuolloin, että WorldComin ja MCI:n yhdistelmä johtaisi sellaiseen kokonaisuuteen, joka kykenisi absoluuttisen ja suhteellisen kokonsa ansiosta huonontamaan kilpailijoidensa (mukaan lukien Sprintin) liikenteenvaihtoyhteyksiä.

Markkinoille pääsyn esteet

- (178) Edellä 166 kappaleessa selitettiin, että määritellyille merkityksellisille markkinoille pääsyn esteet ovat korkeat. Komission tutkimus on osoittanut, että juuri nykyisellä huipputaso tarjoajalla on ehkä parhaat mahdollisuudet ottaa tuleva kasvu haltuunsa. MCI WorldCom on laajan verkkonsa sekä laajan asiakaskuntansa ja liikenteensä ansiosta kyennyt säilyttämään johtavan asemansa huolimatta markkinoiden lisääntyneestä kasvusta kahtena viime vuotena. Jotta uusi markkinatoimija voisi haastaa tämän aseman, se tarvitsee paitsi laajan verkon myös merkittävän asiakaskunnan. Ilman laajaa asiakaskuntaa ja liikennettä uusi markkinatoimija ei kykenisi hankkimaan liikenteenvaihtosopimuksia huipputaso yhteydentarjoajien kanssa.
- (179) Tämän takia osapuolet väittävät vastauksessaan väitetiedoksiintoon, ettei liikenteenvaihto ole markkinoille pääsyn este. Tämä väite perustuu kuitenkin siihen oletukseen, ettei Internet ole hierarkkinen, oletukseen, joka on ristiriidassa Sprintin ja komission tässä menettelyssä tekemien havaintojen kanssa. Huipputaso yhteydentarjoajat voivat säilyttää asemansa ainoastaan varmistamalla sen, että niillä on jatkossakin liikenteenvaihtosopimukset kaikkien muiden huipputaso verkkojen kanssa. Muutoin ne putoavat toissijaisen yhteydentarjoajan asemaan. Näin joka tapauksessa Sprint myönsi vastauksessaan komissiolle [...] (*⁵⁴).
- (175) Osapuolet väittävät väitetiedoksiintoon antamassaan vastauksessa, ettei komissio ole ottanut asianmukaisesti huomioon markkinaosuuksien lisäksi muita tekijöitä

Osapuolten vastaus

(⁵⁴) [...]*

Asiakkaiden reaktiot

- (180) Osapuolet väittävät, että yhteyksien huonontaminen toimisi vastoin tarkoitustaan Internetissä, jossa Internet-yhteyksien palveluntarjoajat kilpailevat korkealaatuisten yhteyksien tarjoamisen pohjalta. Yhteyksien huonontamisstrategia olisi yhtä vahingollista niin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kuin huonontuneiden verkkojenkin asiakkaille, ja tällaisen strategian loppuunviemisen edellyttämä aika saisi sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen menettämään markkinaosuuksia. Osapuolet väittävät myös, että tällainen huononnuks olisi helppo havaita.
- (181) Osapuolet väittivät myös, että jos sulautuman seurauksena syntyvä yritys ryhtyisi valikoiviin huononnustoimiin, tämä vaikuttaisi sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen enemmän kuin sen kilpailijoihin, koska asiakkaalla olisi vahva peruste siirtyä käyttämään sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asemesta tämän suurimpia kilpailijoita, koska ainoastaan nämä tarjoavat palvelua, joka ei ole huonontunut. Osapuolet väittivät, että sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kokonaislaatu olisi huonompi kuin kenelläkään sen kilpailijoista.
- (182) Komissio ei voi olla samaa mieltä tästä analyysistä. Kuten edellä 164 kappaleessa todettiin, jos sulautuman seurauksena syntyvä yritys hidastaisi yksityisten liikenteenvaihtopisteiden parantamista, tämä ei välttämättä vaikuttaisi merkittävästi sen omiin asiakkaisiin. Tästä on lisätodisteita osapuolten omissa vastauksissa komissiolle⁽⁵⁵⁾. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys voisi laajan asiakaskuntansa sekä verkkonsa kattavuuden avulla huolehtia palvelunlaadusta, koska asiakkaiden ei tarvitsisi välttämättä lähteä siitä verkosta, joka muussa tapauksessa lisäisi näiden asiakkaiden altistumista siirtoviive-, luotettavuus- ja yleisille suorituskykyongelmille.
- (183) Koska sulautuman seurauksena syntyvä yritys on vain vähäisessä määrin riippuvainen kustakin pienemmästä kilpailijastaan, mutta siitä itsestään tulee huomattava yhteyksien lähde jokaiselle näistä kilpailijoista, MCI WorldComin ja Sprintin tarjoama palvelunlaatu ei kärsisi merkittävästi valikoivasta yhteyksien huononnuksstrategiasta. Jos sulautuman seurauksena syntyvä yritys huonontaisi neljästä suurimmasta kilpailijastaan yhden yhteyksiä, tämä vaikuttaisi ainoastaan noin [0–10]* prosenttiin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kokonaisliikenteestä. Huononnuks vaikuttaisi kuitenkin yli [10–20]* prosenttiin kaikkien sen suurimpien kilpailijoiden siitä liikenteestä (verkon ulkopuolisesta liikenteestä), jota ne vaihtavat sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kanssa. Jos oletetaan, että tämä saisi kahden liikenteenvaihtokumppanin välisen yhteyden laadun heikentymään 50 prosenttia, tämä tarkoittaisi, että MCI WorldComin tarjoama palvelun laatu laskisi yhden prosenttiyksikön ja sen pienemmän kilpailijan palvelun laatu seitsemän prosenttiyksikköä.
- (184) Lisäksi yhdistyneen yrityksen verkkonsisäinen liikenne nousee noin [40–80]* prosenttiin sen runkoverkon kautta kulkevasta liikenteestä. Tämä tarkoittaa sitä, että sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaista
- kuka tahansa voisi päästä [40–80]* prosenttiin Internet-tilasta käyttämättä liikenteenvaihtoyhteyksiä. [40–80]* prosenttia palvelun laadusta olisi joka tapauksessa suojassa yhteyksien huonontamiselta. Olisi pantava merkille, että ilmoituksen tehneet osapuolet ovat kiistäneet verkkonsisäisen liikenteen merkityksen sellaisena kuin komissio on sen mitannut. Niiden mielestä verkkonsisäiseen liikenteeseen tulisi kuulua ainoastaan se liikenne, joka on vaihdettu sulautuman osapuolten loppuasiakkaiden välillä eikä Internet-yhteyksien jälleenympäristöjen välillä, jotka sattuvat olemaan MCI WorldComin ja Sprintin asiakkaita. Tämä väite ei kestä lähempää tarkastelua, koska tärkeää on se, että sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaat saisivat suoran yhteyden [40–80]* prosenttiin Internet-tilasta kulkematta liikenteenvaihtoyhteyden kautta. Liikenteenvaihtosuhteen huononnuks ei vahingoittaisi tätä pääsyä [40–80]* prosenttiin Internet-tilasta.
- (185) Internet-liikenteen nopea kasvu antaisi sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle mahdollisuuden toteuttaa yhteyksien huononnuksstrategiaansa keskittymällä oman verkkonsa kehittämiseen ja omiin asiakkaisiinsa sen sijaan, että se parantaisi yhteyksiä kilpailijoihinsa. Tämä on totta erityisesti sen takia, että MCI WorldComilla ja Sprintillä on laaja asiakaskunta verrattuna sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kilpailijoihin. Jos, kuten osapuolet väittävät, tämä olisi helposti asiakkaiden huomattavissa, niin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen nykyiset asiakkaat, sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kilpailijoiden asiakkaat kuin uudet asiakkaatkin olisivat halukkaampia valitsemaan MCI WorldComin tärkeimmäksi yhteydentarjoajakseen. Tämä pätee todennäköisesti erityisen hyvin niihin suuriin asiakkaisiin, jotka ovat tekemisissä sellaisten Internet-palveluntarjoajien ja sisällöntarjoajien kanssa, joiden on huolehdittava hyvälaatuisista yhteyksistä niiden sivustoille ja asiakkaisiin. Hyvin asioista perillä olevat asiakkaat reagoivat yhteyksien huonontamiseen todennäköisesti nopeammin kuin muut asiakkaat. Niillä olisi myös vähemmän asioista tietäviä asiakkaita paremmat mahdollisuudet ymmärtää ne edut, jotka ne saisivat suorista yhteyksistä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen laajaan asiakaskuntaan.
- (186) Osapuolet ovat väittäneet vastauksessaan, että monien yhteyksien käytöllä voidaan välttää yhteyksien huononnuks. Osapuolten mukaan asiakas voisi helposti korvata huonontuneen yhteyden käyttämällä suoraa yhteyttä, joka ohittaisi huonontuneen liikenteenvaihtoyhteyden.
- (187) Kuten edellä 36 kappaleessa kuitenkin jo todettiin, monien yhteyksien käyttö ei välttämättä estä liikennettä kulkeutumasta sellaiseen verkkoon, jonka yhteys on huonontunut. Lähtevän liikenteen polkuun voidaan jossakin määrin vaikuttaa huonontuneen verkon käytön välttämiseksi. Paluuliikennettä ei kuitenkaan olisi mahdollista säädellä mitenkään merkittävästi. Tässä tilanteessa asiakas todennäköisesti valitsee turvallisimman vaihtoehdon ja ohittaa huonontuneen liikenteenvaihtopisteen yhdistämällä pienemmän yhteydentarjoajan

⁽⁵⁵⁾ [...]*.

asemesta suoraan sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen, koska tämän avulla se voisi ohjata yhteydet sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakaskuntaan. Jos asiakas päättäisi käyttää myös toista yhteydentarjoajaa, tämä yhteys olisi todennäköisesti toissijainen sen sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kanssa tekemään sopimukseen nähden ja käytössä varayhteytenä, kun MCI WorldComin ja Sprintin yhdistelmä olisi pääasiallinen yhteydentarjoaja.

(188) Osapuolet väittivät, että kauttakulkuliikenteen hintojen korotusmahdollisuus palvelun huononnuksen lisäksi vain kiihdyttäisi asiakkaiden pako sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä muihin huipputasoisten yhteydentarjoajiin, jotka tarjoaisivat parempaa laatua edullisemmin.

(189) Osapuolet olettavat väitteessään, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys soveltaisi tätä strategiaa sokeasti ja umpimähkään. Osapuolet kuitenkin kykenevät kohdentamaan palvelun huonontamisen ja/tai hinnankorotuksen mahdollisiin kilpailijoihin, jotka haluaisivat päästä markkinoille. Kuten komission tutkimus todistaa, mahdollinen kilpailija ei kykenisi pysymään kilpailukykyisenä (ja tarjoamaan yleisiä yhteyksiä) hankkimatta yhteyksiä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkailta. Jos mahdollinen kilpailija ei osta kauttakulupalveluja sulautuman seurauksena syntyvältä yritykseltä, sen olisi ryhdyttävä tämän kanssa liikenteenvaihtoon tai tultava tämän asiakkaaksi. Ei ole kuitenkaan selvää, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys suostuisi liikenteenvaihtosuhteeseen. Vaihtoehtoisesti nykyiset asiakkaat voitaisiin saada hallintaan uhkaamalla niitä joko palvelun huonontamisella tai hintojen korotuksella. Kun otetaan huomioon mahdollisten kilpailijoiden ja asiakkaiden riippuvuus sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä, tätä strategiaa voitaisiin soveltaa tehokkaasti kohdeyrityksiin ilman mitään merkittävää vaaraa sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen omalle markkina-asetalle. Toisin sanoen on äärimmäisen epätodennäköistä, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys korottaisi hintojaan tai huonontaisi yhteyksiään kauttaaltaan saadakseen markkinat hallintaansa.

(190) Lisäksi laaja asiakaskunta yhdessä laajan verkon kanssa antaa yhteydentarjoajalle mahdollisuuden ylläpitää korkeampaa standardien laatua kuin pienempi verkontarjoaja, koska asiakkaiden olisi lähdettävä sellaisesta verkostaan, mikä lisäisi näiden asiakkaiden altistumista siirtoviive-, luotettavuus- ja yleisille suorituskykyongelmille.

Innovaation vaikutus

(191) Osapuolet väittivät myös väitetiedoksiintoon antamassaan vastauksessa, että sekä asiakkailla että loppukäyttäjillä on mahdollisuus ohittaa huonontuneet liikenteen-

vaihtopisteet välimuistitalennuksen ja muiden tallennustekniikoiden kaltaisten uusien tekniikoiden avulla.

(192) Komissio ei ole samaa mieltä tästä näkemyksestä, koska se pitää paikkansa ainoastaan rajallisessa määrin. On totta, että näitä tekniikoita käytetään yhä enemmän liikenteen ruuhkautumisen ja siirtoviiveiden torjumiseen. Niitä ei voida kuitenkaan käyttää kaikenkattavaan sisällytykseen. Sitä paitsi liikenteen on silti kuljettava huipputasoisten yhteydentarjoajien kautta täydellisten yhteyksien varmistamiseksi. Joka tapauksessa myös huipputasoisten yhteydentarjoajat käyttävät joitakin näistä tekniikoista helpottaakseen liikenteen ruuhkautumista ja tuodakseen sisällön lähemmäksi asiakkaitaan.

(193) Osapuolet ovat kiistäneet sen, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys kykenisi ohjaamaan teknistä kehitystä. Osapuolten mukaan kukaan yksittäinen Internet-palveluntarjoaja ei kykenisi määräämään Internet-verkkoja koskevista standardeista.

(194) Koska innovaatiolla tulee kuitenkin olemaan yhä tärkeämpi merkitys Internetin tulevassa kehittämisessä, määräävässä asemassa oleva toimija, jolla on laaja asiakaskunta, saa parhaat mahdollisuudet määrätä innovaation tahdin. Määräävässä asemassa olevan toimijan tietyntoiminnan toimittamiseen käyttämästä tekniikasta tulisi käytännössä standardi, koska kaikki tämän hallitsevan yrityksen asiakkaat olisivat ottaneet käyttöön johtavan toimijan valitseman tekniikan.

Markkinaosuusien epävakaisuus

(195) Osapuolet ovat väittäneet myös, että markkinaosuudet olisivat epävakaita. Kuten markkinaosuuslaskemista käsittelevässä osassa kuitenkin kuvattiin, MCI WorldComin markkinaosuus on osoittautunut huomattavan vakaaksi menettelystä toiseen. Muista markkinatoimijoista AT&T:n markkinaosuus on kasvanut ja kaikkien muiden kilpailijoiden puolestaan laskenut.

Päätelmä

(196) Edellä esitetystä seuraa, että ilman muutoksia ilmoitettu keskittymä johtaa sellaiseen yritykseen, joka on absoluuttiselta kooltaan (yli [35–45]* prosenttia markkinoista) ja suhteelliselta kooltaan ([useita]* kertoja suurempi kuin sen lähin kilpailija) niin suuri, että se voi käyttäytyä riippumattomasti kilpailijoista ja asiakkaista. Esimerkiksi se kykenee korottamaan asiakkailta perittäviä hintoja tai määräämään omat standardinsa teollisuudenalan käytettäväksi. Yhdistyneen yrityksen kyky heikentää kilpailijoidensa palvelunlaatua milloin tahansa huonontamalla yhteyksiä valikoivasti antaa sille mahdollisuuden pitää markkinat hallinnassaan. Siksi voidaan päätellä, että ilmoitettu liiketoimi johtaa joko määräävän aseman syntymiseen tai sen vahvistumiseen huipputasoisten tai yleisten Internet-yhteyksien markkinoilla.

MAAILMANLAAJUISET TELEPALVELUT

Markkinoiden nykyiset piirteet**a) Kilpailutekijät**

- (197) Maailmanlaajuisia telepalveluja tarjotaan räätälöityinä monikansallisille yrityksille. Näiden palvelujen suuren teknisyyden takia markkinoille ovat luonteenomaisia tarjouskilpailut, joita asiakkaat järjestävät ja joissa nämä pyytävät tarjouksia maailmanlaajuisien telepalvelujen tarjoajilta.
- (198) Uskottavuutensa varmistukseksi tarjouksen tekijän on täytettävä korkeat laatuvaatimukset (esimerkiksi todistettava verkkonsa maailmanlaajuinen ulottuvuus, verkkonsa luotettavuus, myynti- ja teknisen henkilöstönsä riittävyys verkon tukemiseksi ja tarjotun palvelun mahdollisten vikojen korjaamiseksi jne.). Käsitukset tuotemerkistä ja laadusta näyttävät myös olevan keskeinen osa kilpailua. Se, että tarjoajalla jo on suuri määrä maailmanlaajuisien telepalvelujen asiakkaita ja myös joitakin merkittäviä asiakasyrityksiä, näyttää olevan asiakkaiden mielestä ratkaisevaa näiden päättäessä, onko tarjouksen tekijä uskottava. Asiakkaat vahvistivat, että hinta on merkityksellinen asia vasta tarjouskilpailun toisessa vaiheessa, kun palvelunlaadun riittävyys jo on varmistettu.
- (199) Markkinatutkimus on osoittanut, että tällaisiin tarjouskilpailuihin osallistuminen on kallista ja vaatii runsaasti aikaa ja voimavaroja. Aikaisempien tarjouskilpailujen tuntemus on merkittävä etu kilpailukykyisen tarjouksen tekemiseksi, koska se tarjoaa korkeatasoista tietoa viimeaikaisista markkinahinnoista ja kilpailijoiden tarjouksentekotavoista. Tällaisten tietojen avulla markkinatoimija voi varmistaa, että ensimmäisessä vaiheessa tarjottu hinta on mahdollisen asiakkaan mielestä hyväksyttävissä rajoissa, ja tarkentaa sitten hintaa neuvotte- lujen toisessa vaiheessa.

b) Markkinoille pääsyn esteet

- (200) Ilmoituksen tehneiden osapuolten mukaan maailmanlaajuisien telepalvelujen markkinoille pääsyn esteet ovat matalat. Sekä ilmoituksen tehneiltä osapuolilta että kolmansilta osapuolilta saatu todistusaineisto antaa kuitenkin ymmärtää, ettei asia ole niin. Tarjouksenteon kustannukset voivat vaihdella muutamasta tuhannesta dollarista jopa yli 500 000 dollariin joissakin tarjouksissa. Koko tarjouskilpailun loppuun saattaminen voi kestää jopa vuoden ja edellyttää palveluntoimittajalta

huomattavan suurta henkilöstöä. Niinpä markkinoille osallistuminen johtaa korkeisiin uponneisiin kustannuksiin. Erään kolmannen osapuolen mukaan todellisen maailmanlaajuisen toimijan voi odottaa saavan vuosittain muutamia satoja monimutkaisia ja paljon useampia yksinkertaisempia ehdotuspyyntöjä. Tarjouskilpailujen määrän ja taajuuden sekä niistä jokaiseen osallistumisen aiheuttamien kustannusten perusteella näyttää siltä, että maailmanlaajuisien telepalvelujen markkinoille pääsyn kustannukset ovat korkeat. Vaikka uusi markkinatoimija olisikin valmis kantamaan tarjouksenteosta aiheutuvat uponneet kustannukset, sen on lisäksi selviydyttävä vaikeuksista, joita aiheutuu siitä, ettei sillä ole asiakas- kuntaa, jonka avulla se voisi vakuuttaa asiakkaan siitä, että se on uskottava haastaja markkinoilla. Tämä edellyttää organisaatiolta sellaista tuki- ja myyntihenkilöstöä, jolla on kokemusta ehdotuspyyntöä koskevan tarjouksen toteuttamisesta.

- (201) Erään kolmannen osapuolen mukaan markkinoille pääsemiseksi on valittava, rakentaako vuokralinjoihin perustuva verkko, joka on nopea pystyttävä mutta kalliimpi vaihtoehto, vai perustaako oma verkko, jonka avulla voidaan hallita tulevia kustannuksia mutta jonka käyttöön saaminen kestää kauemmin. Markkinoille pääsy on siksi kahdella tapaa vaikeaa: uudet markkinatoimijat, jotka olettavat voivansa päästä tarjouskilpailun toiseen vaiheeseen ja jotka haluavat päästä markkinoille nopeasti, eivät voi vuokralinjoihin turvautuessaan vetää kustannuksissa vertoja markkinoilla jo toimiville tarjoajille, joiden verkot ovat jo vakiintuneet, kun uuden verkon rakentaminen taas pitkittää lisää yrityksen pääsyä markkinoille. On myös pantava merkille, että Equant, joka on yksi markkinatoimijoista, ilmoitti äskettäin aikovansa nyt rakentaa oman verkkonsa kuituliitännän vuokrauksen asemesta. Asiakkaat ovat myös selittäneet olevansa mieluummin tekemisissä toiminneperustaisten tarjoajien kanssa, koska verkon perustana olevat kaapelit ovat tällaisten tarjoajien suorassa hallinnassa, ja siksi nämä pystyvät paremmin valvomaan tarjontansa laatua.
- (202) [...] Jos Sprintin kaltaiselta vahvalta yritykseltä menisi sulautuman kariutuessa niin kauan Yhdysvaltain ulkopuolisen liiketoimintansa rakentamiseen, uusien markkinatoimijoiden tehtävä olisi ilman Sprintin Yhdysvaltain verkkoa, tuotekuvaa ja laajaa asiakaskuntaa vieläkin suu- rempi.

(203) [...]*

(204) [...]*(⁵⁶).

(⁵⁶) [...]*

- (205) Lopuksi, edelliset kappaleet osoittavat, että uusien toimijoiden markkinoille pääsyn esteet ovat korkeat, toisin kuin ilmoituksen tehneet osapuolet ovat vastauksissaan väittäneet. Merkittävän markkina-aseman saavuttamiseksi uusien markkinatoimijoiden on tehtävä tarjouksia huomattavasta määrästä sopimuksia, mikä on kallista. Tällaisten sopimusten voittamiseksi näillä yrityksillä on oltava valmiina verkko, joka täyttää asiakkaiden ehdotuspyynnöissä asettamat vaativat ehdot, voidakseen päästä tarjouskilpailun toiseen vaiheeseen, ja tämän verkon on yleensä oltava kattava, jotta voitaisiin täyttää asiakkaiden tarpeet ja pitää palvelujen tarjoamisen kustannukset alhaisina. Vaikka uudet markkinatoimijat kykenisivätkin täyttämään nämä tarpeet, niiltä kuitenkin puuttuisi nykyisten markkinatoimijoiden kokemus tarjouskilpailuista. Tämän tarjouskilpailukokemuksen avulla uudet markkinatoimijat voisivat kerätä tietoa kilpailijoiden aikaisemmista hinnoista, todennäköisistä kustannuksista ja tarvittavista toimista, joiden avulla ne voisivat kilpailla tehokkaasti.
- c) Markkinatoimijat**
- (206) Markkinoilla oli ennen sulautumaa kolme päätarjoajaa, joilla oli muutamia pienempiä kilpailijoita. Kolme päätarjoajaa olivat Concert-liittouma (johon kuuluivat BT ja AT&T sekä näiden yhdessä hallitsema tytäryhtiö Concert), MCI WorldCom ja Global One Alliance (johon kuuluivat France Télécom, Deutsche Telekom, Sprint ja näiden yhdessä hallitsema tytäryhtiö Global One). Näillä kolmella tarjoajalla oli merkittävä joukko asiakkaita. Ne kykenivät vastaamaan suurimpaan osaan asiakkaiden esittämistä ehdotuspyynnöistä ja tarjoamaan kaikenlaisia maailmanlaajuisia telepalveluja. Pienemmät toimijat, joihin kuuluivat Cable & Wireless ja Equant, kykenivät osallistumaan vain muutama tarjouskilpailuun ja voittivat harvoin merkittäviä tarjouskilpailuja, eivätkä ne välttämättä voineet tarjota kaikkia palveluja. Kolmen päätoimijan yhtenä tärkeänä kilpailuetuna oli se, että ne saattoivat hyvin moniin tarjouskilpailuihin osallistumalla (tarjouskilpailuja on vuosittain muutamia satoja) kerätä runsaasti tietoa useimpien kysytyjen maailmanlaajuisien telepalvelujen kustannuksista ja hinnoittelusta.
- (207) Komissio totesi BT/AT&T-päätöksessä, että maailmanlaajuisien telepalvelujen markkinoilla oli rajallinen määrä jo olemassa olevia tai mahdollisia kilpailijoita. Markkinoiden mahdollisiin kilpailijoihin kuuluivat BT/Concert, AT&T/AUCS/Unisource/WorldPartners, GlobalOne, Equant, Cable & Wireless sekä muita mahdollisia paikallisia ja tietotekniikkayrityksiä. Samassa päätöksessä komissio totesi kysynnästä, että markkinoilla oli pieni määrä yrityksiä, jotka erät maailmanlaajuisien telepalvelujen asiakkaat sanoivat aina voivansa ottaa huomioon ehdotuspyynnön esittäessään (BT/Concert, AT&T/AUCS/Unisource/WorldPartners, Global One, Equant ja Cable & Wireless) ⁽⁵⁷⁾.
- (208) Kolmansien osapuolten asiakkaiden toimittamat tiedot, jotka koskivat niiden edellisenä vuonna maailmanlaajuisien telepalvelujen hankkimisesta tekemiä tarjouksia, vahvistivat sen, että yleensä juuri nuo samat harvat toimittajat tekivät tarjouksia sopimuksista, nimittäin Equant, MCI WorldCom, BT, AT&T, C&W ja GlobalOne.
- (209) Osapuolet eivät täsmennä ilmoituksessaan, mitkä yritykset ovat markkinoilla ja mitkä niiden ulkopuolella. Sen sijaan ne vertaavat komission BT/AT&T-päätöksessä tekemää arviota Yhdysvaltain tietoliikennekomissio FCC:n samasta liiketoimesta tekemään arvioon ⁽⁵⁸⁾. FCC:n tekemässä päätöksessä tunnistettiin muutamia muita yrityksiä, jotka ovat nousemassa merkittäviksi maailmanlaajuisien telepalvelujen tarjoajiksi. Näihin yrityksiin kuuluivat Regional Bell Operating Companies (RBOC) ja "uudet kauttakulkuoperaattorit", kuten Qwest, IXC ja Level 3 sekä Global Crossing/Frontier, GTS (joka osti Esprit Telecomin vuonna 1999) ja Colt. Osapuolet tarkastelevat ilmoituksessaan ainoastaan mahdollista kilpailua, ne eivät kiistä BT/AT&T-päätöksessä esitettyä nykyisten kilpailijoiden luetteloa. Muissa komissiolle toimittamissaan asiakirjoissa osapuolet tunnistivat myös muita markkinatoimijoita, kuten Deutsche Telekom, Infonetin, Telecom Italian ja Telefónican.
- (210) Osapuolten väitteet siitä, että olemassa on suuri määrä mahdollisia kilpailijoita, jotka voisivat päästä helposti markkinoille, ovat ristiriidassa sekä niiden omien vastausten että komission tutkimuksen kanssa, jotka molemmat vahvistavat BT/AT&T-asiassa tehdyn analyysin.
- (211) MCI WorldCom totesi BT/AT&T-menettelyn yhteydessä, jossa käsitellyt tuotteet vastasivat nykyisessä asiassa käsiteltäviä tuotteita, antamassaan vastauksessa ⁽⁵⁹⁾, että:[...]* ⁽⁶⁰⁾[...]*.
- (212) Lisäksi komissiolle tutkimuksen aikana toimitetuissa asiakirjoissa ⁽⁶¹⁾, [...]*.
- (213) BT/AT&T-toimenpiteen hyväksyessään komissio käytti suppeinta mahdollista markkinoiden määritelmää analysoidakseen toimenpiteen mitä tarkimmin. Vaikkeivät ilmoituksen tehneet osapuolet kiistäneetkään merkittävästi markkinoilla toimivien kilpailijoiden lukumäärää, on välttämätöntä selvittää, ovatko markkinatoimijat muuttuneet sitten viime vuoden ja arvioida tämän toimenpiteen vaikutusta.

⁽⁵⁸⁾ CO-lomake, sivu 39.

⁽⁵⁹⁾ 23. marraskuuta 1998 annettu vastaus komission esittämään tietopyyntöön.

⁽⁶⁰⁾ Eli BT/AT&T/Concert.

⁽⁶¹⁾ [...]*.

⁽⁵⁷⁾ BT/AT&T-sulautuman loppuun saattamisen jälkeen WorldPartners-liittouma on käytännöllisesti katsoen kadonnut, ja Unisource on sulautettu AUCS:n sisältämään Infonetiin.

(214) Kuten BT/AT&T-päätöksessä ennakoitiin, Unisource ei enää ole olemassa entisessä muodossaan ja WorldPartners-liittouma näyttää olevan nykyisin kuolemaisillaan. AUCS, entinen AT&T-Unisourcen yhteisyritys, on nyt osa Infonetia. Jotkin monikansalliset yritykset ovat todenneet AUCS/Infonetin olevan kilpailija joissakin tarjouskilpailuissa. Lisäksi eräs toinen yritys totesi AUCS/Infonetin tehneen tietyissä tarjouskilpailuissa tarjouksia, mutta pääasiassa eurooppalaisille pk-yrityksille eikä todelliselle maailmanlaajuiselle toimijalle. Tämän vahvistavat myös markkinoilla toimivien yritysten toimittamat tarjouskilpailujen voitto- ja häviötiedot, ja niiden mukaan Infonet näyttää kilpailleen erittäin harvoin niistä sopimuksista, joista komissiolle toimitettiin tietoja.

(215) Komissio on myös tutkinut useita muita sellaisia mahdollisia uusia markkinatoimijoita, jotka ilmoituksen tehneet osapuolet ovat tunnistaneet. Kuten edellä esitettiin, näihin kuuluvat Regional Bell Operating Companies (RBOC), Qwest, Global Crossing/Frontier, IXC, Level 3, GTS (joka osti Esprit Telecomin vuonna 1999) ja Colt. Komissio pani kuitenkin väitetiedoksiannossaan merkille, ettei yksikään näistä yrityksistä, jäljempänä 216 kappaleessa käsiteltävää Qwestiä lukuun ottamatta, ollut näkyvästi esillä tärkeimpien toimittajien esittämässä tarjouskilpailujen voitto- ja häviöluetteloissa eivätkä myöskään komission kysymyksiin vastanneiden asiakkaiden arvioissa. Monet edellä mainituista yrityksistä näyttivät tosiaankin olevan joillekin asiakkaille tuntemattomia, koska niiden kohta mahdollisten kilpailijoiden taulukossa oli joko jätetty tyhjäksi tai varustettu kysymysmerkillä. Lisäksi MCI WorldComin ja Sprintin toimittamassa sisäisessä analyysissä ei tunnistettu yhtäkään edellä mainituista yrityksistä, Qwestiä lukuun ottamatta, vakavasti otettavaksi kilpailijaksi datamarkkinoilla: mikäli niitä oli pidetty kilpailijoina, ne oli koottu analyysissä luokan ”muut” alle. Lopuksi, Yankee Groupin, merkittävän televiestintäalan konsultointiyrityksen, toimitusjohtaja Berge Ayvazian kuvasi kahta kilpailijaa sanoilla ”Qwestin ja Level 3:n kaltaiset toissijaiset kilpailijat”⁽⁶²⁾.

(216) Kuten edellä 215 kohdassa mainittiin, Qwest on ilmoituksen tehneiden osapuolten tunnistamista mahdollisista kilpailijoista vakuuttavin mahdollinen tulokas maailmanlaajuisien telepalvelujen markkinoille. MCI WorldComin ja erään kolmannen osapuolen toimittamien tarjouskilpailuja koskevien voitto- ja häviötietojen mukaan Qwestiä aletaan pitää joissakin tarjouksissa kilpailijana. [...]*(⁶³) [...]*. Lisäksi, kuten osapuolet näillä markkinoilla toimivia mahdollisia kilpailijoita koskevassa analyysissään tunnistivat, Qwestillä on yhteisyritys KPN:n kanssa, jolla on Euroopassa merkittävää omaisuutta ja asiantuntemusta pitkän matkan kuituverkkojen

alalla. Siksi kaikista mahdollisista uusista toimijoista, joita markkinoille on tullut BT/AT&T-päätöksen jälkeen, Qwest näyttää olevan uskottavin.

(217) Edellä esitetystä näytöstä huolimatta ja koska markkinatoimijoiden lukumäärästä on eriäviä tulkintoja, komissio laajensi tätä analyysia varten näkemystään markkinatoimijoista ja oletti, että jotkin marginaalisista toimijoista ovat markkinatoimijoita. Sen jälkeen arvioitiin, voiko näillä olla merkityksellistä vaikutusvaltaa markkinoiden tärkeimpiin toimijoihin keskittymisen jälkeen (MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma⁽⁶⁴⁾) vai pääsevätkö sulautuman jälkeiset kaksi tärkeintä toimijaa määrävään asemaan joko yksinään tai yhdessä.

(218) Sekä MCI WorldCom että Sprint esittivät menettelyn aikana komissiolle antamissaan vastauksissa tietoja arvioistaan, jotka ne olivat tehneet markkinatoimijoista näiden markkinoilla tarjoamien palvelujen perusteella. Tietojen perusteella saatiin seuraavat kokonaistulokset:

Yritys	MCI WorldComin kanta		Sprintin kanta	
	Tarjottujen palvelujen lukumäärä	Arvio (välillä 1 (paras) ja 5 (huono))	Tarjottujen palvelujen lukumäärä	Arvio välillä 1 (paras) ja 5 (huono))
MCI WorldCom	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Sprint	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Concert	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
AT&T	[...]*	[...]*	—	—
BT	[...]*	[...]*	—	—
GlobalOne	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Cable & Wireless	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Equant	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Qwest/KPN	—	—	[...]*	[...]*
Infonet	—	—	[...]*	[...]*
SBC	—	—	[...]*	[...]*

⁽⁶²⁾ <http://www.yankee.com/webfolder/yg21a.nsf/yankeetoday/A+View+From+the+Top.+Our+President+and+CEO,+Berge+Ayvazian+discusses+the+proposed+merger+of+MCI+WorldCom+and+Sprint>.

⁽⁶³⁾ [...]*

⁽⁶⁴⁾ Eli Concert itse yhdessä emoyhtiöidensä AT&T:n ja BT:n kanssa.

Yritys	MCI WorldComin kanta		Sprintin kanta	
	Tarjottujen palvelujen lukumäärä	Arvio (välillä 1 (paras) ja 5 (huonoin))	Tarjottujen palvelujen lukumäärä	Arvio välillä 1 (paras) ja 5 (huonoin))
Deutsche Telekom	—	—	[...]*	[...]*
France Télécom	—	—	[...]*	[...]*

- (219) Edellä oleva analyysi, joka perustuu osapuolten näkemykseen palveluvalikoimasta, osoittaa, että sekä MCI WorldCom/Sprint että Concert-liittouma tarjoavat sulautuman jälkeen täyden valikoiman palveluja. Jotkin muut tarjoavat valikoimaltaan samanlaisia palveluja, mutta niillä ei ilmoituksen tehneiden osapuolten näkemyksen mukaan ole markkinoilla yhtä hyvää palvelukokonaisuutta.

