

II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 13 mars 2001

som förklarar att en koncentration är förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion

(Ärende COMP/M.1915 – The Post Office/TPG/SPPL)

[delgivet med nr K(2001) 721]

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(2004/236/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA
BESLUT

med beaktande av fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57.2 a i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer ⁽¹⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97 ⁽²⁾, och särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 15 november 2000 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha gett de berörda företagen tillfälle att yttra sig om kommissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer ⁽³⁾, och

av följande skäl:

- (1) Den 24 juli 2000 erhöll kommissionen en anmälan av en föreslagen koncentration enligt artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89. Anmälan kompletterades den 10 oktober 2000.
- (2) Genom den anmälda transaktionen kommer företagen The Post Office (nedan kallat "TPO"), Förenade kungariket, TNT Post Group NV (nedan kallat "TPG"), Nederländerna, och Singapore Post Private Limited (nedan

kallat "SPPL"), Singapore, att i den mening som avses i artikel 3.1 b i förordning (EEG) nr 4064/89 skaffa sig gemensam kontroll över två nybildade samriskföretag (Delta och NewCo).

- (3) I sitt beslut av den 15 november 2000 fann kommissionen att den anmälda transaktionen föranleder allvarliga tvivel på dess förenlighet med den gemensamma marknaden och inledde ett förfarande enligt artikel 6.1 c i förordning (EEG) nr 4064/89 och artikel 57.2 a i EES-avtalet.

I. PARTERNAS ÅTGÄRDER

- (4) TPO är den nationella postoperatören i Förenade kungariket. TPO erbjuder ett fullständigt sortiment av posttjänster, inklusive inrikes och utgående gränsöverskridande post samt inrikes och utgående gränsöverskridande paketförsändelser. TPO ägnar sig även åt affärsmässig verksamhet, inklusive utgående gränsöverskridande posttjänster, i en lång rad andra länder som Tyskland, Frankrike, Nederländerna och Förenta staterna.
- (5) TPG är den nationella postoperatören i Nederländerna. Företaget uppstod genom uppdelningen av den tidigare koncernen Koninklijke PTT Nederland NV (nedan kallad "KPN") i KPN (telekommunikationer) och TPG. TPG omfattar den tidigare KPN-koncernens områden logistik, expressförsändelser och brevpост. TPG är moderföretag till Koninklijke PTT Post BV (nedan kallat "PTT Post"), den nederländska postoperatören. TPG tillhandahåller utgående gränsöverskridande posttjänster genom PTT Post i Nederländerna och genom affärsområdet TNT International Mail i mer än 45 länder, inklusive Nederländerna.

⁽¹⁾ EGT L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättad i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

⁽³⁾ EUT C 69, 19.3.2004.

- (6) SPPL är den nationella postoperatören i Singapore. Detta företag har i nuläget en mycket begränsad verksamhet i EES.

II. TRANSAKTIONEN

- (7) Transaktionen innebär att TPG, TPO och SPPL bildar två samriskföretag, vars verksamhet skall bestå i att tillhandahålla utgående gränsöverskridande posttjänster och i begränsad utsträckning även utgående gränsöverskridande paketförsändelser. De skall inte tillhandahålla expressposttjänster.
- (8) Samriskföretaget Delta skall tillhandahålla de nämnda tjänsterna i hela världen förutom Asien-Stilla havsregionen. Samriskföretaget NewCo skall tillhandahålla dessa tjänster i Asien-Stilla havsregionen.
- (9) TPG kommer att överlåta TNT International Mail Division till samriskföretagen: verksamheterna i TNT International Mail utanför Asien-Stilla havsregionen, inklusive verksamheten i Nederländerna, kommer att överlåtas till Delta, medan de i Asien-Stilla havsregionen överlåts till NewCo. TNT International Mail Division tillhandahåller utgående gränsöverskridande posttjänster och i begränsad omfattning utgående gränsöverskridande paketförsändelser (Easy Parcel Product). TPG kommer att behålla bl.a. PTT Posts utgående gränsöverskridande posttjänster i Nederländerna samt inrikes och gränsöverskridande paketförsändelser. TPG kommer även att ha kvar affärsområdet TNT Express.
- (10) TPO kommer att överlåta International Mail Division till Delta, som tillhandahåller utgående gränsöverskridande posttjänster utanför Förenade kungariket. Hela dess verksamhet ligger utanför Asien-Stilla havsregionen. TPO kommer dessutom att överlåta Royal Mail US Inc, som tillhandahåller utgående gränsöverskridande posttjänster i Förenta staterna. TPO kommer att behålla bl.a. sina inrikes och utgående gränsöverskridande posttjänster samt inrikes och gränsöverskridande paketförsändelser. TPO skall dessutom behålla sin European Domestic Division, som inbegriper Red Mail Group (Frankrike), som TPO äger, och CityMail Sweden AB, där TPO har en ägarandel på 67 %. Fastän dessa företag tillhandahåller en del utgående gränsöverskridande posttjänster i sina respektive länder, är detta inte deras huvudsakliga affärsverksamhet.
- (11) SPPL kan av juridiska skäl inte överlåta sina utgående gränsöverskridande posttjänster till NewCo. Därför skall SPPL bidra med sina utgående gränsöverskridande posttjänster genom ett kontrakt med NewCo, enligt vilket NewCo skall ta hand om SPPL:s utgående gränsöverskridande posttjänster som underleverantör till SPPL. SPPL skall behålla bl.a. sin inrikes postverksamhet, inkommande gränsöverskridande post samt lokala och gränsöverskridande paketförsändelser.
- (12) Under en övergångsperiod på tre år skall Delta sälja sina utgående gränsöverskridande posttjänster från andra