Keskittymän vaikutus

- (220) Komissio totesi BT/AT&T-päätöksessä, että markkinaosuudet (39–47 prosenttia – katso BT/AT&T-päätöksen 106–108 kappale) eivät itsessään osoittaneet yhden ainoan yrityksen määräävän aseman syntymistä. Tämä johtui siitä, että Concert-liittoumalla oli huomattavia kilpailijoita, kuten Sprint/GlobalOne ja MCI WorldCom sekä vähäisemmässä määrin Equant ja C&W, joiden havaittiin kykenevän kilpailemaan tasaväkisesti yhteisyrityksen kanssa. Näiden toimijoiden todettiin yhdessä luovan kilpailupainetta ilmoituksen tehneille osapuolille kilpailtaessa asiakkaan sopimuksesta. Itse asiassa ne takasivat asiakkaille, että tarjouksentekijöitä olisi riittävästi kilpailun säilymisen varmistamiseksi. Tämä johtui joko siitä, että asiakas pyysi tarjouksia myös näiltä toimijoilta, tai siitä, että osapuolet tiesivät, että kokeneiden asiakkaiden kanssa tekemisissä ollessaan ne eivät voisi sanella ehtojaan, koska silloin asiakas esittäisi ehdotuspyyntönsä myös muille mahdollisille tarjoajille.
- (221) Tilanne on ilmoitettua keskittymää luotaessa se, että GlobalOne-liittouma on menettänyt kaksi jäsenistään, millä on kahtalainen vaikutus kilpailuun. Ensinnäkin kun Sprint sulautuu MCI WorldCom -yhtymään, joka on GlobalOnen välitön kilpailija, GlobalOne menettää jakelukumppaninsa ja siten läsnäolonsa Yhdysvalloissa. Toiseksi GlobalOne-yhteisyrityksen jakaminen osiin ja sen omaisuuden myynti France Télécomille johtaa myös samanlaiseen vaikutukseen Saksassa, mutta ilmoitetun

keskittymän ja Deutsche Telekomien GlobalOnesta vetäytymisen välillä ei ole mitään syy-yhteyttä.

- (222) Sprintin merkitys GlobalOnen markkina-asemalle käy selvästi ilmi osapuolten sisäisistä asiakirjoista. [...]*.
- (223) GlobalOnen nykyiset ja mahdolliset asiakkaat osoittivat toimittajalleen tiettyä lojaaliutta, kun niiltä kysyttiin, aikovatko ne vaihtaa toimittajaa. Ne kuitenkin totesivat, että GlobalOnen kykyä palvelujen tarjoamiseen Yhdysvalloissa tutkittaisiin tarkasti nykyisen sopimuksen jäljellä olevana aikana ja sen uudistamisen hetkellä. Lähes kaikki komission tutkimukseen vastanneet nykyiset tai mahdolliset asiakkaat olivat sitä mieltä, että GlobalOnesta oli France Télécomin omistukseen siirryttyään tullut keskitason toimija, jonka edellä ovat MCI WorldCom ja Concert-liittouma. Tämä johtui osittain sen odottamattomasta toiminnan loppumisesta Yhdysvalloissa.
- (224) Ilmoitetun keskittymän toinen seuraus on se, että Sprintin Yhdysvaltain asiakkaat yhdistetään MCI WorldComin asiakkaisiin. Tämä yhdistelmä vahvistaa jälkimmäisen jo nyt vahvaa asemaa maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla.
- (225) Ilmoituksen tehneet osapuolet väittivät ilmoituksessaan ja menettelyn aikana, että Sprintin nykyiset asiakkaat, jotka käyttävät GlobalOnen palveluja, pysyvät GlobalOnen eivätkä Sprintin asiakkaina. Niiden mukaan tällaiset asiakkaat olisivat jollakin tapaa sidoksissa GlobalOnen verkkoon. Tämä ei kuitenkaan saanut vahvistusta markkinatutkimuksessa. Tämä on ristiriidassa sen analyysin kanssa, jonka molemmat osapuolet ovat tehneet GlobalOnen tulevaisuudesta.
- (226) [...]* GlobalOnen odotetaan yleisesti myös menettävän sulautuman takia merkittävän osuuden nykyisistä asiakkaistaan varsinkin siksi, että se menettää Yhdysvaltain peittoonsa, kuten edellä 221 kappaleessa selitettiin.
- (227) Sprint vahvistaa komissiolle toimittamassaan asiakirjassa tämän toisen seurauksen GlobalOnen asiakkaiden todennäköisestä siirtymisestä sulautuneeseen kokonaisuuteen. [...]*⁽⁶⁵⁾. Esimerkiksi eräs monikansallinen yritys selitti, ettei GlobalOne toimi Yhdysvalloissa ja ettei sen maailmanlaajuinen toiminta ole erityisen vahvaa mutta että Euroopassa, Lähi-idässä ja Afrikassa se kyllä toimii hyvin vahvasti ja tarjoaa hyviä palveluja. Eräs toinen totesi suhteensa jatkumisen GlobalOnen kanssa olevan epätoennäköistä, mutta se sanoi odottavansa kyseisen yrityksen myöhempää kehitystä.

⁽⁶⁵⁾ [...]*.

(228) Siksi toimenpide johtaa siihen, että GlobalOne lakkaa olemasta todellinen johtavassa asemassa oleva kilpailija maailmanlaajuisen telepalvelujen markkinoilla, koska sen toiminta ei ulotu Yhdysvaltoihin ja koska sen odotetaan menettävän merkittävän osuuden Yhdysvaltain asiakkaistaan sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle. Niinpä seuraava analyysi tehdään siltä pohjalta, että vaikka GlobalOne pysyykin markkinoilla, se kykenee erityismarkkinoiden toimijana tekemään tarjouksia ainoastaan rajallisista sopimuskokonaisuuksista, koska se ei itse toimi Yhdysvaltain markkinoilla ja koska se siis on riippuvainen Sprintistä, ainakin lyhyellä aikavälillä.

a) Markkinaosuuksien analyysi

(229) Tutkimuksen aikana komissiolle toimittamassaan asiakirjassa ⁽⁶⁶⁾ Sprint tarjosi näkemyksensä Yhdysvalloissa vallitsevista markkinaosuuksista datapalvelujen alalla (joita ovat sen mielestä IP, kehysvälytys ja ATM) sekä markkinaosuuksista koko ulkoisilla markkinoilla (joihin kuuluivat datapalvelut, yksityiset puhelinlinjat, kansainvälinen ääniviestintä, ilmaispuhelupalvelut ja yritysten ulossoittopalvelut). [...] Vuonna 1999 markkinaosuudet olivat datapalveluissa seuraavat: Sprint [5-15]* prosenttia, MCI WorldCom [35-45]* prosenttia, AT&T [15-25]* prosenttia, Qwest [0-10]* prosenttia sekä muut yhteensä [20-30]* prosenttia. Laajemmassa palveluryhmässä markkinaosuudet olivat seuraavat: Sprint [5-15]* prosenttia, MCI WorldCom [30-40]* prosenttia, AT&T [30-40]* prosenttia, Qwest [0-10]* prosenttia ja muut yhteensä [20-30]* prosenttia. Nämä tiedot, jotka toinen ilmoituksen tehneistä osapuolista toimitti, osoittavat sulautuneiden yritysten vahvan aseman maailmanlaajuisen telepalvelujen markkinoilla.

(230) Komissio mittasi maailmanlaajuisen telepalvelujen markkinoita kahdella päätavalla:

Menetelmä A: niiden kokonaistulojen perusteella, jotka on saatu maailmanlaajuisen telepalvelujen markkinoihin sisältyvistä tuotteista;

Menetelmä B: analysoimalla maailmanlaajuisen telepalvelujen markkinoilla toimivien yritysten kokonaisyhtymää noin 200 suurelle telepalveluun käyttävälle yritykselle (kuten BT/AT&T-päätöksessä tehtiin).

(231) Lisäksi komissio analysoi asiakkaiden ja kilpailijoiden käsityksiä markkinoilla toimivista yrityksistä.

(232) Taulukoiden sisältämät oletukset menetelmien A ja B laskemiseksi perustuivat siihen, että markkinoilla toimii BT/AT&T-päätöksen ajankohtaan verrattuna suurempi määrä yrityksiä, mukaan lukien sellaisia yrityksiä, jotka ilmoituksen tehneet osapuolet väittivät olevan nykyisiä tai mahdollisia kilpailijoita markkinoilla. BT ei kyennyt toimittamaan tietoja ajoissa komissiolle, joten BT:tä koskevat luvut perustuvat BT/AT&T-tutkimuksessa

annettuihin lukuihin. Nämä luvut antavat todennäköisesti liian alhaisen arvion BT:n markkina-asemasta.

(233) Lisäksi tehtiin kolme muuta oletusta, jotka kaikki suosivat ilmoituksen tehneitä osapuolia ja Concert-liittoumaa. Ensinnäkin GlobalOnen katsottiin kuuluvan edelleen markkinoille, vaikka kaikki todisteet antavat ymmärtää, että GlobalOnen nykyiset asiakkaat siirtyvät suurin joukoin Sprintille tai vaihtavat muihin tarjoajiin ja että uudet mahdolliset asiakkaat valitsevat epätodennäköisemmin GlobalOnen kunnes sillä on toimintaa Yhdysvalloissa ja Saksassa. Toiseksi, vaikkei Qwest kyennyt toimittamaan tietoja komission tutkimukseen, sille on annettu viiden prosentin markkinaosuus, joka on paljon suurempi kuin Sprint arvioi sillä olevan Yhdysvalloissa. Lopuksi AUCS:ää koskeva luku on kaksinkertaistettu, jotta Infonetin myynti näillä markkinoilla voitaisiin ottaa huomioon, vaikkei Infonet toimittanutkaan tietoja. Tämän mukaan Infonetin markkinaosuus on viisi prosenttia eli sama kuin Qwestillä, ja se on liian suuri arvio siinä mielessä, ettei Sprint pidä edellä 216 kappaleessa mainitussa analyysissään Infonetia, toisin kuin Qwestiä, merkittävänä kilpailijana.

(234) Edellä olevien tietojen valossa on todennäköistä, että menetelmien A ja B mukaan lasketut oheiset taulukot antavat markkinoista sellaisen kuvan, joka on sekä MCI WorldCom/Sprintille että Concert-liittoumalle todellisuutta myönteisempi.

1. Menetelmä A

(235) Menetelmässä A markkinoilla toimivilta yrityksiltä kerättiin tiedot kokonaistuloista, jotka ne olivat saaneet palvelujen, eli maailmanlaajuisen verkkopalvelujen, myynnistään ⁽⁶⁷⁾.

Toimittaja	Markkinaosuus (%) (pyöristyksen takia summa ei ehkä ole täysin 100 %)
MCI WorldCom/Sprint ⁽⁶⁸⁾	[25-35]*
Concert-liittouma	25-35

⁽⁶⁷⁾ Maailmanlaajuisen verkkopalvelujen määrittelmä sisältää kansainväliset verkkopalvelut (mukaan lukien puheen- ja datansiirto (esim. X.25, kehysvälytys ja ATM)), apupalvelut (esim. kansainväliset 800-palvelut, puhelukortit jne.) sekä kansainväliset yksityiset vuokraohdot (International Private Leased Circuits). Määrittelmä ei sisällä asiantuntijapalveluja eikä asiakkaiden tilojen laitteistoja. Edellä oleva määrittelmä sisältää automatisoitujen ulkomaanpuhelujen, kaukopuhelujen tai paikallisyhteyksien kaltaiset irralliset palvelut ainoastaan, jos ne ovat osa laajempaa maailmanlaajuisen verkkopalvelujen kokonaisuutta.

⁽⁶⁸⁾ MCI WorldCom: [15-25]* prosenttia, Sprint [0-10]* prosenttia. Sprintin tiedot sisältävät kaikki sen nykyiset GlobalOnen palveluja käyttävät asiakkaat, koska GlobalOnen toiminta todennäköisesti heikkenee.

⁽⁶⁶⁾ [...]*

Toimittaja	Markkinaosuus (%) (pyöristyksen takia summa ei ehkä ole täysin 100 %)
GlobalOne/France Télécom	15–25
Equant	< 5
Cable & Wireless	< 5
Qwest	5
AUCS/Infonet	5–15
Level 3	< 5
Deutsche Telekom	< 5
Colt	< 5
Williams	< 5

2. Menetelmä B

(236) Komissio keräsi sitten markkinoilla toimivilta yrityksiltä tietoja saadakseen selville tulot, jotka kukin yritys ansaitsi maailmanlaajuisista verkkopalveluista. Tässä menetelmässä, jota käytettiin myös BT/AT&T-tutkinnassa, kerättiin markkinoiden kaikilta toimittajilta tietoja näiden myynnistä niille noin 200 yritykselle, jotka käyttivät eniten rahaa kansainvälisiin telepalveluihin koko maailmassa. Tämä luettelo saatiin laajemmasta 2 000 suurimman yrityksen luettelosta, joka oli laadittu samanlaisen mittauksen perusteella. Näiden 200 yrityksen osuus 2 000 yrityksen telepalvelumenoista oli vähintään 35 prosenttia. Palvelut olivat samat kuin menetelmässä A.

(237) Kun ilmoituksen tehneitä osapuolia pyydettiin kommentoimaan luetteloa, ne tunnistivat luetteloon kuuluneet yritykset suuriksi monikansallisiksi yrityksiksi, ja osapuolten mielestä luettelon avulla saatiin hyväksyttävä arvio markkinoista. Sitten tiedot analysoitiin vastaavalla tavalla kuin menetelmässä A.

Toimittaja	Markkinaosuus (%)
MCI WorldCom/Sprint ⁽⁶⁹⁾	[30–40]*
Concert-liittouma	35–45

⁽⁶⁹⁾ MCI WorldCom: [30–40]* prosenttia, Sprint [0–10]* prosenttia. Sprintin tiedot sisältävät kaikki nykyiset asiakkaat, koska GlobalOnen toiminta todennäköisesti heikkenee.

Toimittaja	Markkinaosuus (%)
GlobalOne/France Telecom	5–15
Equant	< 5
Cable & Wireless	< 5
Qwest	5
AUCS/Infonet	< 5
Level 3	< 5
Deutsche Telekom	< 5
Colt	< 5
Williams	< 5

(238) Nämä edellä olevien taulukoiden tiedot näyttävät vahvistavan Sprintin jo kauan ennen muita markkinatoimijoita tekemät havainnot ilmoituksen tehneiden osapuolten ja Concert-liittouman asemasta markkinoiden tärkeimpinä toimijoina.

(239) Nämä markkinaosuusluvut saavat vahvistuksen niistä tarjouskilpailujen voitto- ja häviöanalyseista, jotka komissio on saanut osapuolilta ja kolmansilta osapuolilta sekä niiltä tarjousentekijöiltä, jotka kilpailevat palvelujen toimittamisesta noin 200 tärkeimmälle yritykselle.

b) Käsitukset toimittajista

(240) Edellä 237 kappaleessa esitetyt markkinaosuudet kuvastavat aikaisemmissa tarjouskilpailuissa voitettuja ja hävitettyjä sopimuksia mutteivät välttämättä tulevaa kykyä voittaa tarjouskilpailuja. Ne osoittavat tulevaa markkina-voimaa, mutta tarjouskilpailujen markkinat perustuvat myös asiakkaiden käsityksiin ja toimittajien kykyyn selviytyä kustannuksista ja haastaa jatkuvasti muut tehtäessä tarjouksia sopimuksista.

(241) Selvittääkseen asiakkaiden ja kilpailijoiden käsityksiä markkinoilla komissio pyysi kolmansiä osapuolia arvioimaan maailmanlaajuisen telepalvelujen markkinoilla toimivia yrityksiä arvoasteikolla yhdestä (huonoin) viiteen (paras) joidenkin tekijöiden osalta. Näitä tekijöitä olivat asema Yhdysvalloissa ⁽⁷⁰⁾, maailmanlaajuinen asema, palvelukapasiteetti, toiminneperustaisuus, tuotemerkki ja asiakassuhteet. Muutamat vastaajat toimittivat

⁽⁷⁰⁾ Kuten edellä 221–226 kappaleessa tehdyssä GlobalOnen analysoinnissa todettiin, asema Yhdysvalloissa on tärkeä maailmanlaajuisen telepalvelujen toimittajille, koska useilla monikansallisilla yrityksillä on siellä pääkonttorinsa.

määrällisten analyysien sijasta laadullisia analyysijä, jotka vahvistivat sen määrällisen analyysin, että markkinoiden vahvat yritykset olivat MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma, ja seuraavina tulivat Equant, Cable & Wireless ja GlobalOne, joilla oli joitakin heikkouksia mutta jotka toimivat kuitenkin markkinoilla. Niiltä kolmansielta osapuolilta, jotka toimittivat määrällisen analyysin, saatiin seuraavat tulokset:

Toimittaja	Asiakkaan arvio	Kilpailijan arvio
MCI WorldCom	3,7	4,3
Concert-liittouma	4,3	4,7
GlobalOne/France Télécom	3,2	3,7
Equant	3,1	4,0
Cable & Wireless	2,9	3,6
Qwest	2,9	3,6
AUCS/Infonet	2,6	3,6
Level 3	2,6	3,0
Deutsche Telekom	2,2	2,9
Colt	1,1	2,7
Williams	—	2,6
GTS	—	2,5

(242) Kuten taulukosta voidaan nähdä, asiakkaiden ja kilpailijoiden arviot yrityksistä ovat yleensä yhdenmukaisia, vaikka kilpailijat antavatkin yrityksille johdonmukaisesti korkeammat arvosanat kuin asiakkaat, ehkä siksi, että ne tuntevat markkinat paremmin. Markkinoiden kaksi suurinta toimijaa – MCI WorldCom ja Concert-liittouma – saavat korkeimmat arvosanat sekä asiakkailta että kilpailijoilta. Niiden jälkeen seuraavina tulevien muutamien yritysten arvosanat ovat hyvin lähellä toisiaan, ja GlobalOne ja Equant ovat tämän ryhmän kärjessä.

(243) On syytä huomata, että edellä oleva taulukko sisältää jokaiselle yritykselle annettujen eri arvioiden keskiarvot. Ainoastaan MCI WorldCom ja Concert-liittouma saivat johdonmukaisesti korkeat arvosanat kaikissa tekijöissä lähes kaikilta vastaajilta.

(244) Taulukko näyttää osoittavan myös, että ne toimijat, jotka ovat ilmoituksen tehneiden osapuolten mukaan tulossa markkinoille, eivät itse asiassa ole omasta mielestään eivätkä asiakkaitensa mielestä merkittäviä markkinatoimijoita. Tämä vahvistaa komission kannan siitä, että markkinat on määritelty laajalti sen itse tekemässä markkina-analyysissä.

c) Pöytäselitys

(245) Väitetiedoksiannossa tehtiin edellä esitetyn markkina-osuusanalyysin sekä asiakkaiden ja kilpailijoiden antamien arvioiden perusteella se päätelmä, että ainoastaan kaksi toimijaa kykenee osallistumaan suureen määrään tarjouskilpailuja. Tämä näyttää pitävän paikkansa sekä 200 tärkeimmän monikansallisen yrityksen että kysynnän muiden osatekijöiden kohdalla, koska selville saadut markkinaosuudet ovat sekä absoluuttisesti että suhteellisesti yhtenäisiä.

d) Osapuolten vastaus väitetiedoksiintoon

(246) Osapuolten mukaan sulautumasta johtuva markkinaosuuden kasvu on merkityksetön. Näin siksi, että Sprintillä on Global One -yhtiön osallistumisensa vuoksi vain vähän maailmanlaajuisia telepalvelutoimintaa ja että osapuolten markkinaosuus kasvaa sulautuman jälkeen Sprintin ansiosta vain [...] * [0–10] * – [...] * prosenttia. Osapuolet väittävät, ettei tällainen kasvu antanut perustetta sulautuma-asetuksen mukaisen menetelyn käynnistämiseen.

(247) On syytä huomata, että komission velvollisuutena on tutkia, aiheuttaako ilmoitettu toimenpide määrävän aseman syntymisen tai sellaisen vahvistumisen. Osapuolten markkinaosuuden kasvu on yksi tarkasteltavista tekijöistä arvioitaessa ilmoituksen tehneiden osapuolten markkinavoimassa tapahtuneita muutoksia. Väitetiedoksiannossa todettiin, että tämä myötävaikuttaa yhdessä sen kanssa, että kuka tahansa merkityksellisillä markkinoilla toimiva kilpailija menettää mahdollisen Yhdysvaltain liikekumppaninsa, yhteisen määrävän aseman syntymiseen kuten väitetiedoksiannossa todettiin.

(248) Osapuolet väittävät myös, ettei keskittymän ja GlobalOnen omistussuhteissa ja määräysvallassa tapahtuneiden muutosten välillä ole mitään syy-yhteyttä. Niiden mukaan päätös GlobalOnen omistusrakenteen muuttamisesta tehtiin paljon ennen Sprintin päätöstä sulautua WorldComiin. Niiden mukaan väitetiedoksiannossa ei myöskään keskitytä siihen, että Sprintistä johtuva markkinaosuuden kasvu on vain pieni, vaan sen sijaan sellaisen toisen toimenpiteen seurauksiin, jonka komissio jo on tutkinut.

- (249) Komissio myöntää, ettei tämän toimenpiteen ja GlobalOnen pilkkomisen välillä ole mitään syy-yhteyttä (katso edellä 221 kappale). GlobalOnen jakaminen osiin on kuitenkin merkityksellinen tekijä arvioitaessa markkinoilla vallitsevaa kilpailua. Komission velvollisuutena on ottaa huomioon markkinoilla vallitsevat tosiseikat ja tehdä arvioita markkinoiden tulevasta kehityksestä. GlobalOnen toiminnan heikkeneminen on tosiasia, joka on seurausta sen omistussuhteiden muuttumisesta ja siitä, että se menetti Yhdysvaltain liikekumppaninsa Sprintin.
- (250) Osapuolet viittasivat sitten BT/AT&T-päätökseen, jossa todettiin, että maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinat käsittävät merkittäviä kilpailijoita, ovat erittäin kilpailuhenkiset ja muuttuvat nopeasti ja että asiakkaat ovat kokeneita ja riittävän vahvoja sanellakseen vaatimuksensa. Osapuolet viittasivat myös komission kyseisessä päätöksessä havaitsemien mahdollisten vakavasti otettavien kilpailijoiden lukumäärään. Ne viittasivat myös FCC:n lokakuussa 1999 tekemään BT/AT&T-asiaa koskeneeseen päätökseen, jossa tämä organisaatio ei myöskään löytänyt merkittäviä kilpailuongelmia. Osapuolten mielestä markkinat eivät olisi voineet muuttua niin lyhyessä ajassa rakenteeltaan sellaisiksi kuin komissio ne väitettiedoksiannossaan määritteli.
- (251) Kuten edellä 206–218 kappaleessa esitettiin, komissio otti tarkasteluunsa mukaan markkinatoimijoiksi kaikkien niiden yritysten lisäksi, joiden komissio katsoi BT/AT&T-päätöksessä toimivan markkinoilla (ja joiden MCI WorldCom katsoi BT/AT&T-menettelyn aikana olevan markkinatoimijat yhdessä toimintansa nyt jo lopettaneen Unisourcen kanssa), myös muut sellaiset yritykset, jotka osapuolten mukaan myös olivat markkinatoimijoita (ja joista muutamat eivät olleet merkittävästi esillä komission saamissa tarjouskilpailujen voitto- ja häviöluetteissa).
- (252) Osapuolet väittivät vastauksessaan, että komissio on aliarvioinut maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla vallitsevan kilpailun määrän. Ensinnäkin ne väittivät nykyisistä kilpailijoista, että Equant ja Cable & Wireless ovat edelleen markkinoilla maailmanlaajuisia kilpailijoita. Toiseksi ne sanoivat Infonetin, Level 3:n ja Telegloben olevan merkittäviä uusia toimijoita. Sitten osapuolet väittivät, että GlobalOne pysyy merkittävänä markkinavoimana kehittämällä Yhdysvaltain toimintaansa uusien investointien ja jonkin yhdysvaltalaisen operaattorin kanssa mahdollisesti tekemänsä liittouman välityksellä sekä pitämällä kiinni nykyisistä Yhdysvaltain asiakkaistaan ja ottamalla itselleen joitakin Sprintin niitä asiakkaita, jotka käyttävät GlobalOnen uutta Sprintin jakamaa palvelua. Osapuolten mukaan asiakkaat vahvistavat sen näkemyksen, että GlobalOne pysyy huomattavana toimijana Sprintin suhteidensa katkeamisen jälkeenkin.
- (253) Osapuolet arvostelevat komission väitettiedoksiantoa, jossa sanotaan, että BT/AT&T-päätöksessä tunnistetut mahdolliset kilpailijat eivät ole merkittävästi esillä komissiolle toimitetuissa tarjouskilpailujen voitto- ja häviöluetteissa. Osapuolten mukaan tällaisissa luetteissa eivät esiintyisi mahdolliset vaan ainoastaan nykyiset kilpailijat. Lisäksi osapuolet sanovat, että Regional Bell Operating Companies ja varsinkin Global Crossing ovat huomattavia mahdollisia kilpailijoita.
- (254) Osapuolet lainaavat vastauksessaan laajasti BT/AT&T-päätöksen niitä kohtia, joissa käsitellään mahdollisia kilpailijoita. Sen jälkeen kun tämä päätös tehtiin maaliskuussa 1999, tarjouskilpailuissa ovat alkaneet esiintyä ainoastaan ne yritykset, jotka komissio on tunnistanut markkinatoimijoiksi, kuten Qwest, Williams ja GTS. Tämä antaa ymmärtää, että ne muut yritykset, jotka BT/AT&T-päätöksessä tunnistettiin mahdollisiksi kilpailijoiksi, eivät ole asemaltaan yhtä uskottavia kuin tuolloin luultiin.
- (255) Osapuolet arvostelevat komission analyysia lopuksi siitä, että väitettiedoksiannossa yliarvioitiin yhdistyneen yrityksen markkinavoima. Erityisesti osapuolet kiinnittivät huomiota käytettyyn menetelmään, jossa ne väittivät olevan neljä suurta virhettä. Ensinnäkin maailmanlaajuisten verkkopalvelujen markkinaosuuksien mittaustapa ei vastannut niiden mielestä markkinoiden määritelmää ja suurenteli Concertin markkinaosuutta. Toiseksi ne pitivät menetelmää B virheellisenä, koska olemassa ei ole mitään perusteita sille, että 200 yrityksen otoksen, joka saatiin laajemmasta 2 000 yrityksen otoksesta, voidaan katsoa edustavan kaikkia monikansallisia yritysasiakkaita. Kolmanneksi osapuolet uskoivat, että Sprintistä johtuva markkinaosuuden kasvu on liian suuri, koska väitettiedoksiannossa oletettiin, että Sprint säilyttää kaikki GlobalOnen palveluja käyttävät asiakkaat. Lopuksi ne väittivät, ettei komissio voi käsitellä markkinaosuuksia laskiessaan Concert-liittoumaa yhtenä ainoana kokonaisuutena, koska BT, AT&T ja Concert kilpailevat toistensa kanssa joistakin sopimuksista.
- (256) Komissio toteaa, että 200 yrityksen otos on kokonaistuloihin perustuvaan menetelmään nähden vaihtoehtoinen tapa markkinoiden mittaamiseen. Sprintin markkinaosuutta koskeva huomautus on jo käsitelty edellä 249 kappaleessa. Mitä tulee Concert-liittouman markkinaosuuksien yhteenlaskemiseen, tällainen yhteisyrityssopimusten välityksellä toisiinsa sidoksissa olevan yritysyhtymän markkinaosuuksien yhteenlaskeminen on täysin sopusoinnussa tavanomaisen kilpailuoikeudellisen analyysin kanssa. On myös syytä huomata, että Concert-liittouman jäsenet myyvät samoja Concert-tuotteita.

Kahden yrityksen määrävän aseman syntyminen

a) Yhden ainoan yrityksen määrävän aseman puuttuminen

- (257) Kun otetaan huomioon edellä 235 ja 237 kappaleessa annetut markkinaosuustiedot ja kyky osallistua laajalti uusia sopimuksia koskeviin tarjouskilpailuihin, sen enempää MCI WorldCom/Sprintin kuin Concert-liittoumankaan ei voida katsoa olevan yksinään määrävässä asemassa. Jos jompikumpi yritys yrittää käyttää markkinavoimaa yksinään, toinen kykenee torjumaan sen oman markkina-asemansa ansiosta. Komissio oli väitetiedoksiannossa kuitenkin sitä mieltä, että yhdessä näillä kahdella yrityksellä olisi sellainen markkina-asema, että ne voisivat yhdessä hallita maailmanlaajuisen telepalvelujen markkinoita.

b) Rinnakkaisen toiminnan arviointiperusteet

- (258) Komissio on soveltanut monissa aikaisemmissa yhteisen määrävän aseman tapauksissa useita arviointiperusteita selvittääkseen yhteisen määrävän aseman syntymisen tai vahvistumisen todennäköisyyden. Nämä arviointiperusteet ovat seuraavat: i) merkityksellisen tuotteen tasalaatuisuus; ii) markkinaosuuksien vakaus ja symmetrisyys; iii) markkinoille pääsyn esteet; iv) kustannusten symmetrisyys; v) kysynnän muuttumattomuus ja joustamattomuus ja vi) teknisten muutosten vähyyt.
- (259) Nämä arviointiperusteet ovat useimmissa tapauksissa tärkeitä työvälineitä käsiteltäessä niitä neljää peruskysymystä, jotka liittyvät yhteisen määrävän aseman analysointiin sulautuma-asetuksen mukaisesti, eli:

- a) Onko markkinatoimijoilla kannustimia rinnakkaiseen toimintaan?
- b) Onko markkinatoimijoiden helppo seurata muiden markkinatoimijoiden kilpailutoimia?
- c) Onko olemassa tekijöitä, jotka estävät markkinatoimijoita poikkeamasta rinnakkaisesta toiminnasta?
- d) Voiko kysyntä rajoittaa rinnakkaista toimintaa?

- (260) Lyhyesti sanottuna arviointiperusteista oltiin väitetiedoksiannossa seuraavaa mieltä. Koska maailmanlaajuiset telepalvelut räätälöidään kunkin asiakkaan tarpeisiin, nämä

palvelut eivät ensi silmäyksellä näytä tasalaatuisilta. Maailmanlaajuiset telepalvelut kootaan kuitenkin samoista perustekijöistä, ja toimittajien välinen kilpailu tietyn asiakkaan liiketoiminnasta on näiden samojen asiakastarpeiden perustana. On vaikeaa arvioida markkinaosuuksien symmetrisyyttä ja vakautta, koska nämä markkinat ovat uudet ja nähneet kahtena viime vuonna vaihtelevia liittoumia (joista tämä sulautuma on vain tuorein) ja keskittymistä. Markkinoille pääsyn esteet ovat varmasti korkeat, koska markkinatoimijan olisi omistettava laaja infrastruktuuri ja otettava kannettavakseen uponneita kustannuksia, joita tarjouskilpailuihin osallistuminen aiheuttaa. Arvoperusteinen kysyntä kasvaa olennaisesti, vaikka määrällisesti kysyntä (maailmanlaajuisia telepalveluja tarvitsevien asiakkaiden lukumäärä) kasvaa paljon vähemmän. Kysyntä ei reagoi merkittävästi hintoihin, koska laatu on näillä markkinoilla keskeinen kilpailutekijä. Markkinoilla tapahtuu teknisiä muutoksia, mutta ne vaikuttavat kaikkiin toimijoihin samankaltaisella tavalla.

- (261) Väitetiedoksiannossa todettiin, että esimerkiksi moottoripolttoaineiden vähittäismyynnin kaltaisilla markkinoilla (katso asiat Exxon/Mobil ja TotalFina/Elf) kilpailua käydään hinnoilla, ja markkinat toimivat siten, että yksittäiset toimijat noudattavat markkinahintoja. Juuri tällaisessa tapauksessa on merkityksellistä tarkastella edellä 258 kappaleessa esitettyjä arviointiperusteita⁽⁷¹⁾. Kannustimien yhteensovittamiseen havaittiin olevan noissa tapauksissa korkeat, koska kaikki markkinatoimijat ostivat moottoripolttoöljyä tukkumyymintamarkkinoilta ja koska niiden markkinaosuudet olivat symmetriset. Moottoriöljyn tasalaatuisuuden ja hintojen täydellisen avoimuuden ansiosta markkinatoimijoiden oli helppo seurata kilpailijoidensa kilpailutoimia. Ylimääräisen jalostuskapasiteetin avulla oli helppo kostaa mahdollisille huijareille. Kysynnän alhainen hintajoustavuus ja sen satunnaisuus tekivät kysynnälle erittäin vaikeaksi torjua minkäänlaista rinnakkaista toimintaa.

- (262) Väitetiedoksiannossa todettiin, että Saksan pitkän matkan kaasunsiirtomarkkinoita koskevassa asiassa (katso Exxon/Mobil-asia) komissio esitti vastalauseita, vaikka vain muutamat edellä 258 kappaleessa esitetyistä arviointiperusteista täyttyivät. Vastalauseet eivät perustuneet salaisiin hintasopimuksiin vaan markkinoiden maantieteelliseen jakamiseen. Markkinoiden aikaisemman kartellisoitumisen takia kullakin markkinatoimijalla (yhtä lukuun ottamatta) oli oma alueensa, jolla se oli vahvassa markkina-asemassa. Kaikkien markkinatoimijoiden samankaltaisena kannustimena oli suojella kotialueellaan hankkimaansa vahvaa markkina-asemaa. Lisäksi tämä alueiden maantieteellinen rajaaminen teki kilpailijoiden toimien seuraamisen suhteellisen helpoksi, ja kaikkiin aluerajojen ylityksiin vastattaisiin takaisin samalla mitalla.

⁽⁷¹⁾ Asia M.1383 Exxon/Mobil, 29. syyskuuta 1999, ja asia M.1628 TotalFina/Elf, 9. helmikuuta 2000.

(263) Markkinoiden toiminta perustuu käsiteltävänä olevassa asiassa tarjouskilpailuihin, joissa tarjoajat valitaan ensimmäisessä vaiheessa olennaisesti sen mukaan, kykenevätkö ne tarjoamaan sellaisia korkealaatuisia, räätälöityjä, pitkälle kehitettyjä palveluja, joita vain harvat tarjoajat voivat toimittaa. Koska markkinoille pääsyn esteet ovat korkeat (kuten edellä 205 kappaleessa todettiin, verkon ja ehkä myös palvelujen tarjoamismahdollisuus ei riitä, vaan on myös välttämätöntä osoittaa ”aikaisemmat saavutukset”), jos markkinoilla olisi rinnakkaista toimintaa, se keskittyisi tarjouskilpailun vaiheisiin ja kykyyn tarjota kilpailukykyisiä palveluja niille yrityksille, jotka sellaisia vaativat. Tällaisessa tapauksessa ei ole salaisia hintasopimuksia, vaan kyse on siitä, kuka voittaa (ja on voittanut) minkäkin tarjouskilpailun.

c) Kilpailukannustinten muutokset

1. Kaksi johtavaa toimijaa ja perässätilijoiden joukko

- (264) Väitetiedoksiannossa todettiin, että koska ilmoitettu sulautuma toteutettaisiin samanaikaisesti GlobalOnen kilpailuaseman huomattavan heikkenemisen kanssa, se johtaisi markkinoihin, joilla olisi kaksi johtavaa toimijaa (MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma) ja niiden perässä pienempiä kilpailijoita. Sprintin ja MCI WorldComin markkinaosuuksien yhdistäminen vahvistaa sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkina-asemaa. Sulautuman jälkeen molemmat johtavat markkinatoimijat olisivat siten samankaltaisessa kilpailutilanteessa ja nauttivat merkittävistä eduista jäljelle jääneisiin kilpailijoihinsa verrattuna.
- (265) Ensinnäkin, kuten on markkinaosuusanalyysin perusteella selvää, johtavat toimijat saavat suunnilleen samanlaisen asiakaskunnan (niiden yhteenlaskettu markkinaosuus nousee noin 60–80 prosenttiin) ja markkina-aseman.
- (266) Toiseksi, väitetiedoksiannossa todettiin, että niiden perusinfrastruktuurin kustannuspohja olisi samankaltainen. Ilmoituksen tehneet osapuolet ovat johdonmukaisesti väittäneet, että markkinoilla on tarjolla peruskapasiteettia. Tästä seuraa, että markkinoilla peruskapasiteetista perittävät hinnat rajoittavat välttämättä verkonhankinnan kustannuksia. Kuten osapuolet ovat selittäneet, kehittyneempien palvelujen tarjoamisesta aiheutuvat verkkokustannukset riippuvat perusverkon kustannuksista. Molempien toimijoiden tehtävien ja näiden panosten samankaltaisuudesta seuraa, että niiden molempien verkkokustannukset ovat samankaltaiset. Lisäksi molemmat yritykset voivat verkkojensa koon ja palvelutarjontansa merkittävyyden ansiosta hyötyä sellaisista mittakaava- ja tuotevarioinnin eduista, jotka eivät ole niiden pienempien kilpailijoiden saatavilla. Sen enempiä MCI WorldCom/Sprintin kuin Concert-liittoumankaan ei tarvitse markkinoille päästäkseen ottaa kannettavakseen maailmanlaajuisen verkkojen rakentamisen, tukipalvelujen tarjoamisen tai myyntihenkilöstön palkkaamisen vaatimia uponneita kustannuksia. Kuten edellä 200–205 kappaleessa osoitettiin, tämä on kallis ja pitkä prosessi, ja kestää vuosia ennen kuin edes sellainen nykyinen toimija, joka on hiljattain lähtenyt liittoumasta (kuten Sprint tai GlobalOne), voi päästä uudelleen markkinoille uskottavalta pohjalta. Muut kustannusryhmät liittyvät joko televiestintälaitteisiin tai työvoimakuluihin. Väitetiedoksiannossa todettiin, että molemmat riippuvat ulkoisista markkinoista ja ovat siten molemmilla johtavilla toimijoilla samankaltaiset. On todennäköistä, että näillä yrityksillä on kokonsa ansiosta pienempiin yrityksiin verrattuna alhaisemmat laitteisto- ja työvoimakulut, mikä kartuttaa niiden kilpailuetuja.
- (267) Kolmanneksi, sekä sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä että Concert-liittoumalla on samankaltainen palveluvalikoima ja palvelulaatu, joita niiden pääkilpailijat eivät voi tarjota samassa määrin eivätkä samassa laajuudessa. Tämä käy ilmi markkinaosuusanalyysistä, joka esitettiin edellä kohdassa 229–244, ja markkinatutkimuksesta. Molemmilla on laaja palveluvalikoima, jota ne voivat tarjota suurille monikansallisille asiakkaille. Muillakin on laaja palveluvalikoima, mutta MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma saavat johdonmukaisesti korkeat arvosanat usemmista palveluistaan, kun muilla taas on merkittävämpiä heikkouksia.
- (268) Neljänneksi, väitetiedoksiannossa todettiin, että sekä sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä että Concert-liittoumalla on vahva ja vakiintunut tuotekuva, jonka ansiosta nämä toimittajat mielletään yleisesti erittäin laadukkaiksi ja luotettaviksi. Sekä sulautuman seurauksena syntyvä yritys että Concert-liittouma ovat toiminneperusteisia suuressa osassa maailmaa ja pystyvät valvomaan tarkasti verkkonsa laatua, ja siksi niiden maantieteellinen kattavuus on laaja. Pienemmillä kilpailijoilla voi kyllä olla hyviä maailmanlaajuisia verkkoja, mutta markkinoilla nämä verkot mielletään ”ohuiksi” ja kaistanleveydeltään ehkä riittämättömiksi täyttämään tulevaisuudessa asiakkaiden lisääntyviä vaatimuksia. Johtavilla toimijoilla on myös välttämättömät tekniset tuki- ja myyntipalvelut, joita ne tarjoavat asiakkaidensa käyttöön maailmanlaajuisesti.
- (269) Lopuksi, sulautuman seurauksena syntyvä yritys ja Concert-liittouma voivat osallistua useimpiin tarjouskilpailuihin, toisin kuin muut markkinatoimijat, ja siksi niillä on kilpailijoistaan ja eri tarjouskilpailuista paljon täydellisemmät tiedot kuin yhdelläkään pienemmistä kilpailijoista, jotka eivät kykene osallistumaan kaikkiin tarjouskilpailuihin. Komission saamien voitto- ja häviötietojen mukaan joko MCI WorldCom/Sprint tai Concert-liittouma on läsnä useimmissa tarjouskilpailumenettelyissä. Esimerkiksi BT:ltä saatujen voitto- ja häviötietojen mukaan joko MCI WorldCom/Sprint tai Concert-liittouma on voittanut erittäin merkittävän määrän kaikista tarjouskilpailuista. Mitä tulee C&W:ltä saatuihin tietoihin, MCI WorldCom ja Concert-liittouma

ovat kilpailleet samoin erittäin monessa kaikista niistä tarjouskilpailuista, jotka C&W on hävinnyt. Pienemmät toimijat eivät juurikaan esiintyneet MCI WorldComin omissa voitto- ja häviöluetteloissa sen enempää voittajina kuin sellaisina tärkeinä kilpailijoinakaan, jotka todennäköisesti olisivat tarjouskilpailussa jatkoon päässeiden joukossa. Sitä vastoin Sprint tai Concert-liittouma näyttivät voittaneen puolet niistä tarjouskilpailuista, jotka MCI WorldCom hävisi. AT&T:n toimittamien voitto- ja häviötietojen mukaan ylivoimaisesti suurimmassa osassa niistä tarjouskilpailuista, jotka AT&T voitti, oli tämän vahvoina kilpailijoina joko MCI WorldCom tai Sprint.

(270) On myös syytä huomata, että MCI on tarjonnut Concertin palveluja osana BT:n kanssa tekemänsä pilkkomissopimusta, kun Sprint puolestaan jatkaa GlobalOnen palvelujen tarjoamista ja GlobalOnen sopimusten hoitamista Yhdysvalloissa siirtymäkauden ajan. Tämä lisää markkinoiden avoimuutta asiakkaiden henkilöllisyyden ja niiden palvelujen luonteen osalta, joita ne käyttävät seuraavaan ehdotuspyyntöön saakka.

(271) Väitetiedoksiannossa tehtiin se päätelmä, että sulautuma tekisi MCI WorldCom/Sprintistä ja Concert-liittoumasta hyvin tasaväkisiä toistensa kanssa maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla.

2. Tarjouskilpailutaktiikka

(272) Väitetiedoksiannossa todettiin edelleen, että sulautumasta johtuva uusi markkinarakente on altis MCI WorldCom/Sprintin ja Concert-liittouman väliselle sanattomalle yhteistoiminnalle, kun otetaan huomioon se, miten ne molemmat osallistuvat tarjouskilpailuihin.

(273) Tarjouskilpailutilanteita voi olla kaksi. Ensimmäinen tarjouskilpailutilanteita sellaisen telepalvelutarjonnan uudistamiseksi tai parantamiseksi, joissa joko sulautunut kokonaisuus tai Concert-liittouma on nykyinen toimittaja. Väitetiedoksiannossa todettiin, että tällaisissa tilanteissa toisella kilpailijalla ei olisi vahvaa kannustinta nykyisen toimittajan aseman haastamiseen. Tätä vahvistaa edelleen sekin, että nykyisellä toimittajalla on luonnostaan kustannusetu (toimittajanvaihdoksesta aiheutuvien kustannusten osuus voi olla jopa 20 prosenttia), ja asiakkaat ovat myös ymmärrettävästi levottomia vaihdoksen seurauksista (verkkoyhteyksien vaihto yhdeltä toimittajalta toiselle, verkon toiminnan ylläpitäminen vaihdon aikana, jne.). Esimerkiksi yksi asiakas sanoi, että jos hän ei olisi tyytyväinen nykyiseen toimittajaansa, nykyisen ja uuden toimittajan tarjoaman hinta-suorituskyky-suhteen eron olisi oltava huomattava, jotta sen avulla olisi mahdollista selviytyä toimittajavaihdoksen aiheuttamista kustannuksista. Toinen tilanne on se, jossa sen enempää sulautuman seurauksena syntyvä yritys kuin Concert-liittoumakaan ei ole palvelun nykyinen toimittaja (eli kun kyseessä on uusi maailmanlaajuinen

telepalvelun asiakas tai uusi palvelu nykyiselle maailmanlaajuiseen telepalvelun asiakkaalle).

i) MCI WorldCom/Sprint tai Concert-liittouma nykyisenä toimittajana

(274) Jos joko sulautuman seurauksena syntyvä yritys tai Concert-liittouma olisi uudistettavan sopimuksen nykyinen toimittaja, väitetiedoksiannon mukaan toisella olisi kannustimia osallistua tarjouskilpailuun, muttei siinä määrin, että nykyisen toimittajan asema vaarantuisi. Tarjouskilpailuun osallistuminen toisi monenlaisia etuja toiselle oligopolin osapuolelle. Ennen kaikkea osallistuminen voisi tuottaa lisätietoja käytettäviksi tulevissa tarjouskilpailuissa. Lisäksi se vahvistaa edelleen sitä mielikuvaa, että kyseinen osapuoli on kilpailukykyinen tarjouksentekijä, samalla kun tämä rajoittaa pelkällä läsnäolollaan kolmansien osapuolten mahdollisuutta päästä vakavasti otettaviksi haastajiksi tarjouskilpailuissa.

(275) Pidättäytyessään voimakkaasta hintakilpailusta tarjouskilpailun toisessa vaiheessa toinen kilpailija tarjoaa nykyiselle toimittajalle kannustimen käyttäytyä vastaavasti päinvastaisessa tilanteessa. Tällainen tilanne syntyy todennäköisesti lyhyen ajan kuluessa tarjouskilpailujen yleisyyden ansiosta. Lisäksi tukemalla korkeampien hintojen säilyttämistä toinen tarjoaja varmistaa, että markkinoille syötetään sellaisia hintatietoja, jotka eivät vaaranna samankaltaista strategiaa muissa sellaisissa tarjouskilpailuissa, joissa se itse on nykyinen tarjoaja.

ii) Uusi asiakas tai kolmas osapuoli nykyisenä toimittajana

(276) Sellaisissa tarjouskilpailuissa, joissa sen enempää sulautuman seurauksena syntyvä yritys kuin Concert-liittoumakaan ei ole nykyinen toimittaja, väitetiedoksiannon mukaan molemmilla olisi tasaveroiset mahdollisuudet tarjouskilpailun voittoon, ja molemmat tietäisivät hyötävänsä eduista, joita ei olisi niiden pienempien kilpailijoiden käytettävissä.

(277) Väitetiedoksiannossa kuvattiin seuraava strategia. Näiden kahden yrityksen ensimmäisenä strategiana olisi siten tarjota sellaista räätälöityä palvelusalkkua, jonka periaatteessa ainoastaan ne itse kykenisivät tarjoamaan, toisen sanoen tarjouskilpailun ensimmäisessä vaiheessa kilpailutaisiin etupäässä muilla tekijöillä kuin hinnoilla. Toiseksi niiden hinnoittelustrategiana olisi todennäköisesti asettaa hinnat ensin tiettyyn hintahaarukkaan (vaikkei hinnoittelu olekaan ehdotuspyyntöön vastaamisen vaiheessa tärkein asia). Hintahaarukan yläraja perustuisi tietoihin sellaisista aikaisemmista tarjouskilpailuista, joissa jompikumpi oli nykyinen toimittaja. Alarajana puolestaan olisi se enimmäishinta, jossa ne tietäisivät varmasti syrjäyttävänsä muut tarjouksentekijät (jos sellaisia ylipäätään olisi).

(278) Väitetiedoksiannon mukaan tällainen strategia hyödyttäisi sekä sulautuman seurauksena syntyvää yritystä että Concert-liittoumaa tarjouskilpailujen voittamisessa ja tiedon hankkimisessa. Tämä vahvistaisi niiden mainetta johtajina asiakkaiden silmissä ja lisäisi samalla markkinoille pääsyn ja muiden nykyisten tai mahdollisten kilpailijoiden laajentumisen esteitä, kilpailijoiden, joiden olisi otettava kannettavakseen uponneita kustannuksia ja rahoitettava ne ehkä jo olemassa olevasta asiakaskunnasta saamallaan ansioilla. Aikaisempia tarjouskilpailuja koskevien tietojen epäsymmetria MCI WorldCom/Sprintin ja/tai Concert-liittouman hyväksi saa kummankin yrityksen uhraamaan hinnankorotuksiin perustuvat lyhyen aikavälin voitot maineen rakentamiseksi ja tavoitteenaan perii johdonmukaisesti korkeampia hintoja pitkällä aikavälillä.

d) Rinnakkaisen toiminnan kestävyys

1. Kannustin rinnakkaisen toiminnan jatkamiseen

(279) Väitetiedoksiannossa todettiin, että sekä MCI WorldCom/Sprintillä että Concert-liittoumalla olisi kannustimia jatkaa edellä 273 kappaleessa kuvailtua rinnakkaista toimintaa, koska tarjouskilpailuja järjestetään usein. Kumpikin yritys saattaa paitsi itsenäisen myös rinnakkaisen toiminnan kautta itsensä alttiiksi sille riskille, että toinen alittaa sen hinnan tarjouskilpailun loppuvaiheessa ja että se häviää tämän ensimmäisen tarjouskilpailun. Koska tarjouskilpailun voittajan henkilöllisyys on kuitenkin välittömästi tiedossa, huijaava yritys paljastuu yhteistyöhaluttomaksi yritykseksi. Koska tarjouskilpailuja on usein, se altistaa itsensä vastatoimille ja luopuu siksi tulevista lisävoitoista, joita se olisi voinut saada rinnakkaisesta toiminnasta. Jos näköpiiri on riittävän pitkä (eli jos tulossa on riittävän monia tarjouskilpailuja, joissa molemmat markkinajohtajat voivat olla vuorovaikutuksessa), tulevien voittojen menetys on huijauksesta saatavaa välitöntä voittoa suurempi. Koska molemmilla yrityksillä on yhtäläiset mahdollisuudet osallistua tarjouskilpailuihin ja voittaa ne, yhteistoiminta on siksi kannattavampaa. BT:n toimittamissa tiedoissa mainitaan, että MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma osallistuivat vuonna 1999 yli 70 tarjouskilpailuun.

(280) Tarkasteltaessa käytettävissä olevia voitto- ja häviötietoja sekä niitä markkinatietoja, jotka koskevat toimituksia 200 suurimmalle yritykselle, on selvää, että yritykset tietävät näiden suurten monikansallisten yritysten nykyisen toimittajan henkilöllisyyden. Esimerkiksi Sprintin mukaan kirjanpitoryhmä tietää todennäköisesti nykyisistä toimittajista ja luetteloi ne. Koska AT&T ja

MCI WorldCom ovat nykyisiä toimittajia suhteellisen monissa tarjouskilpailuissa, ne luetteloidaan todennäköisesti useammin kuin ne kilpailijat, jotka eivät ole nykyisiä toimittajia yhtä usein⁽⁷²⁾. Kaikki poikkeamiset rinnakkaisesta toiminnasta on siksi helppo havaita.

(281) Väitetiedoksiannon mukaan edellä 273 kappaleessa esitelty tilanne johtaisi joidenkin sopimusryhmien kohdalla kilpailullisesti liian korkeisiin hintoihin ja muissa tarjouskilpailuissa taas sellaisiin hintoihin, jotka olisivat lähempänä markkinahintoja. Voitaisiin väittää, etteivät korkeammat hinnat olisi kestäviä, koska tällaisten palvelujen asiakkaat saisivat tietää alalla perittävistä alhaisemmista hinnoista. Väitetiedoksiannossa todettiin, että tämä on epätodennäköistä seuraavista syistä. Ensinnäkin tällaiset palvelut eriytetään, ja asiakkaiden on vaikea tehdä vertailuja hintojen perusteella. On nimittäin niin, että vaikka kustannusten perustekijät ovatkin tiedossa, muut asiakkaat eivät tiedä tietyn asiakkaan erityistarpeista. Toiseksi, väite perustuu siihen oletukseen, että molemmat johtavat toimijat olisivat halukkaita kilpailuun, kun toinen niistä on nykyinen toimittaja. Näin ei ole asia, kuten edellä 275 kohdassa selitettiin. Myöskään pienemmällä toimijoilla ei olisi varaa haastaa nykyistä toimijaa, koska niiden olisi voitettava asiakkaalle toimittajanvaihdoksesta aiheutuvat kustannukset sekä kilpailuhaitat, joita syntyisi huonommista tiedoista, kustannuksista ja laadusta.

(282) Voitaisiin väittää edelleen, että koska maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoiden arvo nousee, tämä johtaisi halukkuuteen poiketa rinnakkaisesta toiminnasta. Väitetiedoksiannossa tätä kysymystä käsiteltiin seuraavasti. Kasvu asiakkaiden lukumääränä ilmaistuna on paljon alhaisempi, koska maailmanlaajuisia telepalveluja tarvitsevia uusia yrityksiä ei ole paljon. Lisäksi koska sulautuneella kokonaisuudella ja Concert-liittoumalla on yhtäläiset mahdollisuudet uusien tarjouskilpailujen voittoon, näihin tarjouskilpailuihin osallistuminen ei horjuta niiden rinnakkaista toimintaa. Se pikemminkin vakiinnuttaisi edelleen niiden asemaa hallitsevina oligopolin osapuolina, koska pienempien toimijoiden olisi tämän takia entistäkin vaikeampaa saada merkittäviä asiakkaita, ja pönkittäisi edelleen niiden mainetta.

2. Pienemmät kilpailijat ja uudet markkinatoimijat eivät kykene haastamaan rinnakkaista toimintaa

(283) Väitetiedoksiannossa todettiin, että pienemmät kilpailijat eivät hyvin todennäköisesti kykene voittamaan tarjouskillaan kahta markkinajohtajaa kolmesta olennaisesta syystä.

⁽⁷²⁾ [...]*

- (284) Ensinnäkin siksi, ettei niillä ole samoja monipuolisia ominaisuuksia kuin kahdella suurimmalla markkinatoimijalla. MCI WorldCom/Sprintillä ja Concert-liittoumalla on kilpailijoiltaan saamiensa arvioiden mukaan erinomainen maailmanlaajuinen verkko, jossa on runsaasti kaistanleveyttä keskeisillä markkinoilla. Niillä on myös erinomainen tuotetarjonta: se kattaa sekä vanhemmat tekniikat, joille on edelleen kysyntää, että uudemmat tekniikat, joihin mahdolliset uudet markkinatoimijat näyttävät turvautuvan.
- (285) Toiseksi, kilpailijoilla ei ole samoja kustannusetuja eikä hintatietoetuja kuin MCI WorldCom/Sprintillä ja Concert-liittoumalla. Kustannusetu ja hintatiedot ovat välttämättömiä, jotta tarjouksentekijä voisi olla markkinoilla aktiivinen ja saada uskottavat mahdollisuudet voittoon tarjouskilpailun lopussa, koska tarjouskilpailukustannukset ovat korkeat, ja kilpailemista sopimuksista ilman tällaista etua on äärimmäisen vaikeaa jatkaa pitkään. Kilpailijoilla ei nimittäin ole samanlaisia pitkälle kehitettyjä hintatietojärjestelmiä eikä kustannusten kohdennusmahdollisuuksia suurempine mittakaava- ja tuotevariointietuineen, joista ilmoituksen tehneet osapuolet ja Concert-liittouma voivat hyötyä. Lopuksi väitetiedoksiannon mukaan niillä ei ole sellaista samantyyppistä laajaa asiakaskuntaa, joka on välttämätön kustannusten hillitsemiseksi, eikä pääsyä merkityksellisiin tietoihin kilpailijoiden kustannuksista aikaisempien tarjouskilpailuhintojen perusteella. Tätä tukevat kilpailijoiden MCI WorldCom/Sprintistä ja Concert-liittoumasta antamat arviot, jotka ovat johdonmukaisesti erittäin hyvät, eikä yksikään toinen kilpailija vedä vastaavasti vertoja noille arvioille.
- (286) On tosiaankin todennäköistä, että pienempien kilpailijoiden edun mukaista on seurata kahden johtavan toimijan lähettämiä hintasignaaleja. Jos ne ryhtyisivät hintasotiin asiakkaiden voittamiseksi olettaen kykenevänsä pääsemään tarjouskilpailun toiseen vaiheeseen, ne ottaisivat sen suuren riskin, että molemmat oligopolin osapuolet tekevät hinnoistaan niin kilpailukykyisiä, että ne lopulta pakottaisivat pienemmät toimijat pois markkinoilta. Tämä olisi taloudellisesti mahdollista kummallakin markkinajohtajalle, koska pienemmät toimijat osallistuisivat paljon harvempiin tarjouskilpailuihin kuin ne. Toistuvat sopimusmenetykset tekisivät markkinoilla pysymisestä nopeasti kannattamatonta. Molemmat markkinajohtajat voisivat myös kohdistaa tiettyyn pienempään kilpailijaan vastatoimia kilpailemalla voimakkaasti niissä tarjouskilpailuissa, joissa tämä olisi nykyinen toimittaja.
- (287) Uusi markkinatoimija kohtaa tarjouksentekoon pyrkiesään kahden johtavan toimijan vahvuudet ja näiden jatkuvan huomattavan kilpailuedun. Uuden kilpailijan on investoitava merkittävästi verkkokapasiteettiin, puhelinverkkoyhteyksiin ja myyntihenkilöstöön ja otettava siten kannettavakseen sellaisia kustannuksia, jotka ovat MCI WorldCom/Sprintille ja Concert-liittoumalle jo uponneita kustannuksia. Tästä syystä ainakin ensimmäisissä tarjouksissa käy niin, että vaikka nykyiset toimijat saattavatkin olla halukkaita laskemaan tarjouksensa hintaa jopa keskimääräisten muuttuvien kustannustensa mukaisiksi, uudet markkinatoimijat eivät menisi tarjouksessaan keskimääräisten kokonaiskustannustensa alle. Uusi mahdollinen tarjouksentekijä voisi olla tehokkaampi kuin nykyinen toimija, mutta jälkimmäinen kykenisi aina alittamaan sen tarjoaman hinnan ja siten jarruttamaan markkinoille pääsyä. Tästä syystä väitetiedoksiannossa todettiin, että MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma kykenevät siten uudistamaan olemassa olevan sopimuksen ei-kilpailukykyisin ehdoin.
- (288) Väitetiedoksiannossa todettiin lisäksi, että myös jokaisen tarjouskilpailun pituus voi lannistaa uutta markkinatoimijaa entisestään. Vaikka uusi markkinatoimija ajattelisikin sopimuksen voittamisen olevan itselleen mahdollista, sen on otettava huomioon ensimmäisten tulojen saamiseen kuluva aika.
- (289) Väitetiedoksiannossa annettiin edelleen ymmärtää, että vastaiskumahdollisuuksia lisää MCI WorldCom/Sprintin ja Concert-liittouman läsnäolo kilpailijoina lukuisilla eri markkinoilla. Näihin kuuluvat huipputasoinen Internet-yhteyksien sekä kauko- ja ulkomaanpuhelu- ja palvelujen markkinat Yhdysvalloissa ja Euroopassa sekä kansainvälisen kaapelikapasiteetin omistaminen. Toiminnot muilla markkinoilla antavat yhteisesti määräävässä asemassa oleville yrityksille mahdollisuuden kurin ylläpitoon maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla lisäämällä rangaistusmahdollisuuksia toisilla markkinoilla.
- (290) Väitetiedoksiannossa tehtiin edellä sanotun valossa se päätelmä, että sen enempää pienemmät kilpailijat kuin uudet markkinatoimijatkaan eivät erittäin todennäköisesti kykenisi estämään tällaista rinnakkaista toimintaa.
3. Asiakkaat eivät kykene haastamaan rinnakkaista toimintaa
- (291) Väitetiedoksiannossa todettiin, ettei kysyntäpuolella ole mitään selviä pakkokeinoja tällaisen rinnakkaisen toiminnan estämiseen. Siinä väitettiin, että jos asiakkaat harkitsevat toimittajansa vaihtamista mistä tahansa syystä, ne joutuvat vastatusten muutaman kalliin vaihtoehdon kanssa. Ne voivat palata palvelujen tuottamiseen itse, mikä olisi kallista ja aikaa vievää, jos paluu ylipäätään olisi mahdollista (asiakkaiden vastausten perusteella se näyttää epätodennäköiseltä). Asiakkaat kuitenkin ilmoittivat, että yritykset tarvitsevat näitä

palveluja, joten palvelujen ostamisesta ei ole epäilystä, ja että niiden olisi jonkin yksittäisen palvelun yhtenäisestä hinnankorotuksestakin huolimatta todennäköisesti pakko jatkaa kyseisen palvelun ostamista. Kun otetaan huomioon, että monikansallisille yrityksille tarjottavat palvelut ovat yhä monimutkaisempia, että toimittajanvaihdos vie paljon aikaa ja aiheuttaa kustannuksia ja hankaluuksia ja että todellisten markkinatoimijoiden lukumäärä vähenee, asiakkailla on yhä vähemmän vaikutusvaltaa toimittajiin.

- (292) Väitetiedoksiannon mukaan sellaisen asiakkaan, joka haluaisi siirtyä MCI WorldCom/Sprintistä tai Concert-liittoumasta toiseen tarjoajaan, vaihtoehtona olisi tehdä sopimus pienemmän ja heikomman tarjoajan kanssa ja pyrkiä itse yhdistämään joitakin palveluja, mikä aiheuttaisi lisäkustannuksia ja voisi vaarantaa verkon luotettavuuden. Tämä antaa asiakkaille uuden vahvan lisäkanustimen pitää kiinni jommastakummasta yrityksestä.

e) Osapuolten vastaus väitetiedoksiantoon

Tarjouskilpailuprosessi

- (293) Osapuolten mielestä komission tarjouskilpailumarkkinoista tekemässä analyysissä on neljä virheellistä näkökohtaa. Ensinnäkin kaikki tarjouskilpailut eivät ole kaksivaiheisia. Jotkin asiakkaat valitsevat voittavan tarjouksen heti ehdotuspyyntöjen vastaanoton jälkeen ilman edellä 78 kappaleessa tarkoitettua tarjouskilpailun toista vaihetta. Toiseksi osapuolet väittivät, ettei komissio anna hinnalle sitä merkitystä, jonka se tarjouskilpailussa ansaitsee, ja että jotkut asiakkaat ovat vastauksessaan ilmoittaneet hinnan olevan tärkeä asia. Kolmanneksi osapuolet olivat komission kanssa eri mieltä siitä, että toiminneperustaisuus on välttämätöntä, jotta tarjousten tekijä voisi toimia maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla uskottavasti, ja sanoivat, etteivät asiakkaat vaadi tätä toimittajilta.
- (294) Toisaalta vaikka tarjouskilpailu olisikin pikemminkin yksi- kuin kaksivaiheinen, sanaton yhteistoiminta saataisi silti olla mahdollista. Kaikki tietojen epäsymmetrian, suuremman tarjouskilpailukokemuksen ja alhaisemman kustannuspohjan mukanaan tuomat edut olisivat yhtä tehokkaita rakenteeltaan muunlaisissa tarjouskilpailuissa, koska ostajan olisi valittava tarjouksentekijät ensin, epäsuorasti tai nimenomaisesti, laadun perusteella.

Yhteisen määräävän aseman syntyminen

- (295) Osapuolet viittasivat neljään keskeiseen syyhyn, miksi sulautuma ei johda MCI WorldCom/Sprintin ja Concert-liittouman väliseen yhteiseen määräävään asemaan. Ensinnäkin, kuten edellä 248 kappaleessa esitettiin,

sulautuma vaikuttaa vain vähän markkinoihin ja yhdistyneen yrityksen markkinaosuuteen. Toiseksi, kuten aikaisemmin mainittiin, osapuolten mielestä Concert-liittoumaa ei voida pitää yhtenä ainoana kokonaisuutena, jolla olisi yksi yhteenlaskettu markkinaosuus. Kolmanneksi osapuolet väittivät, että sulautuman jälkeisillä maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla vallitsevan yhteisen määräävän aseman käsitteellä ei ole mitään taloudellista perustaa. Osapuolet selittivät varsinkin, että toimittajat kykenevät tarjouskilpailumarkkinoilla asettamaan asiakkaat hintojen kannalta eriarvoiseen asemaan. Lisäksi Equantin ja Cable & Wirelesin kaltaiset yritykset, joiden markkinaosuus on pieni, kykenevät rajoittamaan tehokkaasti niiden yritysten toimintaa, joilla on suurempi markkinaosuus. Lopuksi, yhteisen määräävän aseman toteamiselle ei ole mitään oikeudellista perustaa.

- (296) Osapuolet lainaavat yhteisen määräävän aseman oikeudellisten perusteiden analysoimiseksi muun muassa Kali ja Salz -tuomiota ja sanovat, että yhteisen määräävän markkina-aseman toteamiseksi komission on todettava, että kysyntä kasvaa kohtalaisesti ja on joustamatonta ja että vastapainona oleva ostovoima on merkityksetöntä. Tarjonnan puolestaan on oltava hyvin keskittyntä, markkinoiden läpinäkyvyyden homogeenisissä tuotteissa suurta, tuotantotekniikan kypsää sekä markkinoille pääsyn esteiden korkeita. Lisäksi toimittajilla on oltava taloudellisia yhdyssiteitä ja yhteyksiä monille markkinoille. Osapuolet väittivät, että väitetiedoksiannossa keskityttiin ainoastaan tasalaatuisuuteen, markkinoille pääsyn korkeisiin esteisiin, markkinoiden läpinäkyvyyteen, joustamattomaan kysyntään ja pysähtyneeseen kasvuun, kypsään tuotantotekniikkaan sekä vastatoimiin ja epäonnistuttiin niiden olemassaolon todistamisessa. Lisäksi osapuolten mukaan väitetiedoksiannossa ei välitetä Gencor/Lonrho-asiassa tunnistetusta keskeisestä tekijästä, nimittäin asiakkaiden tasapainottavasta neuvotteluvoimasta.

- (297) Osapuolet syyttävät komissiota siitä, että tämä luonnehtii väärin maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoiden tarjontaa. Ensinnäkin ne toteavat, ettei komissio kuvaa oikein asiakkaille toimitettavien tuotteiden heterogeenistä luonnetta. Toiseksi ne väittävät, että komission tekemä kustannusanalyysi on sisäisesti ristiriitainen ja että eri toimittajien kustannusmallit poikkeavat toisistaan. Osapuolet kiistävät komission analyysin maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoiden homogeenisyydestä ja sanovat, etteivät palvelupaketit ole koskaan täysin samanlaisia vaan ne räätälöidään asiakkaan tarpeisiin.

- (298) Markkinoille pääsyn korkeista esteistä osapuolet väittävät, että sen enempää tuotemerkki, nykyinen asiakaskunta, tarjouskilpailukustannukset, aikaisempi tarjouskilpailukokemus kuin toimintojen omistaminenkaan

eivät ole korkeita esteitä pääsulle maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoille.

- (299) Osapuolet selittivät, että tarjouksentekijöiden käytettävissä on tarjouskilpailun aikana paljon vähemmän tietoa kuin väitetiedoksiannossa sanotaan.
- (300) Osapuolet väittivät vastauksessaan, että markkinat kasvavat nopeasti ja että kysyntä reagoi hintoihin toisin kuin väitetiedoksiannossa sanotaan. Osapuolet totesivat, että markkinoilla tapahtuvat tekniset muutokset ovat nopeita ja että asiakkaat vaativat näitä muutoksia luottaessaan siihen, että uusi tekniikka palvelee niiden tarpeita. Lopuksi osapuolet sanoivat, että minkälainen vastaiskumahdollisuus tahansa merkitsisi sitä, että maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinat toimivat kartellina.
- (301) Lopuksi osapuolet väittivät, ettei väitetiedoksiannossa mainita ollenkaan maailmanlaajuisten telepalvelujen asiakkailla olevaa tasapainottavaa neuvotteluvoimaa tilanteessa, jossa asiakkaat ovat erittäin suuria ja pitkälle kehittyneitä ja säätelevät tietoja ja sopimusaikoja. Osapuolet ilmoittivat, että ostajat ovat kokeneita ja että niillä on tasapainottavaa neuvotteluvoimaa. Erityisesti osapuolet viittasivat konsultteihin, jotka toimivat asiakkaiden puolesta, ja yritysten taipumukseen käyttää useampaa kuin yhtä toimittajaa, mikä antaa niille mahdollisuuden vaihtaa toimittajaa edullisemmin kuin olisi mahdollista uudessa tarjoukilpailussa.

Päätelmä

- (302) Komissio myöntää epäonnistuneensa sen osoittamisessa, että Equantin tai Cable & Wirelessin kaltaiset nykyiset kilpailijat eivät rajoita kilpailullaan sulautuvien osapuolten ja Concert-liittouman toimintaa. Tällaisen kilpailupaineen olemassaolon merkittävä seuraus on se, että kysyntä voi toimia vastavoimana kaikelle kahden johtavan toimijan harjoittamalle rinnakkaiselle toiminnalle. Asiakkaat voisivat nimittäin edistää muiden johtavien toimijoiden syntymistä tekemällä sopimuksia nykyisten pienempien kilpailijoiden kanssa. Siten yksi niistä keskeisistä tekijöistä, joita on tarkasteltava todistettaessa yhteisen määräävän aseman syntyminen, nimittäin se, että kysynnältä puuttuu mahdollisuus toimia vastapainona mahdollisen oligopolin osapuolten asemalle, jäi osoittamatta. Osapuolten vastauksessaan esittämien muiden perustelujen ansiosta välittämättä komissio päätti olla jatkamatta pidemmälle maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoita koskevia vastaväitteitään.