länder till Förenade kungariket för TPO:s räkning genom ett avtal om försäljnings- och marknadsföringsagentur. För samma övergångsperiod skall Delta utses till Koninklijke PTT Post BV:s agent för att sälja och marknadsföra dess posttjänster till kunder i utlandet med post till eller via Nederländerna. Vid utgången av denna period utlöper agenturavtalen och de ifrågavarande affärsverksamheterna överlåts till Delta.

III. KONCENTRATIONEN

1. GEMENSAM KONTROLL

- (13) TPO, TPG och SPPL kommer att ha gemensam kontroll över samriskföretagen.
- (14) Aktiekapitalet i Delta fördelas på moderföretagen enligt följande: TPG kommer att inneha 51 % av aktierna, medan TPO och SPPL kommer att ha vardera 24,5 %. Samriskavtalet ger varje part vetorätt i fråga om strategiska beslut, såsom innehållet i affärsplanen, affärsstrategin och budgeten.
- (15) Delta och SPPL kommer vardera att inneha 50 % av aktiekapitalet i NewCo. De kontrollerar sålunda gemensamt NewCo. Eftersom Delta i sin tur är gemensamt kontrollerat av TPO, TPG och SPPL, har dessa tre företag tillsammans den yttersta kontrollen av NewCo.

2. ALLA FUNKTIONER

- (16) Samriskföretagen kommer att permanent utöva alla de funktioner som hör till en självständig ekonomisk enhet.
- (17) Delta kommer att utöva alla de funktioner som krävs för att tillhandahålla utgående gränsöverskridande posttjänster. Företaget skall fungera som en förmedlare genom att ställa samman tjänster som levereras antingen av moderföretagen eller av underleverantörer för att kunna erbjuda utgående gränsöverskridande posttjänster till företagskunder. Förmedlare samlar in och sorterar utgående gränsöverskridande post till en viss destination och förhandlar därefter fram ett specialpris med offentliga postoperatörer eller lokala utdelningsföretag för att dela ut den "förmedlade" posten i destinationslandet. Enligt parterna lägger förmedlarna ut uppskattningsvis 80 % av sina driftskostnader på entreprenad. Delta kommer inte att ha skyldighet att köpa in tjänster från sina moderföretag. Delta kommer dock att sluta avtal med sina moderföretag enligt vilket dessa skall tillhandahålla utdelningstjänster för Delta i sina respektive hemländer. I avtalen sägs vidare att moderföretagen skall ta emot utgående gränsöverskridande post från Delta för utdelning till slutmottagaren i destinationslandet. Med de affärsområden som förs över till Delta av TPO och TPG kommer företaget att ha de resurser som krävs för att verka på en marknad för utgående gränsöverskridande post och där utföra de funktioner som normalt utförs av företag som verkar på samma marknad.

- (18) Även NewCo kommer att utöva samma funktioner som konkurrenter som tillhandahåller utgående gränsöverskridande posttjänster i allmänhet utövar. Liksom Delta kommer NewCo att fungera som en förmedlare. Fastän SPPL inte överlåter sin utgående gränsöverskridande postverksamhet till NewCo, kommer samriskföretaget genom den verksamhet som TPG överlåter att ha tillräckliga resurser för att kunna konkurrera på marknaden.

IV. GEMENSKAPSDIMENSIONEN

- (19) Företagen TPG, TPO och SPPL har en sammanlagd global omsättning på mer än 5 000 miljoner euro⁽⁴⁾ (TPG 8 468 miljoner euro, TPO 11 839 miljoner euro och SPPL 176 miljoner euro). Två av företagen har vardera en omsättning i gemenskapen som överstiger 250 miljoner euro (TPG [...]*) och TPO [...]*), men de har inte mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning i gemenskapen i en och samma medlemsstat. Den anmälda transaktionen har således en gemenskapsdimension. Den är inte ett samarbetsärende enligt artikel 57 i EES-avtalet.

V. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

A. BAKGRUND

- (20) Denna transaktion skall ses mot bakgrund av den pågående och framtida liberaliseringen av postsektorn.

1. REGELVERKET

- (21) Enligt Europaparlamentets och rådets direktiv 97/67 av den 15 december 1997 om gemensamma regler för utvecklingen av gemenskapens inre marknad för posttjänster och för förbättring av kvaliteten på tjänsterna⁽⁵⁾ kan offentliga postoperatörer beviljas ett lagstadgat monopol på tillhandahållande av vissa tjänster i den utsträckning som är nödvändig för att säkerställa att de samhällsomfattande tjänsterna upprätthålls. De tjänster det gäller är tillhandahållande av inrikes och gränsöverskridande postförsändelser som väger mindre än 350 g och kostar mindre än fem gånger den allmänna avgiften.

För tjänster som överstiger dessa pris- och viktgränser (det icke-monopoliserade området) har liberaliseringen redan genomförts. För posttjänster under dessa gränser ger direktivet medlemsstaterna möjlighet att ytterligare liberalisera postsektorn.

- (22) Även om denna distinktion inte görs i rådets direktiv, finns det i postsektorn en skillnad mellan inkommande och utgående gränsöverskridande post. Medan inkommande gränsöverskridande post kan definieras som internationell post som anländer till ett land, är utgående gränsöverskridande post den internationella post som skickas från ett land. Utgående gränsöverskridande post, som omfattar mindre än 5 % av den totala mängden post och 3 % av de offentliga postoperatörernas totala inkomster från samhällsomfattande tjänster, är enligt anmälan de facto liberaliserad i tio medlemsstater, dock inte i Portugal, Spanien, Italien, Grekland och Österrike. Danmark, Nederländerna, Sverige och Finland är de enda medlemsstater i vilka utgående gränsöverskridande post även är liberaliserad i kraft av lag. I Förenade kungariket kommer utgående gränsöverskridande post att liberaliseras i kraft av lag från och med mars 2001 då Postal Services Act 2000 träder i kraft.

- (23) Den 30 maj 2000 lade kommissionen fram ett förslag till fortsatt liberalisering av postsektorn⁽⁶⁾. Enligt förslaget bör gränserna med avseende på vikt och kostnad för försändelser inom landet och inkommande gränsöverskridande försändelser under vilka de etablerade offentliga postoperatörerna har lagstadgat monopol år 2003 att sänkas till 50 gram och en kostnad på mindre än två och en halv gånger den allmänna avgiften. Vidare förutses i förslaget att alla medlemsstater år 2003 fullständigt skall ha liberaliserat området för utgående gränsöverskridande post. Europaparlamentet har godkänt ett yttrande om ändring av förslaget till direktiv, enligt vilket utgående gränsöverskridande post inte skulle liberaliseras. Rådet kunde inte enas om det kompromissförslag som lades fram för det den 22 december 2000. Det råder för närvarande oklarhet om tidtabellen för och omfattningen av den framtida liberaliseringen av postsektorn.

2. UTGÅENDE GRÄNSÖVERSKRIDANDE POST

- (24) Genom liberaliseringen av utgående gränsöverskridande post har de etablerade offentliga postoperatörerna börjat få konkurrens på detta område från offentliga postoperatörer och förmedlare i tredje land.

(*) Delar av denna text har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas. Dessa delar omges av en hakparentes och är markerade med en astersik.

(4) Omsättningen är beräknad enligt artikel 5.1 i förordning (EEG) nr 4064/89 och kommissionens tillkännagivande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25). De uppgifter som gäller omsättningen före den 1 januari 1999 har beräknats på grundval av de genomsnittliga växelkurserna för ecu och omvandlats till euro i förhållandet 1:1.

(5) EGT L 15, 21.1.1998, s. 14.

(6) Förslag till Europaparlamentets och rådets direktiv om ändring av direktiv 97/67/EG för att ytterligare öka konkurrensen inom postsektorn i gemenskapen, KOM(2000) 319 slutlig (EGT C 337 E, 28.11.2000, s. 220).