C. KANSAINVÄLINEN PUHELINLIIKENNE

- (303) Kansainvälisen puhelinliikenteen markkinoista komissio on saanut yhdysvaltalaisilta ja EU:ssa sijaitsevilta puhelinoperaattoreilta lukuisia arvostelevia huomautuksia, joiden mukaan sulautuma johtaisi määräävän aseman syntyminen kansainvälisen puhelinliikenteen markkinoilla, koska osapuolilla on yhdessä AT&T:n kanssa merkittävä asema Yhdysvaltain vähittäis- ja tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla.
- (304) Komission tekemä arvio kolmansien osapuolten esille nostamista kilpailuongelmista on johtanut siihen päätelmään, että jos vaarana olisi sulautuma-asetuksen 2 artiklan 3 kohdassa tarkoitettun määräävän aseman syntyminen tai vahvistuminen kansainvälisen puhelinliikenteen markkinoilla, se olisi seurausta määräävästä asemasta Yhdysvaltain sisäisillä vähittäis- ja/tai tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla. On kuitenkin epävarmaa, että minkäänlainen määräävä asema syntyy tai vahvistuu toisilla markkinoilla vallitsevan määräävän aseman johdosta. Tästä syystä ei voida sanoa, että osapuolten Yhdysvaltain kaukopuhelumarkkinoilla tapahtuvalla sulautumalla on välittömiä, merkittäviä ja ennalta arvattavia vaikutuksia Euroopan yhteisöön.
- (305) Eurooppalainen puhelinoperaattori voi välittää puheluja Euroopan ja Yhdysvaltain välillä kahdella päätavalla.
- Ensinnäkin eurooppalainen operaattori voi sopia yhdysvaltalaisen operaattorin kanssa siitä, että se luovuttaa liikenteen käsitteellisessä pisteessä keskellä Atlanttia (puolilyhteys). Tästä on käytävä kauppaneuvottelut, ja yleensä maksu peritään ainoastaan silloin, jos toinen sopimuspuoli lähettää liikennettä enemmän kuin toinen. Tällaisen liiketoimen välttämättömänä ehtona on se, että kumpikin operaattori todennäköisesti tuottaa vähintään vastaavan määrän puhelinaikaa toiselle.
 - Toiseksi eurooppalainen operaattori voi omistaa kokoyhteyden Atlantin yli ja sopia yhdysvaltalaisen operaattorin kanssa puhelujen välittämistä ja vastanottamisesta Yhdysvaltain alueella.
- (306) Molemmissa tapauksissa puhelu kulkee samankaltaista reittiä saavuttuaan Yhdysvaltain puolelle. Ensin kaukopuheluoperaattorit välittävät sen paikalliseen tai alueelliseen keskuspiisteeseen, ja sitten paikallispuheluoperaattori ottaa mahdollisesti puhelun vastaan. Loppukuluttajat ostavat tavallisesti paikallispuhelu- ja paikallispuheluoperaattoreilta ja kaukopuhelupalveluja (mukaan lukien ulkomaanpuhelu- ja kaukopuheluoperaattoreilta).

- (307) AT&T, MCI WorldCom ja Sprint ovat selvät johtajat vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla. Tämä näyttää johtuvan erityisesti siitä, että loppukuluttajat pitävät niiden tuotenimiä suuressa arvossa. Nämä kolme yritystä ovat myös ainoat operaattorit, jotka omistavat koko Yhdysvaltain alueen käsittävän verkon. Muutamat muut operaattorit omistavat verkkoja, jotka käsittävät merkittävän osan Yhdysvaltain alueesta, kun jotkin toiset taas ovat pelkkiä kaukopuhelujen välityspalvelujen jälleenmyyjä. Tämä kaukopuheluoperaattoreiden moninaisuus on johtanut sellaisiin tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoihin, jotka kuvataan yleisesti kilpailuhenkisiksi.
- (308) MCI WorldComin ja Sprintin ehdotettu sulautuma vähentää Yhdysvaltain kaukopuhelualueen ensisijaisten toimijoiden lukumäärän kolmesta kahteen. Useat kantelijat ovat selittäneet, että tällainen liiketoimi johtaisi Yhdysvaltain ja Euroopan välisten ulkomaanpuhelujen hintojen nousuun. Komissiolle on esitetty kaksi teoriaa.
- (309) Ensimmäisen teorian mukaan AT&T ja MCI WorldCom/Sprint kykenisivät sulautuman jälkeen nostamaan Yhdysvaltain alueen ainutlaatuisen peittönsä kaukopuhelumarkkinoilla yhteiseksi määrääväksi asemaksi tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla. Ne voisivat sanella ehtonsa niille eurooppalaisille operaattoreille, jotka halusivat päättää ulkomaanpuhelunsa niiden verkoon tai jotka halusivat niiden välittävän kaukopuheluverkossa Yhdysvaltain rannikolle kuljettamansa puhelut.
- (310) Näyttää kuitenkin, ettei sulautuma todennäköisesti aiheuta tällaista väitettyä seurausta. Osapuolet ovat osoittaneet, että sulautuma vähentäisi kaukopuheluoperaattoreiden lukumäärän kahteen ainoastaan 12 paikallisalueella. Nämä alueet (esimerkiksi osa Yhdysvaltain keskilänttä ja Alaska) ovat harvaan asuttuja, ja niiden osuus kaikista Yhdysvalloissa soitetuista kaukopuheluista on alle prosentti. Sitä paitsi jopa kantelijat ovat myöntäneet, että AT&T:n tai MCI WorldCom/Sprintin olisi vaikea yhdistää näiden asumattomien seutujen kaukopuhelutarjontaansa Yhdysvaltain alueen muissa osissa tarjoamiinsa kaukopuhelupalveluihin. Tässä arviossa turvaututaan kuitenkin siihen oletukseen, että kilpailu säilyy vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla. Jos niin ei tapahtuisi, olisi mahdollista, että osapuolet käyttävät vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla olevaa määräävää asemaansa väärin tukahduttaen tukkuuiketoimintaa harjoittavat kilpailijansa pois markkinoilta tuottamalla itse nykyisin tukkumarkkinoilta ostamansa palvelut ja muilla toimilla.
- (311) Toinen teoria keskittyy vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoihin. Keskittymä johtaisi näillä markkinoilla AT&T:n ja MCI WorldCom/Sprintin yhteisen määräävän aseman syntymiseen. Tällaisen aseman ansiosta nämä kaksi toimijaa voisivat ottaa haltuunsa suurimman osan eurooppalaisten operaattoreiden kanssa vaihdettavasta kansainvälisen puhelinliikenteen puhelinajasta. Tämä asettaisi molemmat toimijat eurooppalaisiin operaattoreihin nähden vahvaan neuvotteluasemaan ja antaisi niille mahdollisuuden sanella ehtonsa maksuja koskevilla neuvotteluilla.
- (312) On kuitenkin niin, että kilpailun säilyessä tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla eurooppalaiset operaattorit voisivat kuljettaa puhelut omilla Atlantint ylittävissä verkoissaan ja turvautua sitten tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoihin näiden puhelujen välittämiseksi suoraan kauko-verkoissa yhdysliikennemaksujärjestelyjen käytön asemasta.
- (313) Tästä seuraa, että sulautumalla kansainvälisen puhelinliikenteen markkinoilla olevien kilpailuvastaisten vaikutusten osoittamiseksi komission olisi osoitettava ensiksi, että uusi yritys pääsisi AT&T:n kanssa yhteisesti määräävään asemaan vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla, ja toiseksi, että AT&T, MCI WorldCom ja Sprint kykenisivät laajentamaan tämän määräävän asemansa tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoille. Tällainen laajennus ei näytä olevan riittävän ennakoitavissa ja välitön, jotta komissiolla olisi sulautuma-asetuksen nojalla toimivalta käsitellä liiketoimen tätä puolta.
- (314) Jos oletetaan, että vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla olisi määräävä asema, näyttää vaikealta ennustaa, että tämä johtaisi välttämättä määräävään asemaan tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla. Kysyntä tukkumarkkinoilla on peräisin paitsi vähittäismyyjiltä myös suurten yritysten tai merkittävien ulkomaisten operaattoreiden kaltaisilta asiakkailta. Vaikka sulautuman seurauksena syntyvä yritys ja AT&T päättäisivät kumpikin integroida toimintonsa vertikaalisesti ja lakata tekemästä ostoksia tukkumarkkinoilla, jäljellä oleva kysyntä ja tarjonta kykenisivät silti vetämään toisilleen vertoja. Osapuolten olisi todennäköisesti käytettävä harkitusti väärin vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla olevaa määräävää asemaansa voidakseen saavuttaa määräävän aseman tukkuuiketoiminnan markkinoilla. Siksi ei voida päätellä, että osapuolten vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla hankkiman määräävän aseman vaikutukset kansainvälisen puhelinliikenteen markkinoihin olisivat välittömiä ja ennakoitavissa.
- (315) Näistä syistä komissiolla ei ole sulautuma-asetuksen nojalla toimivaltaa tutkia sulautuman vaikutuksia Yhdysvaltain kaukopuhelumarkkinoihin.

VI SITOUKSET

- (316) Ilmoituksen tehneet osapuolet tekivät 8 päivänä kesäkuuta 2000 komissiolle sitoumuksen Sprintin Internetliiketoiminnasta luopumisesta. Tämän sitoumuksen teksti on [tämän päätöksen luottamuksellisen toisinnon]* liitteenä. Osapuolet peruuttivat tehdyn sitoumuksen 27 päivänä kesäkuuta 2000.

A. EHDOTETUN SITOUMUKSEN TIIVISTELMÄ

1) LIIKETOIMINTA

- (317) Osapuolet tarjoutuivat luopumaan Sprintin julkisesta Internet-liiketoiminnasta (jäljempänä 'Sprint Internet'). Tähän kuuluivat seuraavat palvelut.

Kiinteät Internet-yhteydet

- (318) Tämä palvelu, joka tunnetaan myös nimellä SprintLink, tarjoaa Sprintin Internet-runkoverkossa suurinopeuksisia jatkuvia Internet-yhteyksiä, joiden nopeus on 56 Kbps–2,5 Gbps (OC48). SprintLink-palvelu on saatavilla maailmanlaajuisesti 320:n Yhdysvalloissa sijaitsevan ja kuuden Euroopassa sijaitsevan päätepiirteen (POP) välityksellä.

Valinnaiset Internet-yhteydet

- (319) Tämä palvelu, joka tunnetaan myös nimellä DialNet, tarjoaa Internet-palvelutarjoajille ja vähittäisasiakkaille 56 Kbps:n ja ISDN-pohjaisia valinnaisia Internet-yhteyksiä ja niihin liittyviä palveluja Sprintin verkoissa yli 450:n kaikkialla Yhdysvalloissa sijaitsevan POP:n välityksellä. DialNet-palvelua myydään Yhdysvalloissa myös yli [...] yrityksiä ja yrityksille IP Dial-nimisellä etäyhteyksipalveluna, jonka avulla yritykset voivat tarjota ympäri maailmaa liikkuville työntekijöilleen turvattu valinnaisen yhteyden intraneteihin, ekstraneteihin ja Internetiin.

Virtuaaliset Internet-erillisverkot

- (320) Sprint Internetin Internet Virtual Private Networks (IVPN) -palvelu on parannetun verkkoyhteyksikäytännön mukainen palvelu, jonka avulla yritykset voivat perustaa jatkuvia, suurinopeuksisia ja turvattuja yhteyksiä maantieteellisesti hajallaan oleviin työntekijöihin, asiakkaisiin, kumppaneihin ja toimittajiin Sprintin kiinteiden ja valinnaisten Internet-yhteyksien verkoissa.

Internet-palvelinpalvelut

- (321) Näiden palvelujen avulla yritykset voivat käsitellä Internet-sisältöään ja -sovelluksiaan jaetussa infrastruktuurissa, jota Sprint Internet hoitaa verkkosolmuissaan ja datakeskuksissaan.

Hallitut turvapalvelut

- (322) Tällaisten palvelujen tarkoituksena on suojella asiakkaiden Internet-liikennettä ja sisäisiä verkkoja luvattomalta käytöltä. Esimerkiksi Sprint Internet tarjoaa

SecureID ja ACE/Server -ohjelmistojen kaltaisia täysin integroituja hallittuja palomuri- ja käyttäjätunnistuspalveluja, joihin sisältyy hallittuja IP-turvaratkaisupaketteja.

2) OMAISUUS

- (323) Ehdotettu sitoumus sisältää kaikki Yhdysvalloissa sijaitsevat ja kansainväliset reitittimet, palvelimet, modeemit, portit, Internet-yhteyksien aluenimi- ja todentamispalvelimet, Internet-palvelimet, valinnaisen verkon palvelimet ja muut laitteet, jotka osapuolten mukaan ovat välttämättömiä Sprint Internetin toiminnalle.

- (324) Osapuolet ovat tarjoutuneet tarvittaessa siirtämään jaetut järjestelmät, infrastruktuuriin ja henkilöstön luovutettavan liiketoiminnan ostajan käyttöön. [...]*.

- (325) [...]*.

- (326) Osapuolet tarjoutuvat tekemään ostajan niin halutessa yhden tai usean verkkokohtaisen täydentävän sopimuksen, jotta ehdotettu luovutus voitaisiin osapuolten mukaan toteuttaa täysimääräisesti. [...]*.

- (327) Tällaisiin sopimuksiin kuuluisivat seuraavat:

– Verkkotoiminnasopimus [...]*.

– Verkonsiirtosopimus [...]*.

– Paikallinen liittymäsopimus [...]*.

3) HENKILÖSTÖ

- (328) Osapuolten mukaan Sprint Internet saa [...] pelkästään Internet-yhteyksiä hoitavaa työntekijää, mukaan lukien yli [...] operatiivisen henkilöstön ja teknisen suunnittelun ammattilaisia ja yli [...] myynti- ja myynnin tukihenkilöstöön kuuluvaa työntekijää, jotka sijaitsevat kaikkialla Yhdysvalloissa ja Euroopassa. Osapuolten mukaan näiden ammattilaisten hallussa on se Internet-verkkoinfrastruktuuriin ja -palvelujen kehittämis-, suunnittelu-, markkinointi-, myynti-, toimitus-, integrointi-, hallinta- ja ylläpitokokemus, joka on välttämätön Sprint Internetin toiminnalle.

- (329) Myyntihenkilöstön osalta osapuolet väittävät, että Sprint Internet käyttää nykyisin kysyntään vastatakseen useita myynti- ja tukikanavia. Näihin kanaviin kuuluu [...]*.

- (330) Joulukuussa 1999 Sprint perusti [...] Osapuolten mukaan näitä palveluja ostavat usein johtotason työntekijät, ja ne vaikuttavat merkittävästi siihen, miten yritys tekee eron itsensä ja kilpailijoidensa välillä. [...]*.

- (331) Lopuksi osapuolet selittivät myös, että vuoden 1999 aikana [...]*.

(332) Sulautuman osapuolet ovat sitoutuneet siihen, etteivät ne palkkaa ketään Sprintistä ostajalle siirrettyä työntekijää ilman ostajan etukäteen antamaa suostumusta sovitun ajanjakson aikana Sprint Internetin myymisestä. Lisäksi sen enempää WorldCom/Sprint kuin ostajakaan eivät yritä palkata sovitun ajan Sprint Internetin myymisestä ketään toisen sopimuspuolen tiettyihin Internet-toimintoihin kuuluvaa työntekijää ilman toisen sopimuspuolen suostumusta.

4) ASIAKKAAT

(333) Osapuolet aikovat siirtää Sprintin koko Internet-asiakaskunnan, mukaan lukien Internet-palveluntarjoajat, Internet-yhteyksien pienyritysasiakkaat, suuret kaupalliset asiakkaat, julkisen sektorin asiakkaat ja Internet-palvelinpalvelujen tarjoajat.

(334) Ostajalle siirrettäisiin asiakastiedot, kuten asiakasluettelot ja olemassa olevat arkistot, jotka koskevat Internet-palvelujen tarjoamista asiakaskunnalle, ja kaikki vastaavat voimassa olevat Sprint Internetin tukku- ja vähittäisasiakkaita koskevat sopimukset.

(335) Jotkin sopimukset saattavat edellyttää asiakkaan suostumusta ennen siirtoa. Näissä sopimuksissa Sprint tekisi parhaansa saadakseen tarvittavat suostumukset ja tarjoaisi tarpeellisiksi katsomiaan lisähouduttimia. Niissä sopimuksissa, joissa tarvittava suostumus jäisi saamatta, MCI WorldCom/Sprint sitoutuisi pitämään liikenteen luovutettavassa verkossa ja välittämään sen tuottamat tulot ostajalle.

(336) Ilmoituksen tehneet osapuolet lupaavat, etteivät ne houkuttele ketään sellaista Sprint Internetin nykyistä asiakasta, joka ei ole kaupantekohetkellä myös MCI WorldComin Internet-palvelun nykyinen asiakas, omaksi asiakkaakseen niissä Internet-yhteyksipalveluissa, joita tällainen asiakas ostaa Sprint Internetiltä. [...]*. Tämä sitoumus ei koske muita Internet-palveluja kuin kiinteiden yhteyksien tarjoamista.

(337) Lisäksi osapuolet lupaavat, että ne eivät toteuta ennen kaupan tekemistä toimenpiteitä Internet-palveluihin liittyvän liiketoiminnan siirtämiseksi Sprintiltä MCI WorldComille tai harjoita lisäksi tällaista liiketoimintaa MCI WorldComin verkoissa (multihoming) tavallista enemmän.

5) ITSENÄISEN YKSIKÖN PERUSTAMINEN

(338) [...]*

B. ARVIO

(339) Kun otetaan huomioon, että Internet kasvaa voimakkaasti ja että asiakkaat pitävät palvelunlaatua tärkeänä,

kaiken luovutettavaksi ehdotetun liiketoiminnan olisi oltava sellaisessa asemassa, että se kykenee täysipainoiseen ja tehokkaaseen kilpailuun heti omistuksen siirtämispäivästä. Kaikki luovutettavan kokonaisuuden kohtaamat vaikeudet rajoittaisivat sen kasvua ja johtaisivat nopeasti sen markkinaosuuden suhteelliseen vähentymiseen. Jäljempänä esitettävät epävarmuustekijät tekevät yhdessä erittäin epätodennäköiseksi, että luovutettava kokonaisuus voisi lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä mitenkään rajoittaa kilpailullaan osapuolten toimia. Lisäksi sitoumusteksti nostattaa lukuisia kysymyksiä, jotka vielä lisäävät epävarmuutta tämän ehdotetun ratkaisun tehokkuudesta.

(340) Ehdotetut sitoumukset herättävät perustavia epäilyjä ainakin kuudesta syystä: i) luovutettavat palvelut ovat laajuudeltaan liian suppeat; ii) luovutettavan kokonaisuuden mahdollisuudet asiakaskuntansa säilyttämiseen olisivat hyvin heikot; iii) siirrettävän henkilöstön kokemuksesta ja taitotiedosta on paljon epävarmuutta; iv) luovutettavan kokonaisuuden toiminnan jatkuminen pysyy riippuvaisena MCI WorldCom/Sprintistä, ja kaikki itsenäistymisyritykset olisivat kalliita ja aikaa vieviä; v) valvonta olisi vaikeaa; ja vi) epävarmuutta aiheuttaa tietty siirrettävä omaisuus.

1) LUOVUTETTAVAT PALVELUT OVAT LAAJUDELTAAN LIIAN SUPPEAT

(341) Ehdotetuissa sitoumuksissa kaavaillaan niiden toimintojen myyntiä, jotka liittyvät kiinteiden Internet-yhteyksien, valinnaisten Internet-yhteyksien, Internet-palvelinpalvelujen, palomuuripalvelujen ja virtuaalisten Internet-erillisverkkojen myyntiin. Kaikki palvelut, joista osapuolet aikovat luopua, toimivat julkisessa Internetissä. On kuitenkin muita Internet-yhteyksikäytäntöä käyttäviä palveluja (eli IP-palveluja), joista osapuolet eivät aio luopua. Osapuolten mukaan ainoastaan niistä IP-palveluista, joita tarjotaan julkisessa Internetissä, olisi luovutettava.

(342) Tuotetun datan siirtoon käytettävää Internet-yhteyksikäytäntöä (IP) käytetään kuitenkin myös datan siirtoon virtuaalisten erillisverkkojen kaltaisia palveluja (intranetejä, ekstranetejä, IP-verkossa tapahtuvaa puheensirtoa, jne.) sekä muita kehittyneempiä palveluja varten. Yleensä nämä palvelut eivät käytä julkista Internetiä, mutta joskus ne siirretään osittain julkisessa Internetissä.

(343) Lisäksi julkisia Internet-palveluja sekä muita IP-verkossa siirrettäviä palveluja tarjotaan käyttämällä joitakin tai kaikkia verkon perustoimintoja (siirtotoimintoja sekä reitittimiä, kytkimiä ja modeemeja, jotka on kytketty perussiertotoimintoihin). Tätä Internet-verkon perusinfrastruktuuria käytetään myös Sprintin televiestintätarpeisiin (puheen- ja datansiirtoon).

(344) Kolmannet osapuolet ovat selittäneet komission tutkimuksen aikana, että intranetien ja ekstranetien sekä muiden IP-verkossa siirrettävien kehittyneempien palvelujen sisällyttäminen luovutettavaan pakettiin on välttämätöntä sen varmistamiseksi, että luovutettava kokonaisuus olisi täysin kilpailukykyinen voima. Ensinnäkin, kolmansien osapuolten mukaan tällaisten palvelujen odotetaan kasvavan Internetiin liittyvistä palveluista kaikkein eniten (kasvua vuosina 1999–2000 jopa yli 200 prosenttia). Toiseksi, asiakkaat ostavat yleensä tällaiset palvelut siltä samalta tarjoajalta, jolta ne saavat Internet-yhteytensäkin. Lopuksi, asiakkaat ostavat myös sellaisia palvelupaketteja, jotka sisältävät sekä Internet-palveluja että ATM-verkkojen ja yksityisten puhelinlinjojen kaltaisia Internetin ulkopuolisia palveluja. Koska huipputason Internet-yhteydentarjoajan markkinavoima kuvastaa sekä sen verkkoa että asiakaskuntaa, kaikista näistä palveluista olisi luovuttava.

(345) Tämä oli kanta, jonka Sprint esitti komissiolle WorldCom/MCI-menettelyn aikana vuonna 1998 [...] (*⁽⁷³⁾).

(346) Komissio totesi WorldCom/MCI-päätöksessä, ettei kehittyneempien IP-palvelujen sisällyttäminen ole välttämätöntä kolmesta syystä. Ensinnäkin se totesi, että jotkin IP-pohjaiset virtuaaliset erillisverkot saattavat perustua X25:n, kehysvälityksen tai ATM:n kaltaisiin muihin perusyhteyksikäytäntöihin ja että virtuaalisen erillisverkon Internet-osa voi olla hyvin pieni. Toiseksi se selitti, että intranetien ja ekstranetien tarjoaminen ei ole yleensä yhtä monimutkaista kuin julkisen Internet-verkon, ja niiden hoitaminen on periaatteessa helpompaa, eivätkä ne tästä syystä vaadi sellaisia laajemman Internetin edellyttämiä erityistaitoja. Kolmanneksi komission mielestä oli epävarmaa, voiko intranetien tai ekstranetien kaltaisten palvelujen tarjonta tuoda keinon Internet-palvelujen tarjoamiseen.

(347) Komission tässä asiassa tekemä markkinatutkimus on osoittanut, ettei näitä päätelmiä voida enää soveltaa. Toimialan suuntauksena on optimoida Internet-yhteyksikäytännön käyttö rajoittamalla mahdollisimman paljon yhteyksikäytäntökerrosten päällekkäisyyttä verkon perustoiminteissa. Sprintin ja kolmansien osapuolten tekniset valinnat ovat tästä esimerkkinä. Tiedonsiirron perustana olevasta yhteyksikäytännöstä (IP, kehysvälitys tai ATM) riippumatta sovellukset ja palvelut perustuvat IP:hen. [...] (*⁽⁷⁴⁾). Mitä tulee kehittyneempien IP-pohjaisten palvelujen tarjoamisen monimutkaisuuteen, osapuolten omien lausuntojen ja kolmansien osapuolten tekemien huomautusten perusteella näytti siltä, että tällaiset palvelut yleensä räätälöidään asiakkaiden tarpeisiin ja että ne ovat luonnostaan monimutkaisia. Lopuksi, julkisten Internet-palvelujen ja IP-pohjaisten kehittyneempien palvelujen tarjonnan välisestä yhteydestä olisi pantava

merkille, että kaikki johtavat Internet-yhteydentarjoajat toimittavat molempia palveluryhmiä. Sekä kolmansien osapuolten että Sprintin mukaan asiakkaat ostavat yhä useammin palvelu- ja tuotepaketteja sekä päästä päähän-ratkaisuja.

2) LUOVUTETTAVA KOKONAISUUS EI JUURIKAAN KYKENISI ASIAKASKUNTANSA SÄILYTTÄMISEEN

(348) [...]*

Internet- ja telepalvelujen asiakkaat

(349) [...]*. Eräät kolmannet osapuolet ovat selittäneet, että Internet- ja telepalvelujen tarjoaminen yhtenä pakettina tuo mukanaan mittakaavaetuja, koska siinä yhdistetään asiakkaan sijaintipaikkaan johtavat yhteydet.

(350) Sprintin toimittamiin tietoihin perustuvien komission laskelmien mukaan noin [...]* prosenttia Sprintin vuoden 1999 Internet-tuloista tuottivat ne asiakkaat, jotka ostivat Sprintiltä ainoastaan Internet-palveluja. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys on siis jatkosakin yhteydessä [...]* prosenttiin (tuloina ilmaistuna) asiakkaista. Sopimuskauden päättyessä [...]* nämä asiakkaat voivat palata sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen. Osapuolet ovat yrittäneet käsitellä tätä asiaa tarjoamalla ehdotettuun sitoumukseensa asiakkaiden houkuttelun kieltävää lauseketta. Tätä arvioidaan jäljempänä 358 kappaleessa alkaen.

(351) Kun Sprintin sopimus [...]* kanssa jätetään huomiotta, [...]* prosenttia Sprint Internetin liikevaihdosta tuottivat samoin asiakkaat ([...] * prosenttia asiakkaiden lukumääränä ilmaistuna), jotka kuluttivat vähintään yhtä paljon Internet-palveluihin kuin muihinkin Sprintiltä ostamiinsa telepalveluihin.

(352) Tämä merkitsee sitä, että tiedot muun muassa asiakkaiden tarpeista ja teknisistä yksityiskohdista jäisivät ehdotetun luovutuksen jälkeen MCI WorldCom/Sprintin haltuun. Kaksi tekijää tekee tästä asiakastietojen säilyttämisestä entistäkin vakavamman ongelman.

(353) Ensinnäkin, [...]*

(354) Toiseksi, MCI WorldCom/Sprint tarvitsee joka tapauksessa yhteyshenkilöitä täyttääkseen useimpien Internet-asiakkaiden jäljelle jäävät telepalvelutarpeet. [...] * Ehdotetun luovutuksen rakenteen perusteella näyttää siltä, että siirtämättä jää merkittävä määrä asiakastilipääliköitä tai muuta asiakastileistä tietävää henkilökuntaa. Tämä pätee varmasti niihin asiakkaisiin, jotka kuluttavat enemmän telepalveluihin kuin Internet-palveluihin. ([...] *). Sprintille jäisi siten tiedot asiakkaiden Internet-tarpeista, ja se pysyisi jatkuvassa suhteessa luovutettavan liiketoiminnan useimpiin asiakkaisiin.

(⁷³) [...]*

(⁷⁴) [...]*

Asiakkaat, jotka ostavat sekä MCI WorldComin että Sprintin palveluja

- (355) [...]*. Osapuolten toimittamien ja niiden mukaan epätäydellisten tietojen perusteella näyttää siltä, että [...]* prosenttia [...]* liittyvistä Sprint Internetin vuoden 1999 tuloista tuottavat ne asiakkaat, jotka ostavat Internet-palveluja myös MCI WorldComilta [...]*.
- (356) Seurauksena [...]* palvelujen ostamisesta sekä Sprint Internetiltä että MCI WorldComilta on se, että Sprintillä muissa telepalveluissa olevan yleisen asiakastiluntemuksen lisäksi sulautuman seurauksena syntyvä yritys jatkaisi Internet-palvelujen toimittamista monille luovutettavan liiketoiminnan asiakkaille. Osapuolet ovat väittäneet, että asiakkaan on hyvin helppo vaihtaa käyttämänsä Internet-palveluntarjoajaa. Jos asiakkaille syntyy pienikin mielikuva siitä, että luovutettavan kokonaisuuden kyky huippulaatuisten palvelujen tarjoamiseen on rajallinen, ne todennäköisesti rankaisisivat siitä siirtymällä käyttämään MCI WorldCom/Sprintiä. Kun sulautuman seurauksena syntyvä yritys saa nykyisten liikesuhteidensa välityksellä tietää myös sen itsensä palveluja käyttävien asiakkaiden uusista tarpeista, sille saattaa olla tämän ansiosta helpompaa saavuttaa kilpailuetua luovutettavaan kokonaisuuteen nähden.

Earthlink

- (357) Earthlink on AOL:n jälkeen yksi suurimmista vähittäisasiakkaille tarkoitettujen valinnaisten Internet-yhteyksien toimittajista Yhdysvalloissa. Sprintillä on Earthlinkin kanssa pitkäaikainen suhde, joka ilmenee siten, että Sprint omistaa yli [...]* prosenttia Earthlinkin osakepääomasta, ja niillä on kattavat toimitussopimukset Internetin alalla. Earthlinkin osuus Sprintin vuoden 1999 kaikista Internet-tuloista oli [...]* prosenttia. Ehdotettu sitoumus johtaisi Internet-sopimusten siirtoon, mutta sitoumuksessa ei käsitellä Sprintin yhdyssidettä Earthlinkin pääomaan. Sprint voi Earthlinkin tärkeimpänä osakkeenomistajana vaikuttaa huomattavasti siirrettävän sopimuksensa uudistamiseen. Tämä saattaa vaarantaa Earthlinkin pitkäaikaisen suhteen luovutettavan kokonaisuuden kanssa.

Luovutettavan liiketoiminnan suojelun puute

- (358) Voitaisiin väittää, että osapuolet voisivat tarjota kilpailun kieltävän lausekkeen luovutettavan kokonaisuuden suojelemiseksi siltä, että sen asiakkaat palaavat MCI WorldCom/Sprintiin. Osapuolet eivät ole sisällyttäneet ehdottamaansa sitoumuksen tällaista täyden kilpailukiellon lauseketta vaan ainoastaan rajallisen sitoumuksen, jonka mukaan ne eivät houkuttele Sprintin Internet-asiakkaita.

- (359) [...]*.

- (360) On pantava merkille, että Sprint kiinnitti WorldCom/MCI-menettelyssä komission huomion tähän mahdolliseen ongelmaan. [...]* ⁽⁷⁵⁾. [...]* ⁽⁷⁶⁾.

- (361) Lisävaikeutena voivat olla ne asiakkaat, joiden allekirjoittamissa sopimuksissa edellytetään niiden suostumusta sopimuksen siirtämiseksi muulle henkilölle kuin Sprintille. Osapuolten mukaan ja rajallisen sopimusotoksen perusteella tämä merkitsee [...]* osaa Sprint Internetin tuloista [...]*.

- (362) Näyttää siksi siltä, että luovutettavan kokonaisuuden Internet-asiakaskunta todennäköisesti kutistuisi huomattavasti, jos ehdotettu luovutus hyväksyttäisiin. Tämä vähentäisi merkittävästi markkinoilla vallitsevaa kilpailua.

**3) SIIRRETTÄVÄN HENKILÖSTÖN LUKUMÄÄRÄSTÄ, KOKE-
MUKSESTA JA TAITOTIEDOSTA ON PALJON EPÄVAR-
MUUTTA**

- (363) Sprintin mukaan [...]* siitä henkilökunnasta, joka sijoitetaan sen tulevaan Internet-liiketoiminnan yksikköön, hoitaa jo nyt pelkästään Internet-toimintoja. Muut [...]* hoitavat niitä ainoastaan osittain.

- (364) Useimpien eriteltyjen työntekijöiden kokemuksesta on epävarmuutta (tähän mennessä on eritelty vasta ne henkilöt, joiden väitetään hoitavan pelkästään Internet-toimintoja). Esimerkiksi monella valitulla henkilöllä on [...]* kokemus Internet-alalla. Tämä todennäköisesti johtuu siitä, että [...]* ryhmää hoitaa pelkästään Internet-tuotteiden myyntiä.

- (365) Epävarmuus on vieläkin suurempi niiden työntekijöiden osalta, jotka käyttävät vain osan ajastaan Internet-palveluihin. Nämä henkilöt on vielä eriteltävä. Oheisessa taulukossa esitetään, kuinka paljon kussakin Sprint Internetin muodostavissa yksiköissä on henkilöitä, jotka hoitavat jo nyt pelkästään Internet-toimintoja, ja henkilöitä, jotka ovat Internet-toiminnoissa vain osittain mukana. Taulukko osoittaa kunkin yksikön kohdalla sen henkilökunnan osuuden, joka korvaa ainoastaan osan ajastaan Internet-kysymyksiin käyttävät henkilöt. Toimintojen ja teknisen suunnittelun yksikköjä lukuun ottamatta [...]* kaikkien muiden yksiköiden henkilökunnasta otetaan niiden henkilöiden joukosta, jotka eivät ole aikaisemmin hoitaneet kokoaikaisesti pelkästään Internet-toimintoja.

	Pelkäs- tään Internet- asioita hoitavat	VKM		Yhteens- ä	% VKM
			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*

⁽⁷⁵⁾ [...]*.

⁽⁷⁶⁾ [...]*.

	Pelkäs- tään Internet- asioita hoitavat	VKM		Yhteens- ä	% VKM
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
Yhteensä			[...]*	[...]*	[...]*

Huomautus: VKM tarkoittaa vastaavaa kokoaikaisen määrää, ja se on käsitteellinen luku, joka kuvaa niiden henkilöiden määrää, joiden olisi työskenneltävä kokoaikaisesti korvatakseen se henkilökunta, joka käyttää vain osan ajastaan Internet-toimintoihin.

- (366) On hyvin tiedossa, että jokaiseen luovutukseen sisältyy työpaikkakulttuuriin liittyviä sopeutumisvaikeuksia. Kun otetaan huomioon Sprint Internetin virallinen integroitu rakenne, tällaisia vaikeuksia esiintyisi todennäköisesti kahteen otteeseen, ensin valittaessa niitä henkilöitä, jotka siirtyvät Sprint Internetiin, ja uudelleen integroitaessa luovutettava kokonaisuus ostajan organisaatioon. Koska jokainen näistä yksiköistä on välttämätön luovutettavaksi ehdotetun kokonaisuuden toimivuudelle, epävarmuutta moninkertaistaa se, että jokainen niistä on riippuvainen "VKM"-henkilöstöstä.
- (367) Kun ehdotetun luovutuksen henkilöstömäärää verrataan kilpailijoihin, osapuolten esittämä [...]* luku näyttää merkittävästi pienemmältä. AT&T:n, GTE-Genuityn, Cable & Wirelessin ja tietenkin UUNetin esittämien lukujen mukaan nimittäin näiden kunkin henkilöstömäärä on noin 2 000 tai enemmän. Tämä kyseenalaistaa siirrettäväksi ehdotetun henkilöstön lukumäärän. Poistot voisivat selittää tätä eroa. Esimerkiksi luvut eivät näytä sisältävän [...]* henkilöstöä. Sitä voisi selittää myös se seikka, että koska luovutettavasta kokonaisuudesta ei muun muassa tule toiminneperustaista, se on toimintansa jatkumisessa merkittävästi riippuvainen MCI WorldCom/Sprintistä. [...]*⁽⁷⁷⁾. Tätä jälkimmäistä näkökohtaa käsitellään jäljempänä.
- (368) Komissio totesi WorldCom/MCI-päätöksessään, että työntekijöiden lukumäärä riippuisi suuresti ostajan
- henkilöllisyydestä ja siitä, kuinka paljon tämä olisi mukana samantyyppisissä Internet-toiminnoissa kuin MCI. Tästä syystä sitoumuksissa oli jätetty siirrettävien työntekijöiden lukumäärä avoimeksi, ja myyjän ja ostajan olisi neuvoteltava siitä keskenään.
- (369) Kuten Cable & Wirelessin FCC:lle toimittamasta esityksestä käy ilmi, tämä kohtasi Internet MCI:n hankkiessaan lukuisia vaikeuksia, ja tämä osoittaa, että mahdollisen ostajan ei ole pakkoluovutuksen tilanteessa helppo arvioida sen henkilöstön lukumäärää eikä tunnista niitä merkityksellisiä henkilöitä, joita tarvitaan luovutettavan liiketoiminnan hoitamiseen tehokkaana ja välittömänä kilpailijana. Tämä on tilanne varsinkin silloin, kun kyseessä on integroidun liiketoiminnan luovutus, jolloin tietoja ei ole helposti saatavilla. Tämä vahvistetaan myös Yhdysvaltain tietoliikennekomission laatimassa korjaustoimenpiteitä käsittelevässä tutkimuksessa⁽⁷⁸⁾. Komissio ei voi siksi luottaa ilmoituksen tehneiden osapuolten ja jonkun kolmannen osapuolen välisiin neuvotteluihin, joissa eriteltäisiin siirrettävän henkilöstön tarkoituksenmukainen lukumäärä.
- 4) LUOVUTETTAVA KOKONAISUUS ON RIIPPUVAINEN MCI WORLDCom/SPRINTISTÄ TOIMINTANSA JATKUMISEN SUHTEEN, JA KAIKKI ITSENÄISTYMISSYRITYKSET OLISIVAT KALLIITA JA AIKAA VIEVIÄ
- (370) Sprintin Internet-toiminnot [...]* Sprintin sisällä, monet sen tukipalveluista [...]* Sprintin toimittamia. [...]*.
- (371) Sprint Internetin kiinteiden yhteyksien asiakkaat yhdistävät Sprintin verkkoon yksityisen puhelinihlinjan välityksellä siten, että ne soittavat paikallispuheluoperaattorille, joka yhdistää vuorostaan yhteen Sprintin yli 320 pääte- pisteestä. Nämä pääte-pisteet ovat [...]*. Pääte-pisteestä asiakas yhdistetään runkoverkon solmuun (jossa on reitittimien ja kytkinten kaltaisia laitteita) kaapeliyh- teyden välityksellä. Kaapeliyhteys ei kuulu runkoverk- koon. Samaa arkkitehtuuria käytetään valinnaisten yhteyksien palveluissa.
- (372) On tärkeää panna merkille, että tämä kaikki edellä mainittu omaisuus (pääte-pisteet, kaapeliyhteydet ja runkoverkko) on monikäyttöistä. Tästä on kaksi seur- austa. Ensinnäkin Sprint Internet kantaa näiden toimin- teiden käytöstä ainoastaan sisäiset siirtokulut sen sijaan, että se olisi riippuvainen markkinahinnoista, jotka ovat yleensä huomattavasti korkeammat. Lisäksi, kuten edellä 140 kappaleessa selitettiin, MCI WorldComin varapää- johtaja John Sidgmore sanoi hiljattain, että markki- noiden käytettävissä ei ole riittävästi kapasiteettia. Tämä vahvistetaan kolmansien osapuolten vastauksissa. Toiseksi, runkoverkko rakennettiin sellaiseksi, että Sprintin nykyisten telepalvelutoimintojen tuotevarioin- tiedut voitaisiin maksimoida.

⁽⁷⁷⁾ [...]*.

⁽⁷⁸⁾ Federal Trade Commission, *A Study of the Commission's Divestiture Process* (1999), www.ftc.gov/os/1999/9908/ind_ex.htm#6.

- (373) Samoja liiketoimintavalintoja on sovellettu operatiivisiin tukipalveluihin [...]*
- (374) Osapuolet tarjoutuvat allekirjoittamaan kenen ostajan kanssa tahansa tukipalvelusopimuksia, jotta siirtymäkauden aikana voitaisiin varmistaa näiden jaettujen palvelujen jatkuminen, joita ostaja tarvitsee omien järjestelmiensä tai prosessiensa pystyttämiseksi tai palvelujen siirtämiseksi niihin.
- (375) Ehdotetuissa sitoumuksissa annetaan mahdollisuus tukisopimukseen seuraavissa palveluissa: Internet-laitteistojen yhteissijoittaminen Sprintin tiloissa ([...]*), verkon siirtokapasiteetti ([...]*), paikalliset liittymäsopimukset (ei ilmoitusta ajoituksesta eikä hinnoittelusta kaupallisessa mielessä), muut operatiiviset palvelut (asiakaspalveluraportointi, tilausten syöttö, laskutuspalvelut, verkonhallinta, verkonhankinta ja muut kohtuulliset palvelut). [...]*
- (376) Komission tutkimus ja Internet MCI:n myynti Cable & Wirelessille osoittavat kuitenkin, että tällaisten sopimusten laadinta voi olla äärimmäisen monimutkaista ja niiden täytäntöönpano ja valvonta vaikeaa. Lisäksi ostaja olisi Sprintin aikaisempien Internet-toimintojen jatkamisessa merkittävässä määrin riippuvainen sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä. Tämä vaikuttaa kielteisesti luovutettavan kokonaisuuden kustannusperustaan ja palvelunlaatuun.
- (377) On esimerkiksi pantava merkille, että GTE:n Internet-liiketoimintayksikkö, joka on nyt nimeltään Genuity, on juuri irrotettu emoyhtiöstään ja tullut markkinoille. Jotta Genuity voisi pysyä todellisena kilpailijana, uusi yritys myös omistaa verkkonsa eikä ole perustoiminteissaan riippuvainen kolmannelta osapuolelta.
- Yhteissijoittaminen (collocation)**
- (378) Kolmannet osapuolet ovat selittäneet, että jotta yhteissijoitus sopimus voisi olla täysin tehokas, siinä on annettava ostajalle mahdollisuus suojella liiketoimintansa luottamuksellisuutta (laitteistomuutokset, vapaa käyttömahdollisuus, jne.), saada riittävästi tilaa laitteistojen laajentamiseksi tulevaa kasvua varten ja välttää kaapeleiden tai kytkinten aiheuttamat sähkömagneettiset häiriöt.
- (379) Jotta luovutettava kokonaisuus voisi jatkaa luovutettavien laitteistojen käyttämistä tehokkaasti ja riippumattomasti sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä, yhteissijoitus sopimuksessa olisi kolmansien osapuolten mukaan oltava yksityiskohtaisia määräyksiä tilasta, joka annetaan käyttöön siirrettävän omaisuuden sijoittamiseksi. Esimer-
- kiksi luovutettavan kokonaisuuden henkilöstön olisi riippumattomasti sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä voitava päästä yhteissijoitettuihin laitteistoihin ja järjestää ja/tai korjata niitä. Ei ole varmaa, että tällainen tila olisi helposti saatavilla kaikissa Sprintin päätepeisteissä.
- (380) Lisäksi kolmannet osapuolet selittivät, että ostajan olisi voitava laajentaa yhteissijoitettuja toimintoja Sprintin päätepeisteissä (ja saatava oikeus yhdistää keskenään Sprintin tiloissa olevat nykyiset laitteistot ja muissa tiloissa sijaitsevat uudet laitteistot ja ristiinyhdistää toiminnot). Ei ole selvää, että käytettävissä olisi tilaa ja henkilöstöä tällaisen laajennuksen sijoittamiseksi.
- (381) Lisäksi ne kiinnittivät komission huomion siihen, ettei tällaisten yhteissijoituspalvelujen hinnoittelusta ole mitään standardeja ja että ne yleensä välttävät yhteissijoittamista kilpailijan kanssa.
- (382) Kenen tahansa Sprint Internetin ostajan olisi yhteissijoitettava laitteet Sprintin tiloihin siirtymäkauden, joka alkaa kaupantekopäivästä ja jatkuu kunnes asiakkaat, laitteistot ja verkko on siirretty täysin ostajan omiin toimintoihin. Suurin osa kolmansista henkilöistä arvioi [...]*, että tällainen prosessi on erittäin pitkä ja että sen loppuun saattaminen kestää kahdesta neljään vuotta (katso lisää jäljempänä). Tämä merkitsee sitä, että ostaja on yhteissijoittamisessa hyvin kauan riippuvainen sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä. Tänä aikana sulautuman seurauksena syntyvä yritys saattaa hyötyä luovutettavan kokonaisuuden toimia koskevista luottamuksellisista kaupallisista tiedoista, rajoittaa luovutettavan kokonaisuuden kasvua pelkällä tilanpuutteella tai varaamalla käytettävissä olevan tilan ensin oman kasvunsa sijoittamiseen sekä määrätä ostajalle kustannuksia, joita on vaikea valvoa.
- (383) Lisäksi, kun otetaan huomioon pakkoluovutuksen olosuhteet, keneltä tahansa ostajalta puuttuisi optimaalisten yhteissijoitus sopimusten neuvottelemisessa tarvittavia tietoja ja aikaa, ja ostajan olisi hyväksyttävä Sprintin ehdottama sopimusluonnos.
- Verkon siirtosopimukset ja paikalliset liittymäsopimukset**
- (384) Tällaisissa sopimuksissa määrättäisiin verkon perustana olevista kaapelitoiminteista, joilla yhdistetään asiakkaan tilat päätepeisteeseen ja päätepeiste runkoverkkoon (kaapelilyhteys) ja joilla toimitetaan runkoverkon käyttämät kaapelit.

- (385) Nämä sopimukset nostattavat samankaltaisia kysymyksiä kuin tilojen yhteissijoittaminen. Kolmannet osapuolet selittivät, että tällaisten palvelujen tarjoaminen on vaikea hinnoitella. Ensinnäkin näitä palveluja toimitetaan nykyisin vain Sprintin sisäisesti. Näiden palvelujen hankkimiskustannuksissa hyödytään tuotevarioinnin eduista, joita saadaan verkkotoimintojen moninkertaisesta käytöstä. Siksi nykyiset käyttökustannukset ovat huomattavasti kaikkia markkinahintoja alhaisemmat. Toiseksi, joistakin peruspalveluista sanotaan, etteivät ne ole kaupallisesti saatavilla. Tämä on tilanne varsinkin suurimman kapasiteetin kaapeleissa (kuten OC-48), joita suunnitellaan parhaillaan liikenteen kasvun hoitamiseksi.
- (386) Lisäksi luovutettava kokonaisuus on riippuvainen MCI WorldCom/Sprintistä täyttääkseen liikenteen lisääntyneen (lisäkapasiteetin, lisäyhteyksien, jne.) kysynnän. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys hyötyisi luovutettavan kokonaisuuden luottamuksellisista kaupallisista tiedoista, joiden avulla se voisi säädellä luovutettavan kokonaisuuden kasvua ja verkkokustannuksia.
- (387) Lopuksi selitettiin, että tällaiset sopimukset ovat luonteeltaan erittäin monimutkaisia. Keneltä tahansa ostajalta puuttuisi optimaalisten sopimusten neuvottelemisessa tarvittavia tietoja ja aikaa, ja ostaja olisi riippuvainen Sprintin ehdottamasta sopimusluonnoksesta.

Siirtäminen

- (388) Voitaisiin väittää, että edellä esitetyt puutteet, jotka liittyvät yhteissijoitus- ja verkkonsiirtosopimusten, paikallisten liittymäsopimusten tekemiseen markkinoiden merkittävän kilpailijan kanssa, voitaisiin välttää siirtymällä nopeasti ostajan toiminteesiin.
- (389) Komissio pani WorldCom/MCI-päätöksessään merkille kolmansien osapuolten esittämän kannan, että Internet MCI:n ostaja olisi riippuvainen myyjästä ja ettei tämä tarjoaisi ratkaisua pitkällä aikavälillä. Merkille pantiin myös se, että menestyksekkään huipputason Internet-yhteydentarjoajan on oltava toiminneperustainen. Sellainen ostaja, jonka täytyisi vuokrata toimintoja jatkuvasti kilpailijalta, olisi nimittäin riippuvainen kyseisestä kilpailijasta. Komissio teki sen päätelmän, että mahdollisen ostajan olisi kyettävä joko siirtämään liikenteensä suurin piirtein välittömästi olemassa olevaan vaihtoehtoiseen verkkoon tai rakentamaan oman verkkonsa kohtuullisessa ajassa ja siirtämään sitten liikenteen siihen. Komissio yritti siksi arvioida, tarjoavatko yhteissijoitusjärjestelyt ja muut verkkopalvelut riittävästi aikaa liikenteen siirtämiseksi uuteen verkkoon. Se teki kolmansien osapuolten esittämien huomautusten perusteella sen päätelmän, että kahden vuoden ajanjakso, jolloin tarjotaisiin etuuskohtelua, olisi riittävä kaiken merkityksellisen toiminnan siirtämiseksi vaihtoehtoiseen verkkoon

ja sen mahdollistamiseksi, että kyseinen verkko voisi toimia täysin riippumattomasti MCI:stä.

- (390) Sekä kolmannet osapuolet että kolmansien osapuolten ja osapuolten itsensä aikaisemmin toteuttamat liikenteen siirrot osoittavat kuitenkin, että Internet-liiketoiminnan siirtäminen on hyvin monimutkainen tehtävä ja että sen loppuun saattaminen voi kestää kahdesta neljään vuotta.
- (391) Internet-runkoverkon rakentaminen käsittää useita perättäisiä vaiheita. Ensinnäkin runkoverkko-operaattorin on määriteltävä verkkoarkkitehtuurinsa. Toiseksi sen on rakennettava uusia päätepisteitä. Kolmanneksi sen on rakennettava siirtoverkko päätepisteiden yhdistämiseksi. Neljänneksi sen on kehitettävä tai siirrettävä operatiivisia tukijärjestelmiä. Tämän jälkeen asiakkaiden siirtämisprosessi voi alkaa.
- (392) Koko prosessin aikaa vievin osa on asiakkaiden siirtäminen. Suurimpana rajoitteena sellaisella Internet-yhteydentarjoajalla, joka haluaisi siirtää liikenteensä yhdestä verkosta toiseen, on sen varmistaminen, että asiakkaat pysyvät tyytyväisinä siirtämisprosessin aikana. Tästä syystä aikaisemmissa siirtymisissä on vältetty äkillisiä yhteydenvaihdoksia ja toimittu mieluummin vähitellen, jolloin jokaisen asiakkaan yhteydet kaksinkertaistetaan siirtymäkauden aikana. Asiakkaan yhteyden vaihtamiseksi toimittajan on hankittava uusia paikallisia keskus-pisteitä ja saatava asiakkaalta tukea uusien laitteistojen asentamisessa tai linjojen yhteyksien vaihtamisessa.
- (393) Tämä prosessi on hyvin työläs. Kuten edellä selitettiin, ei ole varmaa, että luovutettavalla kokonaisuudella olisi tarvittavat henkilöstöresurssit päivittäisen liiketoimintansa hoitamiseen. Vaikka ostaja palkkaisi (omalla kustannuksellaan) merkittävän määrän lisähenkilökuntaa asiakkaiden siirtämistä varten, asiakkaiden siirtämisprosessi olisi hyvin pitkä. Joka tapauksessa ostaja olisi vastuussa siirtämiseen kuluvasta ajasta, sen vaatimasta hallintotyöstä ja sen aiheuttamista kustannuksista.
- (394) Tämä merkitsee sitä, että luovutettavan kokonaisuuden verkkokustannuksista päätetään neuvotteluissa MCI WorldCom/Sprintin kanssa kunnes ostaja on kyennyt siirtämään verkkonsa muihin toiminteesiin, mikä kestää vähintään kaksi vuotta.

Operatiiviset tukipalvelut

- (395) Useimmat Sprint Internetin operatiiviset tukipalvelut [...]*. Osapuolet selittävät, ettei niiden järjestelmien sisällä ole helppoa eristää Internet-kohtaisia tehtäviä. Ne lupaavat kuitenkin toimittaa tällaisia palveluja luovutettavalle kokonaisuudelle mutteivät siirtää järjestelmiä ostajalle.

- (396) John Sidgmore, MCI WorldComin varapääjohtaja, korosti hiljattain tällaisten palvelujen merkitystä: hänen mukaansa todellisia menestystekijöitä eivät ole siirtonopeudet vaan käyttötehokkuus, Internet-markkinointi ja -laskutus ⁽⁷⁹⁾.
- (397) Luovutettavan kokonaisuuden riippuvuus sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä aiheuttaa lukuisia riskejä. Ensinnäkin sulautuman seurauksena syntyvä yritys saattaa hyötyä luottamuksellisista kaupallisista tiedoista, joita se voi saada, koska järjestelmät on integroitu. Toiseksi, luovutettavalla kokonaisuudella olisi vain rajalliset mahdollisuudet operatiivisia tukipalveluja koskevaan innovointiin, koska se tarvitsisi siihen pääkilpailijansa, MCI WorldCom/Sprintin, suostumuksen.
- (398) Uusien järjestelmien rakentaminen on pitkä ja kallis prosessi ja kestäisi todennäköisesti yli vuoden. Osapuolet itse arvioivat, että järjestelmien siirtämisen loppuun saattamiseen menisi vuosi ⁽⁸⁰⁾.

Päätelmä

- (399) Edellä sanotun perusteella näyttää siltä, että toiminteiden ja järjestelmien puuttuminen osapuolten luovutettavaksi ehdottamalta kokonaisuudelta johtaa huomattaviin riskeihin, jotka koskevat luovutettavan kokonaisuuden tehokkuutta ja kilpailukykyä, koska tämä olisi merkittävän ajan riippuvainen pääkilpailijastaan.
- (400) John Sidgmore, MCI WorldComin varapääjohtaja, totesi hiljattain, että oma verkko antaa paremmat mahdollisuudet kustannusten hallitsemiseen ja laadunvalvontaan, ja silloin voi itse päättää uusien tuotteiden ja palvelujen toteuttamisesta ⁽⁸¹⁾.
- (401) Sprint selitti vuonna 1998, että Internet MCI:n liiketoiminnan integrointi MCI:hin vastasi Sprint Internetin integrointia. [...]*

5) VALVONTA OLISI ÄÄRIMMÄISEN VAIKEAA JOLLEI MAHDOTONTA

- (402) Voitaisiin väittää, että olisi mahdollista asettaa edunvalvoja seuraamaan yhteissijoitussopimusten, verkonsiirtosopimusten, paikallisten liittämösopimusten ja muiden operatiivisten tukijärjestelmäsopimusten asianmukaista täytäntöönpanoa ja varmistamaan, ettei sulautuman seurauksena syntyvä yritys haittaisi millään tavalla luovutettavan kokonaisuuden kehitystä ja itsenäisyyttä.

⁽⁷⁹⁾ Alkupuheenvuoro "Supercomm 2000" -konferenssissa, joka pidettiin Atlantassa 7. kesäkuuta 2000.

⁽⁸⁰⁾ [...]*

⁽⁸¹⁾ [...]*

- (403) Tällainen tehtävä olisi kuitenkin äärimmäisen monimutkainen, ja sitoumuksia olisi vaikea valvoa. Se edellyttäisi paljon henkilökuntaa ja lukuisia taitoja, ja edunvalvojalle olisi myönnettävä laajat valtuudet. Vaikka oletettaisiinkin, että näin kyvykäs edunvalvoja voitaisiin löytää, tehtävän monimutkaisuus lisää huomattavasti epävarmuutta korjaustoimenpiteen toteuttamisen tehokkuudesta.

6) MUTTA KYSYMYKSIÄ

- (404) [...]* Sitä paitsi sitoumus liikenteenvaihdon jatkamisesta ei välttämättä tarkoita sitä, että kapasiteettia lisätään riittävästi asiaankuuluvissa liikenteenvaihtopisteissä. Tämä lisää epävarmuutta ehdotetun luovutuksen taloudellisesta kannattavuudesta.
- (405) Ehdotetussa sitoumuksessa määrätään Sprintillä olevien tekijänoikeuksien sekä muiden siirtokelpoisten lupien tai valtuutusten käyttöoikeudesta. Kolmannet osapuolet ovat selittäneet, että tekijänoikeudet ovat ensiarvoisen tärkeitä innovaatiohakuksilla markkinoilla. Tekijänoikeudet antavat nimittäin mahdollisuuden innovointiin esimerkiksi laajentamalla edelleen verkon perustana olevan henkisen omaisuuden alaa. Tämä kyseenalaistaa lisää niitä mahdollisuuksia, joita luovutettavalla kokonaisuudella on välittömään tehokkaaseen kilpailuun.

7) PÄÄTELMÄ

- (406) Yhteenvetona voidaan todeta, että ehdotettu sitoumus olisi muuttanut merkittävästi luovutettavan kokonaisuuden rakennetta erottamalla sen Sprintin perusinfrastruktuurin ja operatiivisten tukipalvelujen kaltaisista laajemmista toiminnoista ja siirrettävän henkilöstön valinnalla, joka on välttämättä mielivaltaisen.
- (407) Kuten kilpailupolitiikkaa koskevan vuoden 1999 komission vuosikertomuksen 180 kappaleessa todettiin, kun kilpailuongelmien luonne edellyttää laajoja sitoumuksia ja toimenpiteitä ongelmien poistamiseksi, komission on harkittava huolellisesti sitä, johtaako mutkikkaiden sitoumusten hyväksyminen todella tyydyttävään tulokseen kilpailun kannalta vai olisiko toimenpide sen sijaan kiellettävä.
- (408) Lisäksi liiketoiminnan tulevaa kasvua rajoittaa se, että on välttämätöntä turvautua sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen lisäresurssien hankkimiseksi kahdesta neljään vuotta kestävästä siirtymäkaudesta, kunnes ostaja kykenisi siirtämään luovutettavan liiketoiminnan

omiin toimintehinsä. Tämä siirtäminen, joka on luovutettavan kokonaisuuden kilpailukyvyyn kannalta välttämätön, aiheuttaa myös huomattavia siirtokustannuksia, jotka ovat ostajan vastuulla.

- (409) Edellä mainituista syistä komissio päättää, että ehdotettu sitoumus ei olisi ollut omiaan palauttamaan vaikutuksiltaan riittävän varmasti välitöntä ja tehokasta kilpailua huipputason Internet-yhteyksien merkityksellisillä markkinoilla.

VII PÄÄTELMÄ

- (410) Edellä esitetyn perusteella voidaan tehdä se päätelmä, että MCI WorldComin ja Sprintin sulautuma johtaisi joko määräävän aseman syntymiseen [...] tai määräävän aseman vahvistumiseen [...] huipputason tai yleisten yhteyksien markkinoilla, minkä seurauksena kilpailu heikentyisi merkittävästi yhteismarkkinoilla sulautuma-asetuksen 2 artiklan 3 kohdassa tarkoitettulla tavalla. Osapuolten 8 päivänä kesäkuuta 2000 tekemä sitoumus ei olisi poistanut [komission esille nostamia kilpailuun liittyviä ongelmia]*. Komissio on siten tehnyt sen päätelmän, että ilmoitettu keskittymä ei sovellu yhteismarkkinoille eikä ETA-sopimuksen toimintaan,

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Ilmoitettu keskittymä, joka koostuu MCI WorldComin ja Sprintin välisestä sulautumasta, julistetaan yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltumattomaksi.

2 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraaville:

MCI WorldCom Inc.
1801 Pennsylvania Avenue
NW, Parkway
Washington, DC 20006
USA

Sprint Corporation
2330 Shawnee Mission
Westward
Kansas 66205
USA

Tehty Brysselissä 28 päivänä kesäkuuta 2000.

Komission puolesta

Mario MONTI

Komission jäsen

LIITE

OSAPUOLTEN 8 PÄIVÄNÄ KESÄKUUTA 2000 TEKEMÄ JA 27 PÄIVÄNÄ KESÄKUUTA 2000 PERUUTTAMA SITOUMUS

[...]*

KOMISSION PÄÄTÖS,
tehty 5 päivänä kesäkuuta 2002,
valtiontuesta, jonka Saksa on myöntänyt Eisenguss Torgelow GmbH:lle

(tiedoksiannettu numerolla K(2002) 2008)

(Ainoastaan saksankielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

(2003/791/EY)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

II KUVAAUS

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen ja erityisesti sen 88 artiklan 2 kohdan ensimmäisen alakohdan,

ottaa huomioon sopimuksen Euroopan talousalueesta ja erityisesti sen 62 artiklan 1 kohdan a alakohdan,

on mainittujen artiklojen mukaisesti kehottanut asianomaisia esittämään huomautuksensa ⁽¹⁾ ja ottanut huomioon nämä huomautukset,

sekä katsoo seuraavaa:

- (4) EGT jatkaa entisen valtionyhtiön Gießerei Torgelow GmbH:n (jäljempänä 'GT') toimintaa. GT yksityistettiin vuonna 1993 ja se jätti konkurssihakemuksen vuonna 1997. Myös EGT jätti konkurssihakemuksen 1 päivänä toukokuuta 2001.
- (5) EGT:n toimialana oli valimoteollisuus. Sen toiminta perustui valimoteollisuuden tuotteiden valmistukseen ja jalostukseen. Yrityksen päätuotteita olivat moottorien valmistuksessa sekä koneiden ja laitteiden tuotannossa käytettävät osat.
- (6) Vuonna 1999 EGT:n palveluksessa oli 87 työntekijää ja sen liikevaihto oli 5 592 000 Saksan markkaa.

I MENETTELY

- (1) Saksa ilmoitti komissiolle 29 päivänä joulukuuta 1999 faksitse rahoitustoimenpiteistä Torgelowissa Mecklenburg-Vorpommernin osavaltiossa sijaitsevan Eisenguss Torgelow GmbH:n (jäljempänä 'EGT') hyväksi. Komissio kirjasi asian 3 päivänä tammikuuta 2000 tukinumerolla NN 6/2000. Koska tuet oli kyseisenä ajankohtana jo myönnetty yritykselle, ne kirjattiin EY:n perustamissopimuksen 88 artiklan 3 kohdan mukaisesti ilmoittamattomina tukina. Komissio pyysi lisätietoja 31 päivänä tammikuuta ja 26 päivänä toukokuuta 2000 sekä 15 päivänä kesäkuuta, 16 päivänä heinäkuuta ja 13 päivänä syyskuuta 2001 päivätyillä kirjeillä. Saksa vastasi 23 päivänä maaliskuuta, 24 päivänä toukokuuta, 4 päivänä heinäkuuta sekä 1 ja 5 päivänä syyskuuta 2000 ja 17 päivänä huhtikuuta sekä 10 ja 28 päivänä elokuuta päivätyillä kirjeillä 2001.
- (2) Komissio ilmoitti Saksalle 5 päivänä marraskuuta 2001 päivätyllä kirjeellä päätöksestään aloittaa kyseistä tukea koskeva EY:n perustamissopimuksen 88 artiklan 2 kohdassa tarkoitettu menettely. Asia kirjattiin rekisteriin numerolla C 77/2001. Saksan huomautukset otettiin vastaan 21 päivänä tammikuuta 2002.
- (3) Komission päätös menettelyn aloittamisesta on julkaistu *Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä* ⁽²⁾. Komissio on pyytänyt asianomaisia esittämään huomautuksensa kyseisestä tuesta. Asianomaisten huomautukset otettiin vastaan 10 päivänä huhtikuuta 2002.

1. Yksityistäminen

- (7) Treuhandanstalt (jäljempänä 'THA') yksityisti GT:n 17 päivänä kesäkuuta 1993 ja myi sen 1 Saksan markan kauppahinnalla Helmut Schumannille. Vuonna 1996 ET:llä oli 80 työntekijää ja 8 771 000 Saksan markan liikevaihto. Syyskuussa 1997 GT joutui selvitystilaan.

2. Rakenneuudistus

- (8) Yhtiön liiketoimintaa päätettiin pitää yllä selvitystilamenettelyn aikana, jotta yritykselle löydetäisiin uusia sijoittajia.
- (9) Saksan antamien tietojen mukaan 12 potentiaalisesta sijoittajasta vain yksi sijoittajaryhmä teki ostotarjouksen. Uudet sijoittajat perustivat 6 päivänä huhtikuuta 1998 EGT:n jatkamaan entisen GT:n toimintaa. EGT vuokrasi 1 päivästä toukokuuta 1998 alkaen toiminnassa tarvittavat laitokset. Laitosomaisuudesta tehtiin elokuussa 1998 kauppasopimus, joka tuli voimaan kesäkuussa 1999. Kauppahinta oli 500 000 Saksan markkaa.
- (10) Uudet sijoittajat olivat:
- a) Neue Harzer Werke (jäljempänä 'NHW') 20 prosentin osuudella;
- b) Dieter Brunke 20 prosentin osuudella;
- c) Saparmet 20 prosentin osuudella;

⁽¹⁾ EYVL C 63, 12.3.2002, s. 4.

⁽²⁾ Ks. alaviite 1.

- d) Allgemeine Industrie Beteiligungs- und Produktionsgesellschaft mbH (jäljempänä 'AIP'), jonka ainoa omistaja on Dierk Behrmann, 20 prosentin osuudella; ja
- e) Unitool GmbH, jonka ainoa omistaja on herra Lüpertz, 20 prosentin osuudella.
- (11) Käytettävissä olevien tietojen mukaan sijoittajien väliset suhteet olivat seuraavat:
- a) Dieter Brunke oli NHW:n toimitusjohtaja;
- b) Saparmet oli Metallwerke Harzgeroden (jäljempänä 'MWH') holdingyhtiö;
- c) Dierk Behrmann oli EGT:n, MWH:n ja maaliskuusta 1999 myös NHW:n toimitusjohtaja. Hän omisti myös 24 prosenttia NHW:stä ja 38 prosenttia MWH:sta.
- (12) Sekä NHW että MWH toimivat samalla alalla kuin EGT. Käytettävissä olevien tietojen mukaan NHW:llä, jossa on myös toteutettu vuoden 1996 jälkeen rakenneuudistus⁽³⁾, oli vuosina 1996–1998 palveluksessaan 173–176 työntekijää ja sen liikevaihto oli 13,4–20 miljoonaa Saksan markkaa. NHW jätti konkurssihakemuksen syyskuussa 2000. MWH:lla oli 1998 (1999) noin 400 työntekijää ja sen taseen loppusumma oli 116 miljoonaa Saksan markkaa (144 miljoonaa Saksan markkaa) sekä liikevaihto 112 miljoonaa Saksan markkaa (104 miljoonaa Saksan markkaa).
- (13) Joitakin keskeisiä taloudellisia tunnuslukuja vuosilta 1998–2001:

(tuhansina Saksan markkoina)

	1998	1999		2000	2001
Liikevaihto	3 862	5 900	5 592	10 339	14 305
Liikevoitto	- 330	424	- 1 420 (*)	797	1 072
Henkilöstö	64	86	87	90	95

(*) Saksan antamien tietojen mukaan vuoden 1999 tuloslaskelmassa on jätetty ottamatta huomioon 2 miljoonan Saksan markan avustus, joka myönnettiin sillä ehdolla, että komissio hyväksyisi sen.
kursivoitu = suunnitelman mukainen

- (14) EGT jätti konkurssihakemuksen 1 päivänä toukokuuta 2001. Konkurssimenettelyn aikana yrityksen liiketoiminta jatkui ja sen käyttöomaisuus myytiin uudelle sijoittajalle, CHL Handels- und Projektierungsgesellschaft mbH:lle (jäljempänä 'CHL'), joka ei Saksan antamien tietojen mukaan ole millään tavoin yhteydessä vanhaan yhtiöön. Saksan antamien tietojen mukaan tärkeimpänä myyntiperusteena oli hinta, ja CHL, joka jatkaa nyt

yrityksen liiketoimintaa nimellä Eisengießerei Torgelow GmbH, teki parhaan tarjouksen.

3. Rakenneuudistus

- (15) Rakenneuudistusvaihe toteutettiin vuosina 1998–2000. EGT:n piti rakenneuudistussuunnitelman mukaan keskittyä markkinoiden pieniin osa-alueisiin, kuten valmistamaan pieninä määrinä erityisesti asiakkaan tarpeisiin valmistettuja valettuja osia. Jotta vältettäisiin EGT:n riippuvuus tietyistä markkinalohkosta tai yksittäisistä asiakkaista, sen liikevaihdosta enintään 30 prosenttia sai olla peräisin tietyltä markkinalohkolta ja enintään 20 prosenttia tietyltä asiakkaalta. EGT:n oli määrä toimia läheisessä yhteistyössä uusien sijoittajiensa kanssa. Vuonna 2000 sen liikevaihdon piti kasvaa 30 prosenttia. Saksan toimittamien tietojen mukaan liikevaihdon oli määrä kasvaa vuonna 2001 vielä 100 prosenttia.
- (16) Rakenneuudistuksen kustannukset ilmoitettiin seuraavasti:

(Saksan markkoina)

	Investoinnit	
Käyttöomaisuuden hankinta		10 894
Investoinnit 1998		500
Investoinnit 1999		309
Investoinnit 2000		6 840
		3 245
	Vaihto-omaisuus	3 539
	Muut	3 003
Opetustyöpaja		452
Huolto, kunnossapito ja muutto		2 000
Tuotekehittäminen, T&K		318
Sekalaiset kustannukset		233
	Yhteensä	17 436

4. Julkiset rahoitustoimenpiteet yrityksen pelastamiseksi ja rakenneuudistuksen toteuttamiseksi

- (17) GT:n pelastamista ja EGT:n rakenneuudistuksen toteuttamista varten myönnettiin seuraavat julkiset rahoitustuet:

(tuhansina Saksan markkoina)

	Lähde	Toimenpide	
Pelastamistuet			
1.	Osavaltio ⁽⁴⁾	70-prosenttinen takaus 30.10.1998 asti voimassa olleelle konkurssipesän lainalle (7,75 prosentin vuotuisella korolla) ⁽⁵⁾	1 050

⁽³⁾ NHW:n vastaanotettua tuet komissio kirjasi ne vuonna 1999 rekisteriin numerolla NN 38/99. Muodollinen tutkintamenettely aloitettiin 16 päivänä toukokuuta 2000.