- (25) De offentliga postoperatörerna använder sig av sin postinfrastruktur för att transportera och dela ut utgående gränsöverskridande post till slutdestinationen. Genom sitt medlemskap i Världspostunionen⁽⁷⁾ har de tillgång till och utnyttjar s.k. utväxlingskontor, genom vilka de skickar posten till den offentliga postoperatören i destinationslandet som internationell post. I dessa utväxlingskontor förses posten med etiketter enligt Världspostunionens krav och de formulär som behövs enligt Världspostunionen fylls i så att den sändande offentliga postoperatören kan skicka posten som internationell post till den offentliga postoperatören i destinationslandet. Den mottagande offentliga postoperatören skall sedan dela ut posten i sitt eget land, utan att ålägga den de krav som gäller för inrikes post, vilka till skillnad från Världspostunionens enhetliga krav kan variera från land till land. Betalningen bestäms i enlighet med Världspostunionens regler om man inte avtalat om annat. Avgifterna för post inom EU bestäms av Reims II-avtalet⁽⁸⁾ som gäller för alla offentliga postoperatörer i gemenskapen utom TPG⁽⁹⁾.
- (26) Utväxlingskontoren drivs från de offentliga postoperatörernas hemländer, men de kan även drivas utanför respektive hemland för att den ifrågavarande offentliga postoperatören skall kunna dra nytta av bättre transporter i värdlandet. I ett sådant fall kan den post som en offentlig postoperatör från ett tredje land samlat in i värdlandet eller i något annat land slussas genom utväxlingskontoret till det av Världspostunionen reglerade systemet precis som om den skulle ha sitt ursprung i den offentliga postoperatörens hemland.
- (27) Alternativt kan de offentliga postoperatörerna välja att låta den utgående gränsöverskridande post som deras kunder överlätit till dem (antingen i deras hemländer eller i länder där de har ett dotterföretag, med eller utan utväxlingskontor) ingå som inrikes post direkt i den offentliga postoperatörens system i destinationslandet. För företagspost som är adresserad till mottagare i stora stadscentra utgör privata nät för utdelning av posten ofta också ett alternativ till de traditionella postvägarna.
- (28) Förmedlarna är inte offentliga postoperatörer. De är privata företag som samlar in och förmedlar post från företagskunder och på så sätt får större mängdrabatter av de offentliga postoperatörerna än företagskunderna skulle kunna få var för sig. De offentliga postoperatörerna, som i sin tur gör upp med förmedlare, har fördelen att göra affärer med ett begränsat antal stora kunder i stället för med otaliga små företagskunder.
- (29) Eftersom de inte är offentliga postoperatörer har förmedlarna enligt Världspostunionens regler inte rätt att driva egna utväxlingskontor. Inom Världspostunionens system är de därför beroende av offentliga postoperatörer för att få tillgång till utdelning av sin utgående gränsöverskridande post. De kan därför ge den post de insamlat antingen till det etablerade postverket i deras land eller till en offentlig postoperatör som etablerat sig i detta land. Denna offentliga postoperatör från tredje land kan behandla denna post antingen genom det utväxlingskontor den driver i detta land eller genom ett utväxlingskontor i sitt hemland. Alternativt kan förmedlarnas post delas ut av en offentlig postoperatör som inte är etablerad i det land där förmedlarna har sitt säte (men det tycks förekomma endast i undantagsfall).
- (30) Utanför Världspostunionens system kan förmedlarna – såsom beskrivs ovan för offentliga postoperatörer – införa sin post direkt som inrikes post i postsystemet i destinationslandet. Eller så kan de använda sig av alternativa privata utdelningsnät i de regioner där sådana finns.
- (31) Antalet alternativa sätt att dela ut post genom de olika operatörerna som här sammanfattats finns framställt i ett diagram som bifogats detta beslut (bilaga I). I denna beskrivning framställs abstrakta alternativ för de olika operatörerna. Om och i vilken utsträckning de faktiskt använder sig av dessa olika alternativ beror främst på deras ekonomiska lönsamhet för den enskilda operatören. Operatören måste, vare sig det är fråga om en etablerad offentlig postoperatör, en offentlig postoperatör från tredje land eller en förmedlare, avgöra vilket sätt att vidarebefordra posten som är ekonomiskt lönsamt och som kan bäras upp av de priser som slutkunderna är villiga att betala. Denna beslutsprocess är den enskilda operatörens branschkunskap. Beslutet bestäms inte bara av sådana parametrar som kundens krav på tjänsten (snabbhet, tillförlitlighet, kostnad), utan även av faktorer som operatörens storlek, de postmängder denna kan generera och de huvuddestinationer som betjänas.
- (32) Då man betraktar de olika aktörerna på marknaden kan man lägga märke till att konkurrenterna om slutkunderna på företagssidan, dvs. om dem som skickar posten, är de etablerade offentliga postoperatörerna vid sidan av offentliga postoperatörer från tredje land samt förmedlare. Samtidigt kommer förmedlarna att vara kunder till dessa samma offentliga postoperatörer för utdelning av deras post genom det av Världspostunionen reglerade systemet. De kommer även att vara kunder till de offentliga postoperatörer som valt att inte konkurrera om slutkunderna, utan i stället koncentrerar sig på att genom sin tillgång till det av Världspostunionen reglerade systemet dela ut förmedlars post.

B. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

1. UTGÅENDE GRÄNSÖVERSKRIDANDE POST

- (7) Världspostunionen, inrättad genom ett fördrag enligt offentlig internationell rätt med länder som avtalsslutande parter.
- (8) Se kommissionens beslut nr 1999/695/EG av den 15 september 1999 om ett förfarande enligt artikel 81 i EG-fördraget och artikel 53 i EES-avtalet, ärende IV/36.748 – Reims II, EGT L 275, 26.10.1999, s. 17.
- (9) De offentliga postoperatörerna i följande länder är avtalsslutande parter i Reims II-avtalet: Österrike, Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Tyskland, Grekland, Island, Irland, Italien, Luxemburg, Norge, Portugal, Spanien, Sverige, Schweiz, Förenade kungariket, dvs. alla EES-länder utom Nederländerna och Liechtenstein.

- (33) Kommissionen har övervägt definitionen av den relevanta marknaden i sektorn för utgående gränsöverskridande post utgående både från parternas förslag om skilda produktmarknader och från resultaten av undersökningen av marknaden.

a) Marknaden för utgående gränsöverskridande post

- (34) I sin anmälan hävdade parterna att det finns en relevant produktmarknad för utgående gränsöverskridande post. Utgående gränsöverskridande posttjänster omfattar insamling av posten från kunderna, sortering av posten och utdelning av den till vilket destinationsland som helst i världen. Parterna avsåg i denna marknadsdefinition privat post likväl som företagspost. Företagspost inbegriper brev, direktreklam, trycksaker/publikationer och små paket från företagskunder (mellan företag och från företag till konsumenter).

b) Marknaden för utgående gränsöverskridande företagspost

- (35) Av marknadsundersökningen framgår dock att den relevanta produktmarknaden inte är marknaden för all utgående gränsöverskridande post, utan att den endast omfattar marknaden för utgående gränsöverskridande företagspost. Företagskunder kräver och får andra tjänster än privatkunder. De sistnämnda måste köpa ett frimärke i ett postkontor till en fastställd avgift och posta sina brev i postlådor eller postkontor. Företagskunderna förhandlar om rabatter och får extra tjänster såsom avhämtning av posten i deras lokaler, frankering etc. på grundval av särskilda avtal med offentliga postoperatörer och/eller förmedlare. Den andel av arbetet som företagskunden själv står för återspeglas i priset.
- (36) Privatkunder är hänvisade till det lokala postkontorets avgifter och tjänster, medan de flesta företagskunder kan välja att antingen skicka sin post till den allmänna avgiften eller på grundval av särskilda avtal med offentliga postoperatörer och/eller förmedlare. De mindre företag som betalar för att få sin post skickad utomlands genom att köpa frimärken har på grund av sina små volymer av och utgifter för utgående gränsöverskridande post knappast tillgång till alternativa tjänsteleverantörer.
- (37) Av dessa skäl antog kommissionen i sitt meddelande om invändningar en definition av produktmarknaden för utgående gränsöverskridande företagspost som utesluter privatkunder och företags utgifter för frimärken.
- (38) I sitt svar på meddelandet om invändningar ifrågasatte parterna kommissionens definition av marknaden. Parterna föreslog en ny definition av produktmarknaden enligt vilken det skulle finnas en separat marknad för avtalsbaserade utgående gränsöverskridande posttjänster. Denna marknad skulle omfatta endast gränsöverskridande posttjänster som tillhandahålls enligt avtal och därför utesluta inte bara utgående gränsöverskridande företagspost till allmänna avgifter utan även gränsöverskridande företagspost som skickats med användning av frankeringsmaskin.
- (39) Parterna har överlämnat uppgifter om marknadsandelar för en marknad för utgående gränsöverskridande avtalsbaserad post i Förenade kungariket och Nederländerna.

Eftersom all post som skickas till allmänna avgifter och med frankeringsmaskiner innebär affärsverksamhet för den etablerade offentliga postoperatören, är det viktigaste resultatet att parternas marknadsandelar i deras respektive hemländer minskas i förhållande till deras konkurrenter.