⁽⁴⁾ Mecklenburg-Vorpommern.

⁽⁵⁾ Mecklenburg-Vorpommernin osavaltion takausohjesääntö SG(91) D/121124, 12.11.1991 (N 627/91).

(tuhansina Saksan markkoina)

	Lähde	Toimenpide	
2.	BvS ⁽⁶⁾	Konkurssipesän laina 31.10.1998 saakka (7 prosentin vuotuisella korolla)	500
		Välisumma	1 550

Rakenneuudistustuet

3.	Osavaltio	80-prosenttinen takaus ⁽⁶⁾	3 760
4.	KfW ⁽⁶⁾	Luottojen jällelrahoitus (3,75 prosentin vuotuisella korolla) ⁽⁷⁾	1 955
5.	Osavaltio	Investointiavustukset (GA-varat) ⁽⁸⁾	3 047
6.	Liittotasaavalta	Investointiavustus ⁽⁹⁾	1 660
7.	Osavaltio	T&K-toimenpiteet ⁽¹⁰⁾ T&K-hanke (292) Innovaatioavustaja (26)	318
8.	Osavaltion kehittämisinstiutuutti	Investointiavustuksen välirahoitusta varten myönnetty laina 7 prosentin vuotuisella korolla ⁽¹¹⁾	1 300
9.	Osavaltion kehittämisinstiutuutti	Osakkaiden pääomaosuuden välirahoitusta varten myönnetty laina 7 prosentin vuotuisella korolla ⁽¹²⁾	400
10.	KfW	Lainan jällelrahoitus (ERP-jällelraakennusohjelma) ⁽¹³⁾	978
11.	BvS	Avustus (komission hyväksyntään saakka 6 prosentin korolla myönnetyn lainan muodossa)	2 000

⁽⁶⁾ Mecklenburg-Vorpommernin osavaltion takausohjesääntö SG(91) D/121124, 12.11.1991 (N 627/91).

⁽⁷⁾ ERP-jällelraakennusohjelma SG(94) D/17293, 1.12.1994 (N 563/C/94).

⁽⁸⁾ 27. alueellisia elinkeinorakenteita edistävä Saksan yhteisen tukiohjelman 'Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur' puitesuunnitelma, SG(99) D/582, 26.1.1999 (C 84/98).

⁽⁹⁾ Uusille osavaltiolle tarkoitettu investointiavustus SG(96) D/3794, 11.4.1996 (N 494/A/95).

⁽¹⁰⁾ Mecklenburg-Vorpommernin osavaltion kehittämisohjelma teknologian ja innovaation edistämiseksi (Technologie und Innovationsförderung, jäljempänä 'TIF'), SG(97) D 156, 10.1.1997.

⁽¹¹⁾ Mecklenburg-Vorpommernin osavaltion vakauttamisrahasto SG(95) D/7054, 2.6.1995 (N 75/95).

⁽¹²⁾ Mecklenburg-Vorpommernin osavaltion vakauttamisrahasto SG(95) D/7054, 2.6.1995 (N 75/95).

⁽¹³⁾ ERP-jällelraakennusohjelma SG(94) D/17293, 1.12.1994 (N 563/C/94).

(tuhansina Saksan markkoina)

	Lähde	Toimenpide	
12.	KfW	Lainojen jällelrahoitus (KfW:n pk-yritysohjelma)	622
		Välisumma	16 040
		Yhteensä	17 590

⁽⁶⁾ Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben.

⁽⁶⁾ Kreditanstalt für Wiederaufbau.

5. Muista lähteistä saatu rahoitustuki

(18) Saksan toimittamien ensimmäisten tietojen mukaan rakenneuudistuksen rahoitus sisälsi seuraavat tuensaaja-yritykseltä itseltään ja yksityisistä lähteistä peräisin olevat rahoitusosuudet:

a) Kauppahinnan rahoitus 500 000 Saksan markalla ja yhteensä 1 500 000 Saksan markan osakaslaina.

b) Deutsche Bank AG:n (jäljempänä 'Deutsche Bank') 940 000 Saksan markan suuruinen 20 prosentin omavelkainen takaus 7,75 prosentin vuotuisella korolla myönnettylle 2 700 000 Saksan markan luotolle ja 3,75 prosentin vuotuisella korolla heinäkuussa 1999 myönnettylle 1 955 830 Saksan markan ERP-lainalle (KfW:n jällelrahoittama, toimenpide nro 4).

c) Deutsche Bankin heinäkuussa 1999 myöntämä julkisen investointiavustuksen maksamista edeltävälle ajalle myönnetty 485 000 Saksan markan välirahoituslaina 7,75 prosentin vuotuisella korolla ja kesäkuussa 2000 päättyvällä laina-ajalla.

d) Deutsche Bankin 1 600 000 Saksan markan lainat, jotka myönnettiin elokuussa 2000 ja jotka KfW jällelrahoitti elokuussa 2000 (toimenpide 10).

e) Työntekijöiden osittainen luopuminen palkoistaan vuosina 1999 ja 2000, yhteensä 1 550 000 Saksan markkaa.

f) 161 000 Saksan markan kassavirta.

(19) Deutsche Bankin vuonna 1999 myöntämille rahoitusosuuksille annettiin 80-prosenttiset julkiset takaukset (toimenpide 3) ja tuensaajayrityksen sekä sijoittajien myöntämät vakuudet, joita olivat EGT:n kiinteistökiinnitys (5 miljoonaa Saksan markkaa), koneiden, laitteiden ja tavaravarojen panttaaminen, vaateista luopuminen ja henkilökohtainen vastuu.

6. Päätös EY:n perustamissopimuksen 88 artiklan 2 kohdan mukaisen menettelyn aloittamisesta

- (20) Menettelyn aloittamista koskevassa päätöksessä EGT:n katsottiin myös hyötynneen pelastustoimenpiteistä, jotka oli alun perin myönnetty selvitystilassa olevan Gießerei Torgelowin hyväksi. Tätä näkemystä perustellaan sillä, että kyseisten toimenpiteiden varsinaisena tavoitteena oli mahdollistaa EGT:n uudelleen perustaminen ja sen jälkeen toteutettava rakenneuudistus.
- (21) Myös Deutsche Bankin KfW:n kautta 6 prosentin vuotuisella korolla myöntämä 622 085 Saksan markan laina (toimenpide 12) katsottiin tueksi, koska toimenpide oli julkisen laitoksen myöntämä ehdoilla, joita yksityistaloudellinen rahoittaja ei olisi todennäköisesti hyväksynyt.
- (22) Tuen soveltuvuutta yhteismarkkinoille arvioidessaan komissio epäili, että
- tuen vastaanottajiksi olisi mahdollisesti katsottava EGT:n, NHW:n ja MWH:n muodostama koko yritysryhmä, johon EGT liitettiin, sillä joitakin näistä yhtiöistä yhdisti eri sijoittajien vaikutusvalta niihin, ja toisaalta ne toimivat keskenään yhteistyössä. Näin ollen tuen vastaanottaja voisi olla EGT:tä suurempi yritys;
 - neljä ilmoituksen mukaan hyväksytyjen tukiohjelmien mukaisesti myönnettyä toimenpidettä, eli 1 955 830 Saksan markan (toimenpide 4) ja 977 915 Saksan markan (toimenpide 10) lainojen KfW:n välityksellä toteutettu jälleenrahoitus, 3 760 000 Saksan markan investointiavustukset (Gavarat) (toimenpide 5) ja 1 660 000 Saksan markan investointiavustus (toimenpide 6) eivät olisi kyseisten ohjelmien ehtojen mukaisia. Vaikuttaa näet kyseenalaiselta, onko investointiavustuksille asetettuja enimmäisintensiteettejä ja tukien kasautumista koskevia enimmäismääriä noudatettu;
 - tukien maksaminen ei olisi rajoittunut ajanjaksoon, joka oli rakenneuudistussuunnitelman valmisteleminen välttämätön, toisin sanoen siirtymäkauteen ennen rakenneuudistustukien myöntämistä, koska pelastustuki oli maksettu vain osittain takaisin 16 kuukauden kuluessa sen myöntämisestä eli 12 kuukautta rakenneuudistuksen alkamisen jälkeen;
 - tukia ei olisi myönnetty vaikeuksissa olevalle yritykselle, koska on epävarmaa, voidaanko EGT katsoa rakenneuudistustukien ainoaksi vastaanottajaksi;
 - rakenneuudistussuunnitelma ei soveltuisi palauttamaan yrityksen kannattavuutta, koska
 - rakenneuudistussuunnitelmassa edellytetään yhteistyötä NHW:n kanssa, joka on yksi vuodesta 1996 vuonna 2000 tapahtuneeseen konkurssiinsa saakka jatkuvasti vaikeuksissa olleista sijoittajayrityksistä,
 - on syytä epäillä, että rakenneuudistussuunnitelman mukaista resurssien jakoa sektorin eri lohkoille ei toteutettu,
 - suunnitelman perustana olevien oletusten realistiisuus on kyseenalainen;
 - tuki ei olisi rajoittunut rakenneuudistuksen kannalta välttämättömään vähimmäismäärään, koska tuen vastaanottajan omista varoistaan tai ulkoisen rahoituksen turvin maksama osuus oli komission mielestä vain 2 000 000 Saksan markkaa tai 11,5 prosenttia rakenneuudistuksen kustannuksista.
- (23) Näin ollen komissio epäili, että tuet eivät täyttäneet vuonna 1999 annettuja vaikeuksissa olevien yritysten pelastamiseen ja rakenneuudistukseen myönnettävää valtiontukea koskevia yhteisön suuntaviivoja⁽¹⁴⁾.

III SAKSAN HUOMAUTUKSET

- (24) Menettelyn aloittamista koskevaan päätökseen antamassaan vastauksessa Saksa esittää, että EGT täyttäisi pienten ja keski suurten yritysten määritelmästä 3 päivänä huhtikuuta 1996 annetussa komission suosituksessa 96/280/EY⁽¹⁵⁾ asetetut ehdot, koska EGT ei omista osuuksia muista yhtiöistä eikä kukaan yksityishenkilö omista enempää kuin 25 prosenttia EGT:n pääomasta tai äänivallasta. Saksa toteaa myös, että EGT, NHW ja MWH ovat itsenäisiä yrityksiä, joilla on oma rahoituskierto ja joilla ei ole ollut yhteistä tuotantoa. Niinpä esimerkiksi EGT:n ja MWH:n keskinäiset toimittajasuhteet käsittävät vain 12,1 prosenttia EGT:n koko liikevaihdosta.
- (25) Pelastustuen osalta Saksa painottaa, että myönnetty lainat on sittemmin maksettu kokonaan takaisin. Takaisinmaksun viivästyminen oli johtunut siitä, että varat takaisinmaksua varten oli saatava konkurssitilassa olevan edeltäjäyhtiö GT:n myynnistä.
- (26) Deutsche Bankin 6 prosentin vuotuisella korolla myöntämän 622 085 Saksan markan lainan jälleenrahoitus KfW:n välityksellä (toimenpide 12) johtuu siitä, että Deutsche Bank otti itse vastuun kantaakseen, koska se katsoi Saksan käsityksen mukaan takaisinmaksuriskin kohtuulliseksi. Näin ollen määrä voitaisiin katsoa ulkopuoliseksi rahoitukseksi.

⁽¹⁴⁾ EYVL C 228, 9.10.1999, s. 2.

⁽¹⁵⁾ EYVL L 107, 30.4.1996, s. 4.

(27) Kysymykseen rakenneuudistussuunnitelman soveltuvuudesta palauttamaan EGT:n kannattavuus todetaan, että suunnitelmaan kuuluvat suhteet NHW:n kanssa olivat merkitykseltään vähäiset ja että asiakaskunta koostui tosiasiaa noin yhdeksästä pääasiakkaasta, joista yhdenkään osuus EGT:n liikevaihdosta ei ylittänyt 15:tä prosenttia. Saksa esittää myös, että suunnitelman perustana oli asiakaskohtaisen liikevaihdon huomioon ottava yksityiskohtainen suunnittelu ja että tilauserä oli jatkuvasti lisääntynyt.

(28) Tuen vastaanottajan omista varoistaan tai ulkoisen rahoituksen turvin rahoittamista osuuksista Saksa esittää seuraavaa:

- a) sijoittajien itse käytettäväksi asettama yrityksen pääoma käsittää 500 000 Saksan markan osakepääomaosuuden ja 2 200 000 Saksan markan lainat;
- b) Deutsche Bankin 9,25 prosentin vuotuisella korolla myöntämä 660 000 Saksan markan laina, joka käytettiin lopulta myöntämättä jääneen julkisen lainan ennalta rahoittamiseen, on katsottava ulkopuoliseksi rahoitukseksi;
- c) kassavirta on tuensaajan omaa rahoitusosuutta, sillä vaikka tarvittavaa määrää ei voida taata kassavirran myötä kertyväksi, sijoittajat joutuisivat kuitenkin rahoittamaan kyseisen määrän, mikäli yritys ei saisi sitä kokoon toimintansa tuottona. Saksan antamien tietojen mukaan EGT:n tapauksessa kävi juuri näin, ja sijoittajat joutuivat korottamaan pääomaa 264 000 Saksan markalla;
- d) Deutsche Bankin 20-prosenttinen omavelkainen takaus 7,75 prosentin vuotuisella korolla myönnettylle 2 700 000 Saksan markan luotolle on riippumaton julkisesta takauksesta ja sitä on pidettävä ulkopuolisenä rahoituksena, koska koko lainalle oli annettu yrityksen toimittamat vakuudet jo ennen takauksen myöntämistä. Saksa korostaa myös, että 7,5 prosentin korko ei ollut kiinteä vaan vaihtuva korko, joka oli vuoden 2000 loppuun mennessä korotettu 9,26 prosenttiin;
- e) Deutsche Bankin 1 956 000 Saksan markan lainaan sisältyvän koronalennuksen suuruuden laskemisessa ei pitäisi käyttää perustana yrityksen taloudellista tilannetta ennen rakenneuudistusta, vaan lähinnä sen tilannetta tervehdyttämisenäkömiä jälkeen.

(29) Saksa antoi myös toimenpiteiden soveltamista koskevia lisätietoja, joiden mukaan rakenneuudistuskustannukset ylittävät ennakoituiden kustannukset suurempien investointien ja kalliimpien T & K-toimenpiteiden vuoksi ja ovat itse asiassa 18 965 000 Saksan markkaa.

IV ASIANOMAISTEN HUOMAUTUS

- (30) Nykyinen Eisengießerei Torgelow GmbH esitti tukea koskevan huomautuksen. Se toteaa huomautuksessaan saaneensa tiedon käyttöomaisuuden myynnistä vasta Frankfurter Allgemeine Zeitung- ja Handelsblatt -nimisissä sanomalehdissä julkaistusta myyntiä koskevasta virallisesta ilmoituksesta. Sen jälkeen se oli päättänyt ilmoituksen sisällön tutkittuaan osallistua muiden tarjoajien mukana kilpailuun tekemällä tarjouksen.

V TUEN ARVIOINTI

- (31) EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan 1 kohdan mukaan muodossa tai toisessa myönnetty valtiontuet, jotka vääristävät tai uhkaavat vääristää kilpailua suu- malla jotain yritystä, eivät sovellu yhteismarkkinoille siltä osin, kuin ne vaikuttavat jäsenvaltioiden väliseen kaup- paan.

1. Valtiontuet

- (32) EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan 1 kohtaa sovel- letaan kaikkiin rahoitustoimenpiteisiin, jotka Saksa on toteuttanut tuen vastaanottajayrityksen hyväksi. Kaikki toimenpiteet merkitsivät tietyille yritykselle myönnettyä taloudellista etua, jota se ei olisi saanut markkinaehtoin toimivilta yksityisiltä yrityksiltä. Mainitut toimenpiteet ovat näin ollen tukia. Kyseisen kaltaiset tuet ovat luon- teeltaan sellaisia, että ne ovat omiaan vääristämään kilpailua. Ottaen huomioon kyseisten tukien ominaispiir- teet ja tosiasia, että tuensaajayrityksen toimialalla käydään yhteisön sisäistä kauppaa, myönnetty rahoitus- toimenpiteet kuuluvat EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan.
- (33) Ilmoituksen mukaan hyväksytyjen ohjelmien mukaisesti myönnettyistä valtiontuesta komissio toteaa, että kyseisiä ohjelmia ei enää tämän päätöksen yhteydessä arvioida. Näin ollen komission ei tarvitse päättää, onko EGT katsottava pieneksi vai keskisuureksi yritykseksi.
- (34) Pelastamistukena myönnetty 500 000 Saksan markkaa (toimenpide 2) ja rakenneuudistusta varten myönnetty 2 000 000 Saksan markan avustus (toimenpide 11) ovat toimenpiteitä, joista vaikeuksissa oleva yritys ei olisi voinut saada samanlaisin ehdoin yksityisistä rahoitusläh- teistä. Sen vuoksi niitä on tätä päätöstä tehtäessä arvioi- tava tapauskohtaisina tukina.
- (35) Deutsche Bankin 6 prosentin vuotuisella korolla myön- tämästä 1 600 000 Saksan markan lainasta on todettava, että KfW jälleenrahoitti sen kokonaan ja kantoa lisäksi 50 prosenttia takausriskistä. Jälleenrahoitus on 978 000 Saksan markan määrään (toimenpide 10) saakka hyväksytyyn tukiohjelman mukainen, eikä sitä tarvitse näin ollen arvioida tämän päätöksen yhteydessä.

- (36) Loput 622 085 Saksan markkaa (toimenpide 12) kyseisestä lainasta ei ollut minkään ohjelman mukainen. Näin ollen ohjelman ulkopuolelle jäävälle jälleenrahoitusosuudelle myönnetty 50 prosentin takaus, määrältään 311 042 Saksan markkaa, on katsottava tapauskohtaiseksi tueksi, koska EGT oli tuen myöntämisaikana vaikeuksissa oleva yritys eikä olisi voinut saada samanlaista tukea yksityisestä rahoituslähteestä.
- (37) Menettelyn aloittamista koskevaan päätökseen annetussa Saksan vastauksessa esitetystä kannasta poiketen komissio katsoo myös, ettei EGT olisi voinut saada Deutsche Bankilta kyseistä lainaa 6 prosentin korolla ilman julkista jälleenrahoitusta. Deutsche Bankin päätöstä myöntää laina 6 prosentin korolla ei voida pitää riskin suuruutta koskevana riippumattomana arviona, jota tehtäessä julkista jälleenrahoitusta ei olisi otettu huomioon. Päinvastoin, jos Deutsche Bankin osuus arvioidaan Saksan tapaan osaksi kokonaissuunnitelmaa, on pääteltävä, että 6 prosentin korko itse asiassa johtuikin lainan julkisesta jälleenrahoituksesta. Näin ollen tosiasiallisten kustannusten ja markkinaehtoisten korkojen mukaisten kustannusten välistä eroa on arvioitava tapauskohtaisena tukena. Koska näiden ehtojen vertailu kyseisen ajankohdan tosiasiallisiin markkinaehtoihin ei ollut mahdollista, vertailussa käytetään komission antaman viite- ja diskonttokorkojen vahvistamismenetelmää koskevan tiedonannon⁽¹⁶⁾ mukaisesti 4 prosentilla korotettua komission viitekorkoa. Lainan myöntämisaikana vuonna 2000 viitekorko oli 5,7 prosenttia, josta saadaan 9,7 prosentin korko käytettäväksi perustana vertailussa markkinaehtoihin. Näin ollen komissio katsoo, että näiden kahden koron välinen erotus, toisin sanoen 622 085 Saksan markalle laskettu 3,7 prosentin vuotuinen korko, on myös katsottava rakenneuudistukselle myönnettyksi tapauskohtaiseksi tueksi.
- (38) Komissio toteaa myös, että Saksa on laiminlyönyt sitä koskevan EY:n perustamissopimuksen 88 artiklan 3 kohdan mukaisen velvoitteen noudattamisen. Muodollisesti katsoen mainitut toimenpiteet ovat näin ollen sääntöjenvastaisia tukia. Tuki voitaisiin kuitenkin katsoa soveltuvaksi yhteismarkkinoille, jos EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan 2 ja 3 kohdassa määrättyjen poikkeusten ehdot täyttyisivät.

2. EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan 3 kohdassa määrätty poikkeukset

- (39) EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan 1 kohdassa tarkoitettujen toimenpiteiden, jotka eivät ole voimassa olevaa tukea, eivät tavallisesti sovellu yhteismarkkinoille, ellei niihin voida soveltaa 87 artiklan 2 tai 3 kohdassa määrättyjä poikkeuksia. Saksa ei ole väittänyt, että tuki täyttäisi EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan

2 kohdan ehdot. Esitetystä tosiasioista käy myös ilmi, että kyseistä määräystä ei ole tässä yhteydessä mahdollista soveltaa. Tarkasteltavana olevaa tukea on siksi arvioitava EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan 3 kohdan mukaisesti, jossa määrätään, että komissio voi hyväksyä valtiontuet tietyissä tarkoin määritellyissä olosuhteissa. Tässä asiassa ei ole myöskään vedottu EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan 3 kohdan b, d ja e alakohdan poikkeuksiin, eivätkä ne ole tässä yhteydessä myöskään sovellettavissa. EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan 3 kohdan a alakohdan mukaisesti komissio voi hyväksyä valtiontukia taloudellisen kehityksen edistämiseen alueilla, joilla elintaso on poikkeuksellisen alhainen tai joilla vajaatyöllisyys on vakava ongelma. Mecklenburg-Vorpommernin osavaltio on kyseisessä määräyksessä tarkoitettu alue. Tässä tapauksessa tuki oli kuitenkin lähinnä tarkoitettu tietyn tuotannonalan hyväksi eikä määrätyn alueen taloudellisen kehityksen edistämiseen. Esitetyn rakenneuudistussuunnitelman mukaista rakenneuudistustukea on näin ollen arvioitava EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan 3 kohdan c alakohdan eikä 87 artiklan 3 kohdan a alakohdan mukaisesti.

- (40) Vuonna 1999 antamissaan valtiontukea vaikeuksissa olevien yritysten pelastamiseksi ja rakenneuudistukseksi koskevilla suuntaviivoilla (jäljempänä 'suuntaviivat') komissio on määritellyt tarkat ehdot, joiden mukaisesti se päätyy tuensaajan kannalta myönteiseen tulokseen käyttäessään EY:n perustamissopimuksen 87 artiklan 3 kohdan c alakohdan mukaisia arviointivaltuuksiaan. Vuoden 1999 suuntaviivojen 7.5 kohdan mukaisesti komissio tutkii ilmoittamattomien tukien soveltuvuuden yhteismarkkinoille kyseisten suuntaviivojen perusteella, jos tuki tai osa siitä on myönnetty sen jälkeen, kun suuntaviivat on julkaistu *Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä*. Vaikka EGT:n rakenneuudistussuunnitelma tehtiin jo vuonna 1998, jotkin tässä yhteydessä tutkittavista tuista myönnettiin vasta vuonna 1999 tai sitäkin myöhemmin. Näin ollen suuntaviivoja on käytettävä tutkimuksen perustana.

a) Pelastamistuki

- (41) Arvioidessaan sitä, onko pelastamistukien (toimenpide 2) takaisinmaksulle asetetut määräajat ylitetty, komissio ottaa huomioon menettelyn aloittamista koskevaan päätökseen annetussa Saksan vastauksessa olevan huomautuksen, jonka mukaan pelastamistuet on jo maksettu kokonaan takaisin ja takaisinmaksun viivästyminen johtui siitä, että siihen käytettiin konkurssitilassa olevan vanhan GT:n myynnistä saatuja tuloja. Vastaavissa aikaisemmissa asioissa noudattamansa käytännön⁽¹⁷⁾ mukaisesti komissio katsoo, että pelastamistukien hyväksymiselle asetetut edellytykset täyttyvät.

⁽¹⁶⁾ EYVL C 273, 9.9.1997, s. 3.

⁽¹⁷⁾ Ks. komission päätös 83/252/ETY, (Cematex) (EYVL L 140, 31.5.1987, s. 27).

b) Rakenneuudistustuet

- (42) Komissio toteaa aluksi, että rakenneuudistustukien arvioinnissa on suuntaviivojen mukaisesti käytettävä ratkaisevana ajankohtana rakenneuudistussuunnitelman valmistumisajankohtaa.
- (43) Toimenpidettä 11, 50-prosenttista takausta ja toimenpiteeseen 12 liittyvää korkotukea on arvioitava rakenneuudistusta varten myönnettynä tapauskohtaisina tukina.
- (44) Menettelyn aloittamista koskevassa päätöksessä komissio ilmoitti myös epäilevänsä seuraavien suuntaviivoissa rakenneuudistustukien hyväksymiselle asetettujen edellytysten täyttymistä:

1. Yrityksen tukikelpoisuus

- (45) Ottaen huomioon nyt käytettävissä olevat tiedot, joiden mukaan EGT ei ollut osa suurempaa taloudellista kokonaisuutta, komissio katsoo, että sen epäilykset EGT:n asemasta vaikeuksissa olevana yrityksenä ovat poistuneet.

2. Kannattavuuden palauttaminen

- (46) Arvioidessaan epäilyksiään rakenneuudistussuunnitelman soveltuvuudesta palauttamaan EGT:n kannattavuus komissio ottaa huomioon Saksan ilmoituksen, jonka mukaan asiakaskuntaa laajennettiin käsittämään useita asiakkaita ja suhteet NHW:hen olivat merkitykseltään vähäiset.
- (47) Väite, että suunnitelma perustuisi asiakaskohtaisen liikevaihdon huomioon ottavaan yksityiskohtaiseen suunnitelmaan, ei kuitenkaan poistanut suunnitelman pohjana olevien oletusten realistisuuteen kohdistuvaa pääepäilystä. Komissio katsoo edelleen, että suunniteltu myynnin ja voittojen merkittävä lisäys, joka ei vastaa markkina-analyysin mukaisia alakohtaisia markkinatietoja, on epärealistinen. Saksan mukaan EGT:n myynninlisäykseksi vuodelle 2000 on suunniteltu 30 prosenttia ja vuodelle 2001 vielä 100 prosenttia. Markkina-analyysiin sisältyvät tiedot osoittavat, että myyntimäärät ovat taantumassa rautavalosten tuotannon alalla yleensä ja moottorien ja vetokoneistojen osien osa-alueella erityisesti. Vaikka tämä seikka on mainittu myös menettelyn aloittamista koskevassa päätöksessä, Saksan toimittamissa tiedoissa ei ilmoiteta, miksi EGT:n myynti kasvaisi vastoin ennusteiden mukaista kehitystä niin markkinoilla kuin myös EGT:n omalla toiminta-alueella. On myös todettava, että toimitettujen tietojen mukaan henkilöstökulut työntekijää kohti ovat merkittävästi kasvaneet. Edellä kuvatuissa olosuhteissa tämä heikentää entisestään suunnitelman toteutettavuutta. Näin ollen komissio katsoo edelleen, että suunnitelma ei sovellu palauttamaan yrityksen kannattavuutta. Tätä päätelmää tukee

myös tosiasia, että yritys joutui vuonna 2001 jättämään konkurssihakemuksen.

3. Vähimmäismäärään rajoitetut tuet

- (48) Suuntaviivoissa edellytetään, että tuen vastaanottajan on osallistuttava rakenneuudistussuunnitelmaan merkittävällä määrällä omia varojaan tai markkinaehtoista ulkopuolista rahoitusta.
- (49) Rakenneuudistuksen kustannukset ovat 18 965 000 Saksan markkaa.
- (50) Komissio toteaa, että Saksan toimittamien uusimpien tietojen mukaan tuen vastaanottajan omista varoista tai ulkopuolisesta rahoituksesta peräisin olevat rahoitusosuudet ovat 3 900 000 Saksan markkaa ja niiden kokoonpano on seuraava:

1.	Osakepääoma/osakaslaina	2 700 000
2.	Deutsche Bankin 20-prosenttinen omavelkainen takaus 7,75 prosentin vuotuisella korolla myönnettylle luotolle	540 000
3.	Deutsche Bankin 9,25 prosentin vuotuisella korolla myöntämät lainat	660 000
	Yhteensä	3 900 000

Huom. Lukuja on pyöristetty ylöspäin, joten ne eivät ole aritmeettisesti loogisia.

- (51) Muista määristä, jotka myös olisi Saksan mukaan katsottava tuen vastaanottajan omiksi varoiksi tai ulkopuoliseksi rahoitukseksi, komissio vahvistaa menettelyn aloittamista koskevassa päätöksessään tehdyt päätelmät ja katsoo edelleen, että niitä ei voida katsoa kuuluviksi tuen vastaanottajan rahoitusosuuteen.
- (52) Ottaen kuitenkin huomioon tosiasia, että uusimpien tietojen mukaan tuen vastaanottajan omista varoista tai ulkoisesta rahoituksesta peräisin olevat osuudet ovat merkittävästi suurempia kuin alustavassa arvioissa on ilmoitettu, komissio päätelee, että sen alun perin esittämät tuen vastaanottajan merkittävää osuutta rakenneuudistuksen rahoittamisessa koskevat epäilykset ovat poistuneet.
- (53) Komissio toteaa, että Saksa on myöntänyt kyseisen tuen EY:n perustamissopimuksen 88 artiklan 3 kohdan vastaisesti. Tämän arvion perusteella komissio päätelee myös, ettei rakenneuudistusta varten myönnetty tapauskohtainen tuki sovellu yhteismarkkinoille, koska se ei täytä suuntaviivoissa asetettuja edellytyksiä.

VI PÄÄTELMÄT

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Valtiontuki, jonka Saksa on myöntänyt Eisenguss Torgelow GmbH:lle, Torgelow, Mecklenburg-Vorpommern, ja joka koostuu 2 000 000 Saksan markan (1 022 583 euron) avustuksesta, Kreditanstalt für Wiederaufbau myöntämästä 311 042 Saksan markan (159 033 euron) takauksesta Deutsche Bank AG:n myöntämälle 622 085 Saksan markan (318 067 euron) lainalle ja samalle lainalle myönnettyistä 3,7 prosentin korkotuesta, ei sovellu yhteismarkkinoille.

2 artikla

1. Saksan on toteutettava kaikki tarvittavat toimenpiteet 1 artiklassa tarkoitetun ja tuensaajalle sääntöjenvastaisesti maksetun tuen perimiseksi takaisin.

2. Tuki on maksettava takaisin viipymättä kansallisen oikeuden mukaisten menettelyjen mukaisesti, jos niissä mahdollistetaan päätöksen välitön ja tehokas täytäntöönpano. Takaisinperittävään tukeen sisällytetään korko alkaen siitä, kun

tuki asetettiin tuensaajan käyttöön, tuen todelliseen takaisinperintään asti. Korko perustuu aluetukien avustusekvivalenttien laskennassa käytettyyn viitekorkoon.

3 artikla

Saksan on ilmoitettava komissiolle kahden kuukauden kuluessa tämän päätöksen tiedoksiantamisesta sen noudattamiseksi toteuttamansa toimenpiteet.

4 artikla

Tämä päätös on osoitettu Saksan liitotasavallalle.

Tehty Brysselissä 5 päivänä kesäkuuta 2002.

Komission puolesta

Mario MONTI

Komission jäsen

KOMISSION PÄÄTÖS,
tehty 30 päivänä huhtikuuta 2003,
yrityskeskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi
(Asia COMP/M.2903 – DaimlerChrysler / Deutsche Telekom / JV)
(tiedoksiannettu numerolla K(2003) 1409)
(Ainoastaan saksankielinen teksti on todistusvoimainen)
(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)
 (2003/792/EY)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon Euroopan talousalueesta tehdyn sopimuksen ja erityisesti sen 57 artiklan 2 kohdan a alakohdan,

ottaa huomioon yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89⁽¹⁾, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1310/97⁽²⁾, ja erityisesti sen 8 artiklan 2 kohdan,

ottaa huomioon menettelyn aloittamisesta tässä asiassa 20 päivänä joulukuuta 2002 tehdyn komission päätöksen,

on antanut yrityksille, joita asia koskee, tilaisuuden esittää huomautuksensa komission väitteistä,

ottaa huomioon keskittymiä käsittelevän neuvoo-antavan komitean lausunnon⁽³⁾,

ottaa huomioon kuulemismenettelyistä vastaavan neuvonantajan tässä asiassa antaman loppukertomuksen⁽⁴⁾,

SEKÄ KATSOO SEURAAVAA:

- (1) Komissio vastaanotti 11 päivänä marraskuuta 2002 asetuksen (ETY) N:o 4064/89 (jäljempänä 'sulautuma-asetus') 4 artiklan mukaisen yrityskeskittymähanketta koskevan ilmoituksen. Hankkeen tarkoitus on seuraava: Saksalaiset yritykset DaimlerChrysler Services AG (jäljempänä 'DaimlerChrysler Services'), joka kuuluu DaimlerChrysler-konserniin (jäljempänä 'DaimlerChrysler'), ja Deutsche Telekom AG (jäljempänä 'Telekom') hankkivat yhdessä osakkeita ostamalla sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitettua yhteisen määräysvallan vasta perustetussa

yhteisyrityksessä Toll Collect GmbH (jäljempänä 'Toll Collect'). Yhteisyritykseen tulee ilmoituksen tehneiden osapuolten lisäksi 10 prosentin omistusosuudella osakkaaksi ranskalainen yritys Compagnie Financière et Industrielle des Autoroutes SA (jäljempänä 'Cofiroute').

- (2) Ilmoituksen tutkittuaan komissio on alustavasti todennut, että ilmoitettu hanke kuuluu sulautuma-asetuksen soveltamisalaan ja että sen soveltavuudesta yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan on vakavia epäilyjä. Komissio päätti 20 päivänä joulukuuta 2002 sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan ja Euroopan talousalueesta tehdyn sopimuksen 57 artiklan mukaisesti aloittaa tätä asiaa koskevan menettelyn. Tarkoin asiaa tutkittuaan komissio on kuitenkin päätellyt, että vaikka aiottu keskittymä luo määräävän markkina-aseman, joka olennaisesti estää tehokasta kilpailua yhteismarkkinoiden merkittäväällä osalla, osapuolten antamat sitoumukset kuitenkin poistavat keskittymään liittyvät kilpailuoikeudelliset ongelmat.