- (40) Kommissionen håller av följande skäl fast vid sin definition av produktmarknaden för utgående gränsöverskridande företagspost såsom den beskrivits ovan:
- (41) För att beräkna TPO:s och TPG:s marknadsandelar på sina respektive hemmamarknader föreslår parterna att endast den post som uppfyller de tröskelvärden som krävs för att bli rabatterad som företagspost skall räknas som avtalsbaserad post. Dessa trösklar fastställs ensidigt av de två etablerade operatörerna på deras hemmamarknader och att acceptera en sådan marknadsdefinition skulle innebära att produktmarknaden definierades enbart med hänvisning till kriterier på utbudssidan.
- (42) Det bör även noteras att de tröskelvärden som måste uppfyllas för att få rabatt som företagskunder varierar mycket från land till land. I det föreliggande fallet har TPG fastställt en årlig tröskel i Nederländerna på 25 000 nederländska guld (ungefär 10 000 euro), medan motsvarande värde för TPO i Förenade kungariket är 2 500 pund sterling (ungefär 4 000 euro). Det innebär att en företagskund som vill ha ett rabattavtal i Nederländerna står inför en tröskel som är två och en halv gånger högre än den i Förenade kungariket. Genom den nya definition av produktmarknaden som de föreslår och som beaktar dessa olika tröskelvärden, definierar parterna sina marknadsandelar på ett artificiellt sätt och anser att endast de företagskunder som överstiger tröskelvärdena hör till marknaden för avtalsbaserad företagspost.
- (43) En indikation på att dessa tröskelvärden inte bör användas för att avgränsa marknaden ges av det faktum att förmedlare erbjuder sina gränsöverskridande posttjänster till alla företagskunder, oberoende av deras årliga utlägg för posttjänster. Mercury International och Belgian Mailhouse, två förmedlare som är verksamma i både Förenade kungariket och Nederländerna, bekräftade under utfrågningen att de accepterar post från alla slags företagskunder. TNT sade själv vid utfrågningen att företaget i sin egenskap av förmedlare skulle betrakta alla företagskunder som potentiella kunder, utan något på förhand fastställt tröskelvärde.
- (44) Med parternas förslag om en "avtalsbaserad" marknad antar man att de kunder som använder frankeringsmaskiner inte har något val, medan kommissionen anser att det finns företagskunder som inte kommer upp till de tröskelvärden parterna fastställt och använder frankeringsmaskiner, som skulle kunna byta till andra leverantörer av utgående gränsöverskridande posttjänster.

- (45) Sådana företagskunder kan använda frankeringsmaskiner fastän de skulle kunna överlåta sina affärer till förmedlare eller offentliga postoperatörer från tredje land, eftersom de har tillräckligt stor omsättning och tillräckligt med utgående gränsöverskridande post. Kommissionen har i sin undersökning inte kunnat fastställa hur mycket av posten från företagskunder med frankeringsmaskiner som rimligtvis kunde ha övertagits av konkurrenter till TPO och TPG. Därför anser kommissionen det vara befogat att anta en marknadsdefinition för utgående gränsöverskridande post med en övre och en nedre gräns. Den övre gränsen omfattar alla avtalsbaserade utgifter plus utgifterna genom frankeringsmaskiner. Den lägre gränsen omfattar alla avtalsbaserade utgifter förutom utgifterna genom frankeringsmaskiner.

c) Slutsats beträffande produktmarknaden

- (46) Mot bakgrund av den ovanstående analysen omfattar produktmarknaden enligt kommissionens definition marknaden för utgående gränsöverskridande företagspost. Denna definition av produktmarknaden har en övre gräns (inklusive frankeringsmaskiner) och en nedre gräns (exklusive frankeringsmaskiner). För detta beslut är det inte nödvändigt att ytterligare avgränsa detta, ty bedömningen skulle inte väsentligt påverkas av om den exakta gränsen för marknaden ligger vid den övre gränsen, den nedre gränsen eller någonstans däremellan.

2. UTGÅENDE GRÄNSÖVERSKRIDANDE PAKETFÖRSÄNDELSE

- (47) TPG skall genom TNT International Mail bidra med Easy Parcel Product, en extratjänst i förening med de utgående gränsöverskridande posttjänster som TNT tillhandahåller sina kunder. Tjänsten riktar sig till företagskunder, med avhämtning i kundens lokaler och snabbare leveranstider. Den kan inte fås över disk i postkontor, utan erbjuds företagskunder. Tjänsten garanterar inte utdelning inom viss tid.
- (48) Parterna hävdar att den relevanta produktmarknaden för denna produkt är marknaden för utgående gränsöverskridande expedierade paketförsändelser. De anser att även om deras produkt inte är en exprestjänst, eftersom den inte är tidsgaranterad, måste den skiljas från vanliga paketförsändelser. Till skillnad från vanliga paketförsändelser insamlas expedierade paketförsändelser i företagskundernas lokaler och denna tjänst kan inte fås över disk på postkontoren.
- (49) I tidigare beslut har kommissionen inte definierat en separat marknad för expedierade paketförsändelser till skillnad från vanliga paketförsändelser. För detta beslut är det inte heller nödvändigt att ytterligare avgränsa de relevanta produktmarknaderna, eftersom den effektiva

konkurrensen enligt båda marknadsdefinitionerna inte allvarligt skulle begränsas i EES eller i någon betydande del av EES.

C. RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER

1. UTGÅENDE GRÄNSÖVERSKRIDANDE FÖRETAGSPOST

- (50) I sin anmälan uppgav parterna att de relevanta geografiska marknaderna är nationella. Denna uppfattning bekräftas av marknadsundersökningen.
- (51) Tidigare har kommissionen ansett att den relevanta geografiska marknaden för utgående gränsöverskridande post kan betecknas som nationell⁽¹⁰⁾. Kommissionen ansåg dock även att man kunde förvänta sig att den nationella dimensionen av den geografiska marknaden skulle ändras till följd av en eventuell tendens till ökad efterfrågan på globala konton från kundernas sida.
- (52) Av marknadsundersökningen framgår det att marknaderna fortfarande präglas av nationella egenskaper även om en del leverantörer kan erbjuda globala konton för tillhandahållande av olika utdelningstjänster: De utgående gränsöverskridande posttjänsterna uppfattas av kunderna som en nationell tjänst, utdelningsnäten är nationella, de prislistor som parterna lämnat in visar att prissättningen är nationell och att prisnivåerna skiljer sig mellan länderna, marknadsföringen görs huvudsakligen på nationell nivå och det finns stora skillnader i fördelningen av marknadsandelar mellan de viktigaste postoperatörerna i de olika medlemsstaterna. Dessutom är det faktum att villkoren för att få ett avtal är olika i olika länder (se ovan) ytterligare ett argument som talar för nationella marknader.
- (53) I sitt gemensamma svar på kommissionens meddelande om invändningar hävdade parterna för första gången att den geografiska marknaden bör definieras som antingen europeisk eller internationell. I sitt förslag till en ny definition av den geografiska marknaden hänvisar parterna till ett antal multinationella företag som enligt dem i allt högre grad letar bland konkurrenter baserade i olika länder för att få den bästa kombinationen av priser och tjänster.
- (54) Om kommissionen skulle avfärda en bredare definition av den geografiska marknaden, anser parterna att det finns en enda geografisk marknad som omfattar åtminstone Nederländerna och Belgien. Parterna grundar sin slutsats på det faktum att tre av konkurrenterna på den nederländska marknaden – TNT, Belgian Mailhouse och De Post/La Poste – bedriver sin verksamhet i Bryssel, inte i Nederländerna. Vidare uppgav parterna även att i Belgien baserade massbrevskunder för sin företagspost till Nederländerna.

⁽¹⁰⁾ Se följande beslut av kommissionen: IV/M.102 – TNT/GD Net, IV/M.787 – PTT Post/TNT-DG Net, IV/M.843 – PTT Post/TNT/GD Express Worldwide, IV/M.1168 – Deutsche Post/DHL, IV/M.1410 Deutsche Post/Danzas.

(55) Efter att ha granskat de argument som parterna fört fram för att motivera en bredare definition av den geografiska marknaden än den som de ursprungligen föreslagit har kommissionen beslutat att hålla fast vid definitionen av den geografiska marknaden som nationell. Följande skäl är relevanta i detta sammanhang:

(56) Beträffande förekomsten av en bredare geografisk marknad omfattande både Nederländerna och Belgien, har marknadsundersökningen visat att kunderna till de olika konkurrenterna på den nederländska marknaden främst är företagskunder baserade i Nederländerna. Framför allt har parterna inte lyckats visa att deras verksamhet i Nederländerna får en betydande del av sina uppdrag från kunder utanför detta land.

(57) Påståendet att det finns en bredare geografisk marknad omfattande Nederländerna och Belgien kan inte heller rättfärdigas genom att hänvisa till att en del konkurrenter som är verksamma på den nederländska marknaden har sina produktionsanläggningar i Belgien. I den mån dessa operatörer har sina marknadsförings- och försäljningsverksamheter i Nederländerna, påverkar det att de behandlar posten i anläggningar i Belgien inte definitionen av den geografiska marknaden.

(58) Marknadsundersökningen stödjer inte heller parternas påstående att stora multinationella företag köper in sina utgående gränsöverskridande posttjänster på europeisk eller internationell bas. Tvärtom visar undersökningen att även om något enskilda företag kan göra så, är det allmänna inköpsmönstret för utgående gränsöverskridande posttjänster fortfarande nationellt till och med för stora multinationella företag.

(59) Mot bakgrund av det ovanstående drar kommissionen slutsatsen att den geografiska marknaden är nationell.

2. UTGÅENDE GRÄNSÖVERSKRIDANDE PAKETFÖRSÄNDELSE

(60) Parterna anser att den geografiska marknaden för internationella paketförsändelser är nationell. Detta överensstämmer med tidigare beslut av kommissionen. Resultaten av marknadsundersökningen ger inte någon anledning att ändra definitionen av den geografiska marknaden.