I OSAPUOLET JA HANKE

A. Osapuolet

- (3) DaimlerChrysler Services on DaimlerChryslerin rahoituspalvelu- ja Mobility Management -alalla toimiva tytäryhtiö. Sen toimialaan kuuluvat kaikkien DaimlerChryslerin ajoneuvomerkkien rahoitussuunnitelmat ja eri auto-merkeistä koostuvien ajoneuvokantojen hallinnointi. DaimlerChryslerin toimialana on henkilöautojen, kuorma-autojen, bussien ja dieselmoottoreiden kehittäminen, valmistus ja jakelu. DaimlerChrysler toimii omistustensa välityksellä myös ilmaliikenne- ja avaruusteollisuuden sekä puolustustarviketeollisuuden alalla.
- (4) Telekom on lähinnä Euroopassa ja Yhdysvalloissa toimiva televiestintäalan yritys. Se toimii suoraan tai sidosyritystensä välityksellä muun muassa kiinteässä verkossa ja matkapuhelinverkossa tarjottavien puhelinpalvelujen sekä Internet- ja järjestelmäratkaisujen alalla.

⁽¹⁾ EYVL L 395, 30.12.1989, s. 1, oikaisu EYVL L 257, 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EYVL L 180, 9.7.1997, s. 1.

⁽³⁾ EYVL C 277, 18.11.2003.

⁽⁴⁾ EYVL C 277, 18.11.2003.

- (5) Cofiroute on Ranskassa sijaitsevien moottoriteiden ylläpitäjä. Lisäksi se kehittää ja rakentaa sisäyrityksensä Société de Construction des Autoroutes du Sud et de l'Ouest avulla teitä valtiohallintoon kuuluville toimeksiantajille. Lisäksi Cofiroute tarjoaa Ranskan ulkopuolella eri maissa toimiville yrityksille valtateiden kehittämistä ja ylläpitoa koskevaa asiantuntemusta.

B. Hanke

- (6) Saksassa tuli 12 päivänä huhtikuuta 2002 voimaan laki matkan pituuden perusteella raskaisiin hyötyajoneuvoihin sovellettavien liittotasavallan moottoriteiden käyttömaksujen käyttöönotosta⁽⁵⁾. Lain mukaisesti otetaan käyttöön yli 12 tonnin kuorma-autoista maksettava useimpia liittotasavallan moottoriteitä koskeva matkan pituuden mukaan määräytyvä käyttömaksu (jäljempänä 'Lkw-Maut-maksu').
- (7) Saksan liittotasavalta edustajanaan liittotasavallan liikenteestä, rakentamisesta ja asumisesta vastaava ministeriö (Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen) järjesti avoimen kilpailun Lkw-Maut-hankkeesta, joka käsittää Lkw-Maut-maksun perimistä Saksan liittotasavallan toimeksiannosta liittotasavallan moottoriteillä koskevan järjestelmän kehittämisen ja toteuttamisen. Toimeksiannon sai yhteenliittymä, johon kuuluvat DaimlerChrysler Services, Telekom ja Cofiroute.
- (8) DaimlerChrysler Services, Telekom ja Cofiroute aikovat perustaa yhteisyrityksen nimeltä Toll Collect. Toll Collect -yrityksen tarkoituksena on Lkw-Maut-maksun perimistä Saksan liittotasavallan toimeksiannosta koskevan järjestelmän perustaminen ja hoitaminen.

II YRITYSKESKITTYMÄ

- (9) DaimlerChrysler Services ja Telekom omistaisivat kumpikin 45 prosenttia ja Cofiroute 10 prosenttia Toll Collect -yrityksen osakkeista. [...] (*)
- (10) [...] * Ilmoituksen tehneiden osapuolten käsityksen mukaan tämä järjestely ei merkitse sitä, että Cofiroutella voitaisiin katsoa olevan vaikutusta yhteisyrityksen hallinnossa. Komissio on tarkasteltavana olevaa yrityskeskittymää koskevan sopimuksen erityiset taloudelliset seikat huomioon ottaen samaa mieltä asiasta.
- (11) Toll Collect täyttää pitkällä aikavälillä kaikki itsenäisen taloudellisen yksikön tehtävät. Toll Collect on varustettu riittäväillä taloudellisilla voimavaroilla, omalla henkilöstöllä ja omilla teknisillä välineillä ja sillä on oma yritysjohto, joten se voi toimia markkinoilla itsenäisenä yrityksenä, jota voidaan johtaa emoyhtiöistään erillisenä yksikönä.
- (12) Tiemaksujen perimistä moottoriteitä käyttäviltä raskailta kuorma-autoilta sekä maksujen perimisjärjestelmän

(*) Osia tekstistä on poistettu sen varmistamiseksi, ettei luottamuksellisia tietoja paljasteta. Tällaiset kohdat on merkitty hakasulkeilla ja asteriskilla.

(5) Bundesgesetzblatt I, nro 23, s. 1234.

luomista ja toteuttamista koskeva 25 päivänä kesäkuuta 2002 Saksan liittotasavallan kanssa tehty sopimus (jäljempänä 'toteuttamissopimus') sisältää ehdon, jonka mukaan sopimus päättyy 12 vuoden kuluttua ja sitä on mahdollista jatkaa enintään kolme kertaa yhdeksi vuodeksi kerrallaan. Tämä seikka ei kuitenkaan estä päättelemästä, että yhteisyritys on perustettu pitkäaikaiseksi. Yhtiösopimuksen 3 §:n mukaan Toll Collect -yrityksen toimiaika on ajallisesti rajoittamaton. Lisäksi 12 vuoden ajanjakso on riittävän pitkä aika kestävän muutoksen toteuttamiseksi ilmoituksen tehneiden yritysten rakenteessa.

- (13) Hanke on siten sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitettu yrityskeskittymä.

III YHTEISÖNLAAJUINEN MERKITYS

- (14) Keskittymän osapuolina olevien yritysten yhteenlaskettu koko maailmasta kertynyt kokonaisliikevaihto ylittää 5 miljardia euroa. DaimlerChryslerille ja Telekomille erikseen yhteisön alueelta kertyneet kokonaisliikevaihdot ovat yli 250 miljoonaa euroa. Vain Telekomin omasta yhteisönlajuudesta liikevaihdosta yli kaksi kolmannesta on peräisin yhdestä jäsenvaltiosta, joka on Saksa. Näin ollen ilmoitetulla keskittymällä on yhteisönlajuista merkitystä, mutta se ei ole ETA-sopimuksen mukainen yhteistyötä edellyttävä asia.

IV SULAUTUMA-ASETUKSEN 2 ARTIKLAN MUKAINEN ARVIOINTI

A. Toll Collect -järjestelmä

- (15) Kesästä 2003 alkaen on kaikista Saksan valtakunnallisilla moottoriteillä liikkuvista kuorma-autoista, joiden sallittu enimmäispaino on vähintään 12 tonnia, maksettava matkan pituuteen perustuva tienkäyttömaksu (jäljempänä 'Lkw-Maut-maksu'). Tienkäyttömaksu on tarkoitus periä ilman, että se vaikuttaa liikenteen kulkuun, ja perintä on tarkoitus toteuttaa lähinnä automaattisesti.
- (16) Toll Collect -yrityksen suunniteltavaksi annetun järjestelmän tarkoituksena on, että kuorma-autoihin asennetaan niin sanotut Onboard-yksiköt, joissa on GPS-paikannusjärjestelmään (Global Positioning System) kuuluva vastaanotin ja GSM-matkaviestinverkkoa käytävä lähetin. GPS-vastaanotin ilmaisee kuorma-auton todellisen sijainnin, ja tiedot tallentuvat Onboard-yksikköön. Tiedonsiirtoon Onboard-yksikön ja käyttäjäpalvelukeskuksen välillä käytetään GSM-matkaviestinverkossa toimivaa lähetintä, [...] *. Tiedot käsitellään palvelukeskuksessa, eli perittävä tienkäyttömaksu lasketaan kyseisen kuorma-auton todetun sijainnin ja valitseman reitin perusteella ja laskutetaan ajoneuvon omistajalta tai haltijalta.

- (17) Tienkäyttömaksujärjestelmän perustamisvaiheessa on toimeksiantoasiakirjojen mukaisesti ennen kuorma-autojen tienkäyttömaksun käyttöönottoa tarkoitus huolehtia aluksi [...] Onboard-yksikön saatavuudesta. Tämä määrä on tarkoitus nostaa maksujärjestelmän ensimmäisenä toimintavuotena [...] kappaleeseen ja viimeisenä toimintavuotena [...] kappaleeseen. Onboard-yksiköt annetaan käyttömaksutalletuksen muodossa suoritettavaa panttia vastaan maksutta kuljetusyritysten käyttöön. Pantin määrä lasketaan ajokilometrien perusteella. Onboard-yksikön asennuskustannuksista vastaa ajoneuvon haltija tai omistaja.
- (18) Automaattisen käyttömaksun perinnän lisäksi liikennöitsijöille on tarkoitus tarjota myös manuaalista kirjautumisjärjestelmää. Kyseisessä järjestelmässä myydään Internetin välityksellä taikka huoltoasemilla tai moottoritien tuloliittymissä sijaitseissa automaateissa kirjautumistositteita. Kuljettajan on päätettävä etukäteen ajoreittinsä ja hänen on noudatettava sitä ajon aikana. Tässä tapauksessa ei ajoneuvoon tarvitse asentaa Onboard-yksikköä.

B. Merkitykselliset tuotemarkkinat

- (19) Ilmoituksen tehneet osapuolet väittävät, että tienkäyttömaksuja perivä yhteisyritys toimii viranomaisen asemassa eikä näin ollen kilpaile muiden yksityisten palveluntarjoajien kanssa. Näin ollen kilpailu ei olisi mahdollista, eikä merkityksellisiä markkinoita ole.
- (20) Toll Collect -yhteenliittymän puitteissa kehitetty Onboard-yksikkö sisältää GPS-moduulin ja GSM-moduulin, joten se soveltuu periaatteessa telemaattisiin palveluihin liittyvien tietojen keräämiseen ja tarjoamiseen. Tästä syystä liikennealalle voidaan tämän tienkäyttömaksun perimiseen tarkoitetun laitteen välityksellä tarjota telemaattisia palveluja lisäarvopalvelujen muodossa. DaimlerChrysler Services, Telekom ja Cofiroute ovat julkistaneet yhteisen lehdistötiedotteen⁽⁶⁾, jossa Toll Collect järjestelmään kuuluvan Onboard-yksikön käyttömahdollisuuksiin sisältyvistä telemaattisista palveluista todetaan seuraavaa:
- ”Esimerkiksi seuraavia telemaattisia palveluja voidaan tarjota moduuleina, joiden laajuuden asiakas voi määrittellä itse tarpeidensa mukaan:
- tiettyjen kuorma-autojen tarkka paikanmääritys huolintaliikkeen oman tietokoneen välityksellä,
 - uusien toimeksiantojen tai toimeksiantojen muutosten välittäminen,
 - kuljettajan tilannetiedotukset liikennöitsijäryitykselle,
 - seisomaan jätetyn tai varastetun kuorma-auton paikallistaminen,
 - suunnistus- ja kuljettajapalvelut.”
- (21) Ilmoituksen tehneet osapuolet ovat myös jo julkistaneet tiedon, että ne aikovat tarjota kyseisen järjestelmän välityksellä telemaattisia palveluja⁽⁷⁾:
- ”Telemaattiset palvelut, joita meillä on mahdollisuus tarjota Toll Collect -järjestelmän välityksellä, vähentävät liikenneverkon kapeikkoja ja optimoivat liikenne-reittien kuormituksen, toht. Klaus Mangold sanoo.⁽⁸⁾ Tämä voi parantaa merkittävästi liikennealan tehokkuutta ja alentaa sen kustannuksia. Lisäksi järjestelmä supistaa merkittävästi ympäristön kuormittumista.”
- (22) Näin ollen komissio katsoo ilmoituksen tehneiden osapuolten julkisten ilmoitusten perusteella, että Toll Collect -yrityksen perustama ja hoitama järjestelmä vaikuttaa liikennetelemaattisten järjestelmien kehittämiseen, valmistukseen ja jakeluun.
- (23) Liikennetelematiikan tavoitteena on parantaa tietojenvaihdon avulla liikenteeseen liittyvää tiedottamista ja viestintää sekä liikenteen ohjausprosesseja. Välitystapoina toimivat sekä matkaviestinverkot että satelliittiväestiset viestintäjärjestelmät.
- (24) Komission tekemissä tutkimuksissa on ilmennyt seikkoja, joiden mukaan liikennetelematiikka voidaan jaotella edelleen kuljetus- ja logistiikkayritysten liikennetelematiikkaan ja yksityisasiakkaille tarkoitettuun liikennetelematiikkaan. Tähän viittaavat muun muassa edellä mainittujen ryhmien sisällä vallitsevat erilaiset tarveprofiilit. Kun kuljetus- ja logistiikkayhtiöissä etusijalla ovat palvelut, jotka mahdollistavat tilausprosessien valvonnan ja optimoinnin (esim. ajoneuvojen paikallistaminen), kustannusten optimoinnin (erityisesti polttoaineen kuluusta ajatellen) ja viestien välittämisen, henkilöauton käyttäjien kysyntä rajoittuu lähinnä liikenteeseen ja turvallisuuteen liittyviin palveluihin (esim. ajoreittien suunnitteluun, hätäpuheluihin, ruuhkia koskeviin tietoihin jne.) sekä viihdepalveluihin.
- (25) Tämä jako vastaa lisäksi liikennetelemaattisten järjestelmien tarjoajille asetettuja erilaisia vaatimuksia. Henkilöauton käyttäjien tarpeisiin suunnitellut laitteet ja ohjelmistot mahdollistavat edellisessä kappaleessa mainittujen heille tarkoitettujen tietojen toimittamisen yhdestä keskusesta. Kuorma-auton käyttäjien tarvitsemat tiedot taas edellyttävät paitsi toisenlaisia ohjelmistoja ja laitteita, myös autokannan ylläpitäjän aktiivista osallistumista tietojen vaihtoon. Tämä on järjestelmän tarjoajan sopimuskumppani, järjestelmän varsinainen käyttäjä ja yksittäisessä kuorma-autossa kerättyjen tietojen vastaanottaja. Henkilöautojen osalta sopimuskumppani on henkilöauton omistaja tai haltija, joka samalla myös itse käyttää järjestelmän tarjoajan toimittamia tietopalveluja.

⁽⁶⁾ ”Wir sind die Partner der Transportwirtschaft”, lehdistötiedote 20.9.2002, s. 3.

⁽⁷⁾ Ks. alaviite 6.

⁽⁸⁾ DaimlerChrysler Services AG:n hallituksen puheenjohtaja (kirjoittajan huomautus).

- (26) Kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettun liikennetelemaatiikan alaan kuuluva tuote- ja palveluvalikoima käsittää laitteet, ohjelmistot ja palvelut.
- (27) Laitteet ovat ajoneuvopäätelaitteita (liikkuvia telemaattisia päätelaitteita). Niiden pätehtäviin kuuluvat ajoneuvon sijainti- tai tilannetietojen selvittäminen GPS-vastaanottimen avulla ja kyseisten tietojen lähettäminen matkaviestinverkon tai satelliitin välityksellä johtokeskukseen. Johtokeskuksessa tiedot kerätään, arvioidaan ja esitetään käyttäjälle (ajoneuvokannan ylläpitäjälle).
- (28) Liikkuviin telemaattisiin laitteisiin kuuluu ohjelmisto, joka mahdollistaa paikannuksen ja viestinnän. Niiden avulla ajoneuvokannan ylläpitäjän on mahdollista seurata ajoneuvokantaansa. Samalla hän voi vastaanottaa kuljettajalta tietoja tai lähettää niitä tälle.
- (29) Liikkuvien telemaattisten päätelaitteiden välityksellä voidaan tarjota monia erilaisia palveluja. Mahdolliset palvelut liittyvät ajoneuvokannan hallintaan (ajoneuvojen käyttöä koskevat analyysit, ajoneuvokannan ohjaus), liikenteen ohjaamiseen (tosiaikaiset liikennetiedot ja dynaaminen kohteeseen ohjaaminen), turvallisuuteen (häätäpuhelut ja apu rikkoutumistilanteissa) sekä "infotainment-palveluihin" (matkan ja reitin suunnittelu, säätiedotukset, uutiset).
- (30) Markkinoilla nykyisin toimivat liikennetelemaattisia palveluja kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarjoavat yritykset tarjoavat enimmäkseen kokonaisratkaisuja, eli niiden valikoimaan kuuluvat niin laitteet ja ohjelmistot kuin myös liikennetelemaattiset palvelut. Toisaalta nämä yritykset ovat kuorma-autonvalmistajia, jotka tarjoavat osittain itse "täyttä valikoimaa" ja osittain yhteistyössä alaan erikoistuneiden palveluntarjoajien kanssa (kuorma-autonvalmistaja voi esimerkiksi tarjota laitteistoja ja ohjelmistoja itse, kun taas palvelut tarjoaa niihin erikoistunut yritys, jotta tarjonta olisi vakuuttavaa ja kaikki merkit kattavaa). DaimlerChrysler Services tarjoaa Fleetboard-tuotettaan ja lisäksi esimerkiksi MAN tarjoaa MAN Telematics -järjestelmänsä (yhteistyökumppaniinaan gedas), Volvo tarjoaa Dynafleet-järjestelmää ja Scania FAS-järjestelmää. Toisaalta markkinoilla on suuri määrä pienehköjä yrityksiä, jotka tarjoavat laitteita ja ohjelmistoja sekä palveluja. Näihin kuuluvat esimerkiksi Socratec, Minor Planet, protime ja datafactory. Komission tekemän markkinatutkimuksen mukaan kyseiset yritykset keräävät nykyisin noin 80 prosenttia liikevaihdostaan myymällä laitteita ja ohjelmistoja, kun taas palvelutarjonta käsittää noin 20 prosenttia niiden liikevaihdosta. Tällaisten kokonaisratkaisuja tarjoavien yritysten lisäksi on jo nyt olemassa myös puhtaita palvelujen tarjoajia, kuten ADAC, jonka tarjonta käsittää avun rikkoutumistilanteissa ja häätäpuhelut, sekä puhtaita laitteiden tarjoajia, jotka valmistavat päätelaitteita (vakio-ohjelmistot mukaan lukien). Laitteiden tarjoajiin voidaan lukea pienehkön valmistajan, kuten EPSa:n lisäksi myös Bosch ja Siemens VDO, vaikka jälkimmäiset tarjoavat samalla myös palveluja.
- (31) Telemaattisten palvelujen edellyttämään tiedonsiirtoon käytetään useimmiten GSM-verkkoa, joten palvelujen tarjoajat joutuvat väistämättä käyttämään myös matkaviestinverkkojen ylläpitäjien kuten T-Mobilen tai Vodafonefonen palveluja. Lisäksi on olemassa Qualcomm-järjestelmän tyyppisiä telemaattisia järjestelmiä, jotka tarjoavat kokonaisratkaisuja satelliittiviestinnän avulla ilman matkaviestinverkkoja.
- (32) Markkinoita määriteltäessä on otettava huomioon, että kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettussa liikennetelemaatikassa on kysymys muotoutumassa olevista markkinoista, jotka muuttuvat merkittävästi lähivuosina. Erään tutkimuksen mukaan kyseisen lohkon liikevaihdon ennustetaan kasvavan vuoden 2001 160 miljoonasta eurosta vuoteen 2009 mennessä noin 4,7 miljardiin euroon (Euroopassa)⁽⁹⁾. Tämä markkinoiden kasvu voi saada markkinoilla toimivat yritykset erikoistumaan laitteiden valmistamiseen tai palvelujen tarjoamiseen. Koska kokonaisratkaisuja tarjoavat yritykset kuitenkin ovat nykyisin markkinoilla määrävissä asemassa, on oletettava, että kuljetus- ja logistiikkayhtiöiden liikennetelemaattisille ratkaisuille, jotka käsittävät laitteet, ohjelmistot ja palvelut, on olemassa omat merkitykselliset markkinat. Markkinoilla toimivat asiakkaiden (ajoneuvokantojen ylläpitäjien) näkökulmasta kokonaisratkaisujen tarjoajat, päätelaitteiden tarjoajat ja palveluntarjoajat.

C. Merkitykselliset maantieteelliset markkinat

- (33) Merkityksellisten maantieteellisten markkinoiden määrittelyssä on otettava aluksi huomioon, että yhtenäistä eurooppalaista telematiikkastandardia ei ole. Ajoneuvoihin asennettavat telemaattiset laitteet ovat suurimmaksi osaksi omistusoikeudellisesti suojattuja järjestelmiä, joiden avulla palvelujen käyttäjä voi hyödyntää vain kyseisen telemaattisen järjestelmän ylläpitäjän tarjoamia palveluja tai sellaisen yrityksen tarjoamia palveluja, jonka kyseinen ylläpitäjä on hyväksynyt useimmiten "kumppanin" asemaan. Markkinatutkimus on osoittanut, että telemaattiset päätelaitteet, jotka ovat eri palveluntarjoajien vapaasti käytettävissä, muodostavat nykyisin vain pienen osan markkinoista. Komission markkinatutkimuksen yhteydessä on myös käynyt ilmi, että kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettujen telemaattisten tuotteiden markkinoita on tästä syystä pidettävä hyvin pirstaleisina ja monet kyseisillä markkinoilla Saksassa toimivista yrityksistä toimivat myös yksinomaan siellä. Tämän havainnon vahvistaa uusi tutkimus, jonka päätelmissä todetaan: "jälkiasennusmarkkinoilla toimivien toimittajien määrä vaihtelee sekä maiden välillä että niiden sisällä, toisin sanoen markkinat ovat hyvin hajanaiset"⁽¹⁰⁾. Tutkimuksessa katsotaan myös, että jälkiasennettujen telemaattisten järjestelmät käsittävät yli 90 prosenttia kaikista Euroopassa vuonna 2001 myydyistä järjestelmistä⁽¹¹⁾.

⁽⁹⁾ Frost & Sullivan, European Commercial Vehicle Telematics Markets, 2002, s. 2-27-2-29.

⁽¹⁰⁾ Ks. alaviite 9, s. 3-17.

⁽¹¹⁾ Ks. alaviite 9, s. 3-9 ja 3-12; jälkiasennettuja järjestelmiä on 105 000 kappaletta, kun taas kuorma-autonvalmistajien myymiä järjestelmiä on 8 000 kappaletta.

(34) Kuorma-autonvalmistajien asema telemaattisten laitteiden ensiasentajina ja satelliittivusteista telemaattista järjestelmää maailmanlaajuisesti tarjoavien yritysten, kuten Qualcommin, asema poikkeaa jälkiasennettuja telemaattisia järjestelmiä tarjoavien, lähinnä keskisuurten yritysten asemasta. Vaikka nämä yritykset tarjoavat periaatteessa yhdenmukaisia telemaattisia alustoja koko Euroopassa, myös niiden tuotteiden keskeiset ominaisuudet ovat erilaisia eri jäsenvaltioissa. Qualcomm on tehnyt eri maissa laite- ja ohjelmistovalmistajien kanssa useita kumppanisopimuksia mukauttaakseen ajoneuvokannan hallintaa helpottavaa tuotettaan kansallisiin erityispiirteisiin. Samasta syystä ovat Scanian Saksan ja Alankomaiden kansalliset tuontiyhtiöt tehneet kumppanisopimukset palveluja tarjoavan gedas-yrityksen kanssa. Tämä on Volkswagenin tytäryhtiö, jonka toiminta kuitenkin rajoittuu kyseisiin kahteen maahan. DaimlerChryslerin tarjonnasta Yhdistyneessä kuningaskunnassa vastaa ennen kaikkea sen vuonna 2000 ostama yritys VeMIS, ja Saksassa tärkein toimittaja on Fleetboard. Komission tekemän markkinatutkimuksen mukaan kansalliset vaatimukset poikkeavat merkittävästi toisistaan sikäli, että telemaattiset järjestelmät on mukautettava huolintaohjelmiin, joita käytetään kuljetusten hoitamisessa ja laskutuksessa sekä liikenteen suunnittelussa. Koska useat eri ohjelmistotuottajat tarjoavat näitä ohjelmia ja ne poikkeavat eri jäsenvaltioissa, kuten erityisesti Saksassa, huomattavasti muista, ajoneuvokantojen ylläpitäjät odottavat telemaattisten järjestelmien käyttäjinä, että ohjelmat mukautetaan niiden kulloinkin käytämiin huolintaohjelmiin.

(35) Telemaattisten järjestelmien ylikansallista markkinointia koskevan esteen muodostavat myös jäsenvaltioiden eri kielet, joihin telemaattiset järjestelmät on mukautettava. Tällainen kielellinen mukauttaminen on sitäkin ratkaisemattomassa asemassa silloin, kun telemaattiset järjestelmät liitetään kulloinkin käytössä olevaan huolintaohjelmaan. Euroopassa vallitsevia kielellisiä eroja pidetään myös erään tutkimuksen mukaan merkittävänä esteenä telemaattisten järjestelmien ylikansalliselle markkinoinnille ottaen erityisesti huomioon kielentunnistusteknologian käyttö ja lokalisoitipalvelujen tarjoaminen⁽¹²⁾.

(36) GSM-verkkoa viestintäkanavana käyttävien telemaattisten palvelujen osalta myös korkeat sijainninseurantamaksut rajoittavat merkittävästi yhtenäisten telemaattisten palvelujen tarjoamista eri jäsenvaltioissa.

(37) Näiden tekijöiden perusteella on katsottava, että keskittymähankkeen kannalta merkitykselliset kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarjottavien liikennetelemaattisten palvelujen markkinat käsittävät Saksan alueen.

D. Kilpailuoikeudellinen arviointi

(38) Keskittymähanke aiheuttaa merkittäviä kilpailuoikeudellisia ongelmia, jotka liittyvät Toll Collect -yrityksen perustaman ja ylläpitämän infrastruktuurin muuhun kuin tienkäyttömaksujen perimiseen liittyvään kaupalliseen hyödyntämiseen. Tässä suhteessa on odotettavissa, että keskittymä mahdollistaa DaimlerChryslerille pääsyn määrävään asemaan kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarjottavien liikennetelemaattisten järjestelmien Saksan markkinoilla.

1. Kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitetun liikennetelemaattisen Toll Collect -alustan luominen

1.1 Keskittymässä yhdistyvät Saksan johtava kuorma-autonvalmistaja, joka on myös johtava liikennetelemaattisten järjestelmien toimittaja, ja yksi Saksan johtavista matkaviestinpalvelujen tarjoajista, ja näillä kahdella markkinaosapuolella on ylivoinmainen lähtöasema liikennetelemaattisten palvelujen tarjoajina.

(39) DaimlerChrysler on Saksan markkinoilla toimivien kuorma-autonvalmistajien joukossa selvässä johtoasemassa. Saksassa rekisteröidyistä yli 960 000 kuorma-autosta joka toinen on merkiltään Mercedes-Benz⁽¹³⁾. DaimlerChrysler tarjoaa myös kuorma-autoihin tarkoitettua Fleetboard-nimistä liikennetelemaattista järjestelmää ja on oman ilmoituksensa mukaan yksi johtavista liikkuvien ja telemaattisten palvelujen tarjoajista⁽¹⁴⁾.

(40) Telekom kuuluu Saksan johtaviin matkaviestinpalvelujen tarjoajiin. Telekomin osuutta Toll Collect -yhteenliittymässä kuvataan eräässä lehdistötiedotteessa seuraavasti:

”Konsernimme osien T-Mobile, T-Online, T-Com ja T-Systems yhteistyö antaa meille mahdollisuuden tarjota kattavaa tuotevalikoimaa, jossa yhdistyvät kokemuksemme televiestinnän ja tietotekniikan aloilta, ja vain sen ansiosta meillä on mahdollisuus menestyä kuorma-autojen tienkäyttömaksujen hallinnoijana.”⁽¹⁵⁾

(41) Edellä mainitut osapuolet ovat muodostaneet yhdessä Cofirouten kanssa yhteenliittymän voidakseen tehdä Saksan Lkw-Maut-maksuja koskevan euroopanlaajuisen tarjouskilpailun yhteydessä tarjouksen tienkäyttömaksujen perimisjärjestelmästä.

⁽¹³⁾ Ks. alaviite 6, s. 4.

⁽¹⁴⁾ Cebit 2002 -messujen yhteydessä julkaistu lehdistötiedote.

⁽¹⁵⁾ Ks. alaviite 6, s. 1.

⁽¹²⁾ Ks. alaviite 9, s. 2–32.

(42) Yritysten yhteenliittymä on kehittänyt järjestelmän, jota voidaan GPS- ja GSM-järjestelmiä käyttävän Onboard-yksikön avulla lakisääteisten tienkäyttömaksujen perinnän lisäksi hyödyntää myös erilaisiin kaupallisiin käyttö-tarkoituksiin⁽¹⁶⁾. Yhteenliittymän ehdottama ”telematiikkaratkaisu” ei kuitenkaan sisällynyt Saksan liittotasavallan tarjouskilpailun ehtoihin. Sopimuskumppanin valintamenettely perustui sen sijaan toiminnalliseen, tekniikan kannalta avoimeen suorituskyvyn kuvaukseen. Tienkäyttömaksun perintäjärjestelmän toiminnan kuvauksessa edellytettiin, että manuaalisen perinnän ohella tarjottaisiin lisäksi hyötyajoneuvoihin sovellettavaa automaattista maksunperintäjärjestelmää. Näin ollen tarjoajilla oli vapaus valita käyttämänsä tekniikka. Esimerkiksi tarjouskilpailussa hävinnyt EGES-yhteenliittymä, johon kuuluivat Vodafone ja öljy-yhtiöitä kuten Shell, ehdotti ”telemaattisesti sitoutumatonta” ratkaisua manuaalista ja automaattista tienkäyttömaksujen perintää varten. Ilmoituksen tehneiden osapuolten ja Cofirouten muodostama yhteenliittymä on näin ollen kehittämälleen järjestelmällä selvästi ylittänyt lakisääteisen tienkäyttömaksun perintäjärjestelmää koskevassa tarjouskilpailussa asetetut vaatimukset.

1.2 On jo olemassa konkreettisia suunnitelmia, joiden tarkoituksena on tienkäyttömaksun perintää varten maksutta käytettäväksi asetettavan Onboard-yksikön hyödyntäminen tarjottaessa kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettuja liikennetelemaattisia palveluja.

(43) Tienkäyttömaksuvelvoite koskee kaikkia kuorma-autoja, joiden sallittu kokonaispaino on vähintään 12 tonnia. Koska tienkäyttömaksun perintäjärjestelmiä on kaksi, ei jokaiseen kuorma-autoon kuitenkaan velvoiteta asentamaan Onboard-yksikköä. Tällainen asennus tosin suoritetaan useimpiin Saksan valtakunnallisia moottoritietä säännöllisesti käytäviin kuorma-autoihin jo pelkästään käytännön syistä. Tämä johtuu erityisesti siitä, että Onboard-yksikkö annetaan käytettäväksi maksutta.

(44) Toll Collect -yrityksen kehittämän järjestelmän myötä luodaan näin ollen järjestelmäalusta, jota DaimlerChrysler Services käyttää kaupallisten telemaattisten järjestelmien tarjoamiseen kuljetus- ja logistiikkayrityksille. Lehdistötiödotteessa, jonka DaimlerChrysler Services antoi kansainvälisen hyötyajoneuvonäyttelyn (Internationale Automobil Ausstellung, IAA)⁽¹⁷⁾ yhteydessä, se totesi tästä seuraavaa:

”DaimlerChrysler Services Mobility Management GmbH kehittää tuotenimellä Truckmatix suurta telemaattisten palvelujen valikoimaa huolitsijoille, ajoneuvokantojen ylläpitäjille ja liikenteen ohjaajille. Kyseisiä palveluja voidaan tarjota Toll Collect -järjes-

telmässä käytettävien laitteiden avulla heti, kun Saksan liittohallitus on luonut siihen tarvittavat oikeudelliset edellytykset. Niiden tavoitteena on tienkäyttömaksuvelvollisen kuljetusalan toimintojen optimointi, liiketoimintaprosessien tehokkuuden lisääminen ja kapasiteettien hyödyntämisen tehostaminen. Truckmatix tarjoaa liikenteenohjauspuolella tietokoneen ja Internetin välityksellä helpot asiakasyhteydet. [...]”*

Truckmatix-palveluita on tarkoitus tarjota Compact- ja Comfort-palveluina, jotka asiakas voi koota tarpeidensa mukaan. Laaja palveluvalikoima, joka on ilman ylimääräisiä laiteinvestointeja toimivan yksinkertaisen järjestelmäninfrastruktuurinsa vuoksi kaikkien yritysten rahoitettavissa, käsittää tiettyjen kuorma-autojen sijainnin määrittämisen, toimeksiantojen tai niiden muutosten välityksen, kuljettajan ja kuljetusyrityksen tilannetiedotukset, seisomaan jätetyn tai varastetun kuorma-auton paikallistamisen sekä suunnistus- ja kuljettajapalvelut.”

(45) Eräässä DaimlerChrysler Services Mobility Management GmbH:n mainosesitteessä – Telematik für alle: Truckmatix – todetaan, että maailmanlaajuisesti käytettävissä oleva Toll Collect -yrityksen elektroninen tienkäyttömaksujärjestelmä tarjoaa nyt myös pienille ja keskisuurille yrityksille edullisen tavan päästä käyttämään telematiikkapalveluja. Samassa yhteydessä todetaan edelleen:

”Tienkäyttömaksun sähköistä perintää varten asennettua laitetta (Lkw-Maut) käyttäen saadaan aikaan yksinkertainen ja yhtenäinen telemaattinen alusta. [...]”* Truckmatix täydentää erinomaisesti Toll Collect -järjestelmää: Jo ajoneuvoon asennetulla maksujen kirjauslaitteella voidaan käyttää ’Basic’ ja ’Disposition’ -palvelupaketteja. Näin yrityksellä on kaikkia käytöseen olevia ajoneuvoja koskeva yhdenmukainen järjestelmä, joka on yhteensopiva sen muiden huolintasovellusten kanssa. Uusi standardi, josta on suoraa hyötyä kuljetusyrityksille ja niiden asiakkaille.”⁽¹⁸⁾

(46) DaimlerChrysler Services on [...]”* Toll Collect -järjestelmän käyttön.

1.3 Voidaan olettaa, että osapuolet saavat Saksan liittotasavallalta toiminnan harjoittamista koskevan sopimuksen edellyttämän luvan liikennetelemaattisten palvelujen tarjoamiseksi niin kutsuttuina lisäarvopalveluina.

(47) Lisäarvopalvelut eivät sisällyneet tienkäyttömaksun perimistä koskeneen tarjouskilpailun ehtoihin. Toiminnan harjoittamista koskevassa sopimuksessa todetaan

⁽¹⁶⁾ Eräässä lehdistötiödotteessa, jonka DaimlerChrysler Services, Telekom ja Cofiroute ovat yhdessä julkistaneet, todetaan tähän liittyen seuraavaa: ”Ennen kaikkea osallistuimme kilpailuun kuitenkin siksi, että järjestelmämme on ainoa, joka tarjoaa huolinta-alalle mahdollisuutta tehostaa merkittävästi toimintaansa”, toht. Mangold sanoo. ”DaimlerChrysler vahvistaa näin asemaansa kuljetusalan kumppanina.” Ks. alaviite 6, s. 1.

⁽¹⁷⁾ ”DaimlerChrysler Services esittelee IAA-hyötyajoneuvonäyttelyssä innovatiivisia liikkuvia ja telemaattisia palveluja”, lehdistötiödotte, 10.9.2002, s. 2 ja 3.

⁽¹⁸⁾ DaimlerChrysler Services Mobility Management, Telematik für alle: Truckmatix.

kuitenkin, että lisäpalvelujen tarjoaminen on mahdollista, jos liittotasavallan hallitus antaa siihen luvan. Saksan liittotasavalta on kuitenkin maininnut jo 17 päivänä joulukuuta 1999 julkaistussa Lkw-Maut-maksun perimisestä järjestettävää tarjouskilpailua koskevassa tiedotuslehtisessä, että tienkäyttömaksun perimisjärjestelmän hyödyntäminen lisäarvopalvelujen tarjoamisessa saattaisi herättää mielenkiintoa, ja todennut samalla seuraavaa: "Toimeksiantaja harkitsee sallivansa telemaattisten palvelujen ja muiden kolmansille tarjottavien palvelujen (lisäarvopalvelujen) liittämisen maksujärjestelmään. Toimeksiantaja pidättää kuitenkin oikeuden päättää myöhemmin mainittujen palvelujen mahdollisesta sallimisesta."

(48) Edellä 44 ja 45 kappaleessa esitettyjen DaimlerChrysler Services -yrityksen antamien julkisten ilmoitusten perusteella on katsottava, että osapuolet uskovat vahvasti voivansa hyödyntää Toll Collect -alustaa tienkäyttömaksujen perimisen lisäksi myös lisäarvopalvelujen tarjoamiseen. DaimlerChrysler Services Mobility Managementin toimitusjohtaja Michael Rummel vastaa eräessä haastattelussaan kysymykseen, saadaanko lisäarvopalveluja tarjota ja millä ehdoilla se tapahtuu: "Tienkäyttömaksun perimistä koskevassa kilpailussa ei asetettu lisäpalveluja koskevia ehtoja. Tämä ei kuitenkaan merkitse, että Onboard-yksikköön perustuvien palvelujen kehittäminen olisi kiellettyä. Teemme kovasti työtä, jotta valtion kanssa päästäisiin ajoissa sopimukseen ennen tienkäyttömaksun käyttöönottoa [...]".⁽¹⁹⁾

(49) On yleisesti tunnustettu tosiasia, että telemaattiset palvelut auttavat vähentämään liikenneverkon pullonkauloja ja optimoimaan näin liikennereittien kuormitusta. Tästä on hyötyä kuljetuselinkeinolle ja siitä saattaa lisäksi hyötyä myös ympäristö. Laajan alustan luominen ylimääräisten liikennetelemaattisten palvelujen tarjoamiseksi on näin ollen katsottava sekä liikenneinfrastruktuurin että ympäristönäkökohtien kannalta yleisen edun mukaiseksi ja siten hyödylliseksi tavoitteeksi. Tästä syystä voidaan katsoa, että jos tienkäyttömaksujen periminen osoittautuu ongelmattomaksi käytännössä, liittotasavallan hallituksella ei joka tapauksessa ole periaatteessa mitään sitä vastaan, että yleisesti toivottavat lisäarvopalvelut sallitaan hyödyntäen Toll Collect -infrastruktuuria.

(50) Näin ollen on odotettavissa, että osapuolet saavat toiminnan harjoittamista koskevan sopimuksen edellyttämän luvan liikennetelemaattisten palvelujen tarjoamiseksi niin kutsuttuina lisäarvopalveluina.

1.4 Kun Toll Collect antaa Onboard-yksikön käyttöön maksutta, samalla luodaan määräävässä markkina-asetuksessa oleva Saksan kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettu liikennetelemaattinen alusta.

(51) Telemaattisten palvelujen välitykseen soveltuvan Onboard-yksikön antaminen maksutta tienkäyttömaksu-

velvollisille johtaa siihen, että valtaosa kuorma-autoista, joihin asennetaan Toll Collect -yrityksen Onboard-yksikkö, käyttää sitä myös liikennetelemaattisiin palveluihin. Kilpailevien markkinaosapuolten tarjoaman toisen maksullisen Onboard-yksikön asennus käytettäväksi liikennetelemaattisiin palveluihin ei sen sijaan vaikuta huolinta-alan näkökulmasta taloudellisesti järkevältä.

(52) DaimlerChryslerin arvioiden mukaan tienkäyttömaksun alaisten kuorma-autojen lukumäärä on noin [...] miljoonaa ajoneuvoa, ja ulkomaisten ajoneuvojen määrä vaihtelee [...]*:sta [...]*:een kuorma-autoon. Tienkäyttömaksun alaisia ajokilometrejä kertyy vuodessa [...] miljaridia ja [...]*:prosenttia niistä ajetaan ulkomaisilla ajoneuvoilla⁽²⁰⁾.

(53) Vaikka Onboard-yksikön käyttöönottoon ei 43 kappaleen mukaisesti olekaan velvollisuutta, on käytännön syistä odotettavissa, että niin saksalaiset kuin ulkomaisetkin ajoneuvokantojen ylläpitäjät hyödyntävät laajasti maksuttoman Onboard-yksikön asentamismahdollisuutta. Ilmoituksen tehneet osapuolet arvioivat itse, että 70–80 prosenttiin Saksan kuorma-autoista asennetaan Onboard-yksiköt tienkäyttömaksutietojen tallentamista varten⁽²¹⁾. Lisäksi on odotettavissa, että Saksassa usein liikkuvat ulkomaiset kuorma-autot ottavat käyttöön Onboard-yksiköt. Tarjouskilpailuasiakirjojen mukaisesti, kuten 17 kappaleessa on todettu, tienkäyttömaksujen ensimmäisenä voimassaolovuotena on tarkoitus asentaa [...] Onboard-yksikköä ja asennettujen Onboard-yksiköiden määrä on tarkoitus kasvattaa viimeiseen voimassaolovuoteen mennessä [...] kappaleeseen.

(54) Samalla on odotettavissa, että ylivoimainen osa telemaattisten palvelujen välittämiseen kelpaavilla Onboard-yksiköillä varustetuista kuorma-autoista ei tule asentamaan ajoneuvoon toista telemaattista päätelaitetta. Komission tekemä markkinatutkimus on osoittanut, että jo DaimlerChryslerin pelkkä ilmoitus mahdollisuudesta käyttää telemaattisia palveluja Toll Collect -järjestelmän avulla ilman ylimääräisiä laitekustannuksia on vähentänyt jyrkästi telemaattisten ratkaisujen kysyntää markkinoilla. Ajoneuvokantojen ylläpitäjien vähäinen valmius hyväksyä uusien laitteiden hankinnasta aiheutuvia kustannuksia johtuu erityisesti pienistä marginaaleista, joilla kuljetusyritykset toimivat Saksassa ja Euroopassa. Erään tutkimuksen mukaan telemaattisten järjestelmien hinta suhteessa monien ajoneuvokannan ylläpitäjien, varsinkin pienten ja alueellisten yritysten, nykyisiin pieniin marginaaleihin, estää niitä ottamasta palveluja käyttöönsä⁽²²⁾. Jos ajoneuvokantojen ylläpitäjät saavat telemaattiset palvelut käyttöönsä Toll Collect -järjestelmien avulla ilman ylimääräisiä laitekustannuksia, on odotettavissa, että niiden valmius maksaa telemaattisista päätelaitteista vähenee entistään nopeammin.

⁽²⁰⁾ DaimlerChrysler: Erfassungssysteme für die Lkw-Maut, 2.12.2002, s. 6.

⁽²¹⁾ Ks. alaviite 6, s. 1.

⁽²²⁾ Ks. alaviite 9, s. 2–25.

⁽¹⁹⁾ VerkehrsRundschau 46/2002, s. 17.

(55) Asennettavien Toll Collect -järjestelmän Onboard-yksiköiden lukumäärään verrattuna kuorma-autoihin jo asennettujen telemaattisten päätelaitteiden määrä on suhteellisen pieni. Markkina-arvioiden mukaan saksalaisiin kuorma-autoihin on asennettu nykyisin noin 23 000–25 000 telemaattista päätelaitetta, joiden ominaisuuksiin kuuluu telemaattisten palvelujen tarjoamisen mahdollistava Toll Collect -järjestelmän kaltainen kaksisuuntainen viestintä kuorma-auton ja keskuksen välillä.

(56) Näin ollen voidaan katsoa, että Toll Collect -järjestelmä kattaa aikanaan Saksan raskaan kuorma-autokannan lähes kokonaan. Koska kuljetusyritysten valmiutta asentaa kuorma-autoihin Toll Collect -järjestelmän rinnalle toinen telemaattinen päätelaite on pidettävä hyvin vähäisenä, on odotettavissa, että Toll Collect -järjestelmästä muodostuu määräävässä asemassa oleva Saksan kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettu liikennetelemaattinen alusta.

2. Kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettujen liikennetelemaattisten järjestelmien tulevien markkinoiden sulkeutuminen

(57) Kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettujen liikennetelemaattisten tuotteiden markkinoilla määräävässä asemassa olevan alustan luomisesta koituu erilaisia seurauksia riippuen siitä, tarkastellaanko palveluja vai laitteita.

2.1 Liikennetelemaattisten palvelujen muut tarjoajat tulevat riippuvaisiksi Toll Collect -alustan käyttöoikeudesta.

(58) Kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettujen liikennetelemaattisten palvelujen tarjoajista tulee määräävässä asemassa olevan liikennetelemaattisen palvelualustan syntyessä Saksassa hyvin suuressa määrin riippuvaisia Toll Collect Onboard-yksikön käytöstä. Toll Collect -järjestelmä on suljettu ja omistusoikeudellisesti suojattu järjestelmä, jota ei ole tarkoitus antaa ulkopuolisten käytettäväksi ja jonka henkiseen omaisuuteen liittyvät tekijänoikeudet kuuluvat yhteisyritykselle ja ilmoituksen tehneille osapuolille. Tienkäyttömaksujen perimistäväää varten tätä voidaan pitää kohtuullisena, koska ulkopuoliset eivät tarvitse järjestelmän käyttöoikeutta ja tienkäyttömaksujen perimistöiminta on tarpeen suojata manipulointeja vastaan.

(59) Tilanne on toinen tarkasteltaessa liikennetelemaattisten palvelujen tarjoamista. Kuten edellä on jo esitetty, on syytä olettaa, että Toll Collectista tulee määräävässä asemassa oleva järjestelmäalusta Saksan kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitetuille liikennetelemaattisille järjestelmille. Saksan kuljetus- ja logistiikkayrityksille

tarkoitettujen liikennetelemaattisten palvelujen tarjoajista tulee hyvin suuressa määrin riippuvaisia Toll Collect -alustan käytöstä. Tekemällä Toll Collect -alustasta suljetun ja omistusoikeuksilla suojatun järjestelmän DaimlerChrysler pystyy yhteisyrityksen välityksellä valvoamaan pääsyä logistiikka- ja huolintayrityksille tarkoitettujen liikennetelemaattisten järjestelmien tuleville markkinoille. DaimlerChrysler voi näin ollen tarjota omia liikennetelemaattisia palvelujaan kyseisen alustan välityksellä ja samalla päättää, mitkä suorat kilpailijat saavat toimia logistiikka- ja huolintayrityksille tarjottavien liikennetelemaattisten järjestelmien markkinoilla ja millä ehdoin. Tällainen strategia vaikuttaa vieläkin todennäköisemmältä, kun otetaan huomioon, että logistiikka- ja huolintayrityksille tarkoitettujen liikennetelemaattisten järjestelmien markkinoiden odotetaan lähivuosina kasvavan erittäin voimakkaasti⁽²³⁾. DaimlerChrysler [voisi]* saada yhteisyrityksen välityksellä samalla valvontaansa myös Toll Collect -järjestelmän kokoamat liikennetiedot ja käyttää niitä omien liikennetelemaattisten palvelujensa perustana.

2.2 Toll Collect -järjestelmäalusta johtaa nykyisten markkinoilla olevien telemaattisten järjestelmiä tarjoavien yritysten sulkemiseen pois markkinoilta.

(60) Kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettujen liikennetelemaattisten järjestelmien markkinat ovat hyvin nuoret ja vasta kehityksensä alkuvaiheessa. Kuten 30 ja 31 kappaleessa on todettu, tällä alueella toimii nykyisin useita hyvin erilaisten liikennetelemaattisten järjestelmien, laitteistojen, ohjelmistojen ja palvelujen tarjoajia. Yksikään kyseisistä yrityksistä ei ole toistaiseksi onnistunut pääsemään telemaattisilla päätelaitteillaan markkinoille niin, että sen avulla voitaisiin luoda laitteistojen osalta standardiratkaisu.

(61) Toll Collect Onboard-yksikkö sen sijaan pystyy DaimlerChrysler Services -yrityksen lausunnon mukaan (ks. 44 kappale) yhdistämään järjestelmässään sekä ohjelmistojen että laitteistojen osalta kaikki telematiikan liiketoiminta-alueella tarvittavat ominaisuudet myös ilman tarvetta toteuttaa muita teknisiä toimenpiteitä. Toll Collect Onboard-yksikön avulla voidaan osapuolten mukaan toteuttaa teknisesti seuraavat lisäarvopalvelut: 1) paikantamispalvelut, jotka voidaan toteuttaa ajoneuvokannan seurannan, kartoituksen tai aluevalvonnan muodossa, ja 2) tekstipalvelut, joilla voidaan vaihtaa kirjallisia ennalta määriteltyjä tietoja lisäarvopalvelun tarjoajan ja Onboard-yksikön välillä.

(62) Vaikka Toll Collect Onboard-yksikön mahdollistamat liikennetelemaattiset palvelut eivät kata kaikkia nykyisin jo markkinoilla olevien telemaattisten päätelaitteiden kautta tarjottavia palveluja, ne käsittävät ydintoiminnot, jotka muodostavat myös osan nykyisin markkinoilla

⁽²³⁾ Osapuolten esittämästä tutkimuksesta "European Telematics Industry", Commerzbank, 8.5.2001, s. 3, jossa Euroopan potentiaalisten markkinoiden arvo vuoteen 2005 mennessä määritellään 2 miljardiksi euroksi. Alaviitteessä 9 mainitussa Frost & Sullivanin tutkimuksessa Euroopan markkinapotentiaaliksi vuonna 2009 arvioidaan noin 4,7 miljardia euroa, s. 2-27-2-29.

tarjottavista järjestelmistä. Markkinoilla olevien järjestelmien hinta vaihtelee. Komission tutkimusten mukaan liikennetelemaattiset järjestelmät – laitteet ja ohjelmistot – maksavat ajoneuvoa kohti 1 000 eurosta 1 500 euroon tyyppistä riippuen. Lisäksi on otettava huomioon kuukausittain syntyvät käytettyjen palvelujen kustannukset ja viestintämaksut.

- (63) Kuten edellä 51 kappaleessa on jo todettu, Toll Collect Onboard-yksikkö annetaan käyttöön maksutta. Näin ollen on odotettavissa, että ajoneuvokantojen ylläpitäjät, joiden kuorma-autoihin on jo asennettu Onboard-yksikkö, eivät hanki enää uutta telemaattista laitetta käyttääkseen kilpailevien järjestelmäntarjoajien toimitamia muita kuin Toll Collect Onboard-yksikön liikennetelemaattisia palveluja.
- (64) Komission tutkimukset ovat osoittaneet tässä yhteydessä, että ajoneuvokantojen ylläpitäjät pitävät jo nyt parempana odottaa maksuttomia Toll Collect -ratkaisuja sen sijaan, että ne harkitsisivat liikennetelemaattisten järjestelmien hankintaa ja siihen liittyviä investointeja. Tästä seuraa jo ennen Toll Collect Onboard-yksikön käyttöönottoa, että markkinoilla toimivilla liikennetelemaattisten järjestelmien tarjoajilla on suuria vaikeuksia löytää ratkaisuilleen uusia asiakkaita, mikä vaarantaa niiden taloudellisen olemassaolon. On syytä olettaa, että tämä suuntaus vain vahvistuu, kun liikennetelemaattisten palvelujen käyttö Toll Collect Onboard-yksikön kautta tulee myös käytännössä mahdolliseksi.
- (65) Toisten palvelun- ja järjestelmäntarjoajien sulkeminen pois markkinoilta lisääntyy, kun Toll Collect Onboard-yksikön toiminnoista otetaan käyttöön laajennettu toinen sukupolvi. VerkehrsRundschau-julkaisun eräissä artikkeleissa todetaan suunnitellusta toisesta järjestelmäsu-kupolvesta seuraavaa: "Rummel" (DaimlerChrysler Services Mobility Management -yksikön toimitusjohtaja Michael Rummel, kirjoittajan huomautus) ilmoittaa, että autoihin asennettavan laitteen seuraava sukupolvi otetaan käyttöön jo vuonna 2004: Onboard-yksikkö II yhdistää monia lisäarvopalveluja samaan laitteeseen, ja silloin tienkäyttömaksujen perintä on vain yksi monista toiminnoista. Uudelle laitteelle on jo keksitty tunnus-lause: "Maut und Mehr"⁽²⁴⁾. Toll Collect Onboard-yksikön toimintojen kyseisen laajennuksen jälkeen liikennetelemaattisten järjestelmien vaihtoehtoisia tarjoajia on vielä vaikeampi saada ostamaan vaihtoehtoista järjestelmää.

E. Kilpailuoikeudellista arviointia koskeva päätelmä

- (66) Näin ollen komissio päätelee, että keskittymä saattaa DaimlerChryslerin Toll Collect -yhteisyrityksen välityksellä määräävään asemaan kuljetus- ja logistiikkayrityk-

sille Saksassa tarkoitettujen liikennetelemaattisten järjestelmien markkinoilla, minkä seurauksena tehokas kilpailu estyy olennaisesti yhteismarkkinoiden merkittäväällä osalla.

V DAIMLER CHRYSLERIN, DEUTSCHE TELEKOMIN JA COFIROUTEN SITOUMUKSET

- (67) Poistaakseen kuljetus- ja logistiikkayrityksille Saksassa tarkoitettujen telemaattisten järjestelmien markkinoihin liittyvät komission epäilykset DaimlerChrysler Services, Deutsche Telekom ja Cofiroute ovat esittäneet 3 päivänä huhtikuuta 2003 jäljempänä kuvatut sitoumukset, joiden täydellinen sanamuoto on tämän päätöksen liitteenä.
- (68) DaimlerChrysler Services, Deutsche Telekom ja Cofiroute antavat niiden mukaan seuraavat sitoumukset:
- Ne perustavat keskitetyn Telematics Gateway -palvelun, jonka välityksellä lisäarvopalvelujen tarjoajat saavat oikeuden käyttää Toll Collect Onboard-yksiköiden perustoimintoja ja perustietoja. Telematics Gatewayn toiminnasta vastaa riippumaton yhtiö, joka alkaa hoitaa lisäarvopalvelujen tarjoamista vasta silloin, kun DaimlerChrysler Services, Deutsche Telekom ja Cofiroute omistavat yhdessä alle 50 prosenttia Telematics Gateway Gesellschaftin yhtiökokouksen äänivallasta tai muulla tavoin on varmistettu, että kyseisillä kolmella yhtiöllä ei voi olla yhteistä määräävää vaikutusta Telematics Gateway Gesellschaftin toimintaan.
 - Yritykset kehittävät Onboard-yksiköihin GPS-liitännän, jonka välityksellä ulkopuoliset lisäarvopalvelujen tarjoajat voivat hyödyntää Onboard-yksiköiden GPS-toimintoja (ensimmäisen sukupolven laitteet mukaan lukien).
 - Ne kehittävät moduulin, joka käsittää osia tienkäyttömaksutoimintojen kannalta välttämättömille laitteille ja ohjelmistoille niin, että ulkopuolisille tulee mahdolliseksi sellaisten laitteiden kehittäminen ja tuotanto, joita voidaan käyttää tienkäyttömaksujen perintämoduulin liitettynä tienkäyttömaksutoimintoihin, ottavat huomioon ulkopuolisten laitteiden muutokset ja antavat ulkopuolisten laitteiden käyttöä varten tarvittavat luvat.
 - Ne mahdollistavat Toll Collect -järjestelmään kuuluvien Onboard-yksiköiden käytön vasta sitten, kun komissio on ne hyväksynyt vasta sen jälkeen, kun osapuolet ovat luoneet Onboard-yksikköön toimintakelpoisen liitännän GPS-toimintoja varten ja mahdollistaneet asiasta kiinnostuneille ulkopuolisille sellaisten omien laitteiden kehittämisen, joita voidaan käyttää osapuolten kehittämän tienkäyttömaksu-moduulin yhteydessä tienkäyttömaksuihin liittyviin toimintoihin.

⁽²⁴⁾ Ks. alaviite 18, s. 18.

**VI ILMOITETUN HANKKEEN KILPAILUOIKEUDELLINEN
ARVIOINTI OTTAEN HUOMIOON SITOUKUKSET**

- (69) Edellä kuvatut sitoumukset riittävät komission käsityksen mukaan kohtuullisessa määrin poistamaan mainitut kilpailuoikeudelliset epäilykset.
- (70) Osapuolten sitoumukset tienkäyttömaksumuodulin kehittämisestä ulkopuolisia laitteita varten, ulkopuolisten laitteiden muutosten ja kehityksen ottaminen huomioon tienkäyttömaksumuodulissa ja tarvittavien lupien antaminen laitteiden käyttöä varten mahdollistavat ulkopuolisille osapuolille omien telemaattisten laitteiden valmistuksen ja niiden varustamisen tienkäyttömaksutoiminnoilla. Kehityksen ensimmäisessä vaiheessa osapuolet ilmoittavat liitännän olemassaolosta. Määritellyn liitännän perusteella osapuolet/yhteisyritys kehittävät/kehittää samanaikaisesti tienkäyttömaksumuodulia ja ulkopuoliset osapuolet kehittävät omia laitteitaan. Ulkopuolisten osapuolten laitteiden kehittäminen ja niiden mukauttaminen samanaikaisesti kehitettyyn osapuolten tienkäyttömaksumuoduliin varmistetaan eri tahoilla saavutettuja kehitysaskeleita koskevalla tiedottamisella ja riippumattoman asiantuntijaryhmän seurannalla. Kustannuksista on Saksan liittotasavallan liikenteestä, rakentamisesta ja asumisesta vastaava ministeriö luvannut komissiolle, että tienkäyttömaksumuodulilla varustettujen telemaattisten laitteiden ulkopuoliset valmistajat saavat kustannusten osalta saman kohtelun kuin kuorma-autojen tienkäyttömaksujen perintäjärjestelmästä vastaava yritys.
- (71) On odotettavissa, että sellaisten ulkopuolisten laitteiden kehittäminen ja valmistus, jotka ovat tienkäyttömaksumuoduliin liitettynä käyttökelpoisia tienkäyttömaksutoimintoja varten, kiinnostaa erityisesti kuorma-autonvalmistajia ja niiden laitevalmistajia. Tällä perusteella ja toteuttamansa markkinatarkastuksen tulosten pohjalta komissio katsoo, että tällainen kolmansille tarjottava mahdollisuus liittyy tienkäyttömaksumuoduliin omiin laitteisiinsa rajoittaa tehokkaasti Toll Collect -järjestelmäalustan kehitystä määräävässä asemassa olevaksi alustaksi ja Toll Collect -yrityksen muuttumista kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettujen telemaattisten järjestelmien markkinoille pääsyä valvovaksi yritykseksi Saksassa.
- (72) Osapuolet ovat myös sitoutuneet avaamaan Toll Collect Onboard-yksikköä riittävästi, jotta ulkopuoliset lisäarvopalvelujen tarjoajat voivat hyödyntää Onboard-yksikön GPS-toimintoja. GPS-toimintojen käyttömahdollisuus antaa ulkopuolisille tilaisuuden välttyä omien telemaattisten laitteidensa varustamiselta kyseisillä toiminnoilla ja säästää siitä aiheutuvat kustannukset. Kustannussäästöksi muodostuu komission markkinatutkimuksen mukaan noin 150–200 euroa laitetta kohti. Vaikka uuden päte-laitteen asentaminen ajoneuvoon onkin välttämätöntä, tämä mahdollistaa ulkopuolisille kilpailun Toll Collect -järjestelmän mukaisesti tarjottavien telemaattisten palvelujen kanssa. Kyseinen liitännä rajoittaa näin ollen edelleen Toll Collect -järjestelmän odotettavissa olevaa valta-asemaa telemaattisena alustana.
- (73) Toll Collect Onboard-yksikön avulla on mahdollisuus tarjota myös itse telemaattisia palveluja. Osapuolet sitoutuvat myöntämään lisäarvopalvelujen tarjoajille Onboard-yksikön perustoimintojen ja perustietojen käyttöoikeuden Telematics Gateway -keskuksen kautta. Kyseisestä mahdollisuudesta huolehtii Telematics Gateway Gesellschaft -niminen yhtiö, jonka osakkuus on avoin muille osakkaille ja joka otetaan käyttöön vasta, kun DaimlerChrysler, Deutsche Telekom ja Cofiroute eivät enää (yhdessä) omista päätösvaltaa yhtiössä. Telemaattisten palvelujen tarjoajia ei syrjitä Gatewayn käytön osalta teknisesti, kaupallisesti eikä muillakaan tavoin suhteessa sen osakkaisiin. Osapuolet sitoutuvat samalla käyttämään Toll Collect -järjestelmää lisäarvopalvelujen tuottamiseen vain Telematics Gatewayn välityksellä. Telematics Gateway Gesellschaftille perustetaan yhtiökouksen ja yritysjohdon rinnalle hallintoneuvosto toimimaan moniarvoisena elimenä, johon kuuluu telematiikan alalla toimivia yrityksiä edustavien järjestöjen edustajia. Lisäarvopalvelujen tarjoajien valituksia koskevien päätösten lisäksi hallintoneuvoston tehtävänä on valvoa yrityksen johtoa sen tehdessä käyttöoikeusehtoja, teknisiä standardeja ja yhtiön liiketoimintaehtoja koskevia päätöksiä.
- (74) Jos telemaattisia palveluja näin ollen tarjotaan Toll Collect Onboard-yksiköiden välityksellä, on keskeinen palvelujen solmukohta, jonka kautta kyseiset palvelut ohjautuvat, osapuoliin nähden puolueeton. Lisäarvopalvelujen tarjoajat saavat toisaalta syrjimättömästi Telematics Gatewayn palvelujen käyttöoikeuden mahdollisesta Gatewayn osakkuudestaan riippumatta. Toisaalta ei Telematics Gateway Gesellschaft myöskään ole osapuolten valvonnassa. Tätä yhtiön puolueetonta rakennetta vahvistaa moniarvoinen hallintoneuvosto, joka käsittelee tulevien telemaattisten palvelujen tarjoamiseen ja tulevaan kehitykseen liittyviä kysymyksiä koskevia päätöksiä.
- (75) Telematics Gatewayn toiminta on rajoitettua sikäli, että tienkäyttömaksujen perintä on Toll Collect -järjestelmässä etusijalla ja että osapuolet ovat ottaneet käyttöön järjestelyjä tienkäyttömaksujen perimisen varmuuden takaamiseksi. Koska tämä koskee yhtäläisesti kaikkia asianomaisia, eli osapuolia, ulkopuolisia osakkaita ja pelkkien telemaattisten palvelujen tarjoajia, ja johtuu jossain määrin Toll Collect Onboard-yksiköiden yhteiskäytöstä lisäarvopalvelujen toimittamisessa, komissio voi hyväksyä nämä rajoitukset.
- (76) Merkittävä osa osapuolten sitoumuksista perustuu siihen, että telemaattisia palveluja saa tarjota itse Onboard-yksikön välityksellä vasta sitten, kun komissio on antanut tähän luvan. Komissio hyväksyy telemaattisten palvelujen tarjoamisen Telematics Gatewayn kautta vasta sitten, kun Onboard-yksiköissä on toimintakelpoinen liitännä GPS-toimintoja varten ja osapuolet ovat antaneet asiasta kiinnostuneille ulkopuolisille mahdollisuudet kehittää näiden omia laitteita, joita voidaan yhdessä

tienkäyttömaksumuodulin kanssa käyttää tienkäyttömaksutoimintoihin. Tämän sitoumusjärjestelmän vuoksi markkinoilla toimivien yritysten kilpailuolosuhteet ovat laiteliitännän ja tienkäyttömaksumuodulin toteutumiseen saakka yhtäläiset, eikä Telematics Gateway pysty siirtymäkauden aikana vakiinnuttamaan asemaansa hallitsevana alustana markkinoilla.

- (77) Sitoumukset takaavat kaiken kaikkiaan sen, että kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettujen telemaattisten järjestelmien Saksan markkinat säilyvät avoimina ja osapuolten sekä ulkopuolisten kilpailuehdot pysyvät yhtäläisinä. Näin ollen komissio katsoo, että osapuolten antamat sitoumukset huomioon ottaen ilmoitettu keskittymä ei johda yhteisyrityksen välityksellä DaimlerChryslerin määräävän markkina-aseman luomiseen kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarkoitettujen telemaattisten järjestelmien Saksan markkinoilla.

VII EHDOT JA VELVOITTEET

- (78) Sulautuma-asetuksen 8 artiklan 2 kohdan 2 alakohdan ensimmäisen virkkeen mukaisesti komissio voi liittää päätöksensä ehtoja ja velvoitteita, joiden tarkoituksena on varmistaa, että keskittymään osallistuvat yritykset noudattavat komissiolle antamia sitoumuksia muuttaa alkuperäisiä keskittymäsuunnitelmiaan yhteismarkkinoille soveltuvaan muotoon.
- (79) Toimenpiteille, joiden tuloksena markkinoiden rakenne muuttuu, on asetettava ehdot, kun taas niiden toteuttamiseksi tarvittaviin toimiin liitetään osapuolille asetetut velvoitteet. Jos ehtoa ei täytetä, komission päätös keskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille soveltuvaan kumoutuu. Jos osapuolet rikkovat velvoitteen, komissiolla on sulautuma-asetuksen 8 artiklan 5 kohdan b alakohdan nojalla mahdollisuus peruuttaa myönteinen päätöksensä. Lisäksi osapuolille voidaan sulautuma-asetuksen 14 artiklan 2 kohdan a alakohdan ja 15 artiklan 2 kohdan a alakohdan nojalla määrätä sakkoja ja uhkasakkoja ⁽²⁵⁾.
- (80) Tämän peruseron mukaisesti komissio asettaa päätöksensä ehdoksi, että DaimlerChryslerin ja Deutsche Telekomin on täysin noudatettava sitoumuksiaan, jotka velvoittavat ne olemaan tarjoamatta lisäarvopalveluja Toll Collect -järjestelmän avulla ennen komission lupaa ja käyttämään Toll Collect -järjestelmää lisäarvopalve-

lujen tarjoamiseen vain Telematics Gateway Gesellschaftin välityksellä. Komissio antaa luvan lisäarvopalvelujen tarjoamiseen Toll Collect -järjestelmän avulla vasta sitten, kun Onboard-yksikköön kuuluva GPS-liitäntä ja ulkopuolisten laitteisiin liitettävä tienkäyttömaksumuoduli on kehitetty. Sitoumusten tarkoituksena on estää DaimlerChryslerin määräävän markkina-aseman syntyminen kuljetus- ja logistiikkayrityksille tarjottavien liikennetelemaattisten järjestelmien Saksan markkinoilla ja hallitsevan järjestelmälustan syntyminen. Kaikki muut sitoumuksiin kuuluvat osat, erityisesti Telematics Gateway Gesellschaftin rakennetta ja GPS-liitännän sekä tienkäyttömaksumuodulin kehittämistä koskevat yksityiskohdat ovat sen sijaan velvoitteita, koska niiden tarkoituksena on yksinomaan varmistaa edellä mainittujen ehtojen toteutuminen.

VIII PÄÄTELMÄ

- (81) Edellä esitetystä syistä voidaan katsoa, että jos yritysten DaimlerChrysler Services ja Deutsche Telekom tekemät sitoumukset täytetään kokonaisuudessaan, keskittymä ei luo eikä vahvista sellaista määräävää asemaa, joka voisi olennaisesti estää tehokasta kilpailua yhteismarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla. Näin ollen yrityskeskittymä on sillä ehdolla, että liitteessä kuvatut velvoitteet täytetään kokonaan, julistettava sulautuma-asetuksen 2 artiklan 2 kohdan ja 8 artiklan 2 kohdan sekä ETA-sopimuksen 57 artiklan mukaisesti soveltuvaan yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan.
- (82) Tällä päätöksellä ei ole vaikutusta päätökseen, joka komission on tehtävä kysymyksestä, onko Saksan antama tienkäyttömaksun perimistä Saksan moottoriteillä koskeva säännös yhteisön lainsäädännön mukainen.

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Ilmoitettu keskittymä, jolla DaimlerChrysler Services AG ja Deutsche Telekom AG hankkivat asetuksen (ETY) N:o 4064/89 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitettua yhteisen määräysvallan yrityksessä Toll Collect GmbH, julistetaan yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaan.

⁽²⁵⁾ Katso asetuksen (ETY) N:o 4064/89 ja komission asetuksen (EY) N:o 447/98 mukaan hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä koskevan komission tiedonannon 12 kappale (EYVL C 68, 2.3.2001, s. 3).

2 artikla

Edellä 1 artikla on voimassa sillä ehdolla, että DaimlerChrysler Services AG:n ja Deutsche Telekom AG:n liitteen B I ja B II 15 kohdassa antamat sitoumukset täytetään kokonaan.

3 artikla

Tämän päätöksen ehtona on velvoite, että DaimlerChrysler Services AG ja Deutsche Telekom AG täyttävät kokonaan muut liitteen mukaiset sitoumuksensa.

4 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraavalle:

Daimler Chrysler AG
Epplestraße 225
D-70546 Stuttgart
Deutsche Telekom AG
Friedrich-Ebert-Allee 140
D-53113 Bonn

Tehty Brysselissä 30 päivänä huhtikuuta 2003.

Komission puolesta
Mario MONTI
Komission jäsen

LIITE

Edellä 1 artiklassa tarkoitettujen sitoumusten täydellinen englanninkielinen teksti on saatavilla komission web-sivulle:
http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html