(61) Det är inte nödvändigt att ytterligare avgränsa de geografiska marknaderna, eftersom den effektiva konkurrensen enligt alla prövade alternativa definitioner av de geografiska marknaderna inte allvarligt skulle begränsas i EES eller i någon betydande del av EES.

D. EFFEKTER AV KONCENTRATIONEN

1. UTGÅENDE GRÄNSÖVERSKRIDANDE FÖRETAGSPOST

(62) Parternas förenade andel av marknaden för utgående gränsöverskridande företagspost är mindre (i många länder mycket mindre) än 15 %, förutom i TPO:s och TPG:s hemländer, dvs. Förenade kungariket och Nederländerna. Därför är det endast för de två sistnämnda marknaderna som en mer ingående bedömning behöver göras.

a) *Konkurrens inom koncernen*

(63) Effekterna av koncentrationen har analyserats på grundval av de sammanlagda marknadsandelarna för TPO och TPG i Förenade kungariket respektive Nederländerna. I båda länderna kommer ett av moderföretagen till samriskföretaget att ha kvar sin verksamhet på den marknad där samriskföretaget kommer att vara verksamt. Även om samriskföretaget och respektive moderföretag skulle konkurrera med varandra i dessa länder, måste detta anses vara konkurrens inom koncernen och, i ljuset av de ekonomiska argument som ges nedan, inte konkurrens på marknaden.

(64) I sin anmälan hävdar parterna att konkurrensen mellan moderföretagen och dotterföretagen bör beaktas i kommissionens bedömning och att det i själva verket inte kommer att ske någon strukturell förändring av moderföretagens marknader eftersom samriskföretaget Delta fortsättningsvis kommer att konkurrera med sina moderföretag. Parterna medger att incitamenten för en sådan konkurrens kan vara begränsade då det är fråga om ett helägt dotterföretag. De menar dock att incitamenten för Delta att konkurrera i själva verket kommer att öka till följd av förändringen av TPG:s ägarandel (från 100 % till 51 %), eftersom TPG endast kommer att få en andel på 51 % av den försäljning som företaget förlorar till Delta, i stället för de 100 % som det skulle få om posten skickades genom TPG.

(65) Kommissionen anser dock att dessa argument motbevisas av det faktum att TPG behåller kontrollen över TNT, om än i delad form. Huruvida och i vilken utsträckning företag som ingår i samma koncern verkligen konkurrerar med varandra beror till syvende och sist på företagets policy och inte på marknadskrafterna. Det finns för övrigt ingenting som tyder på att exceptionella förhållanden råder, enligt vilka konkurrens inom koncernen i detta fall kunde anses vara likvärdigt med konkurrens på marknaden. Enbart det faktum att kunder övergår från ett företag till ett annat inom koncernen är inte en sådan omständighet.

b) **Förenade kungariket**aa) **Marknadsläget**1) *Marknadsandelar*

- (66) I tabell 1 a nedan ges marknadsandelar för utgående gränsöverskridande företagspost, inklusive frankeringsmaskiner⁽¹⁾ (kolumn 1) och exklusive frankeringsmaskiner (kolumn 2).

Tabell 1 a

Marknadsandelar för utgående gränsöverskridande företagspost i Förenade kungariket 1999, enligt värde

Konkurrent	Utgående gränsöverskridande företagspost	
	(1) Inklusive frankeringsmaskiner	(2) Exklusive frankeringsmaskiner
Totalt marknadsvärde	EUR [...]*	EUR [...]*
TPO (kvarblivande verksamhet)	[50-60]* %	[40-50]* %
TPG (överlåten verksamhet)	[5-10]* %	[5-10]* %
TPO och TPG tillsammans	[60-70]* %	[40-50]* %
Deutsche Post Group totalt (inklusive DHL & Herald)	[10-20]* %	[10-20]* %
Mercury	[5-10]* %	[10-20]* %
La Poste (Frankrike)	[1-5]* %	[1-5]* %
Pharos	[5-10]* %	[5-10]* %
Swiss Post	[1-5]* %	[1-5]* %
Övriga	[5-10]* %	[10-20]* %

- (67) Om man räknar med kunder som använder frankeringsmaskiner skulle parterna ha en sammanlagd marknadsandel på [60–70 %]* och ökningen på grund av koncentrationen uppgå till [5–10 %]*. Två andra aktörer har marknadsandelar på uppskattningsvis [5–10 %]*, nämligen Deutsche Post och Mercury, medan ett antal andra aktörer (La Poste, Pharos och Swiss Post) har marknadsandelar på upp till [1–10 %]*.

⁽¹⁾ Dessa uppgifter är en uppdatering av de siffror kommissionen tidigare presenterat i meddelandet om invändningar. Uppgifterna har reviderats för att exkludera [...] euro som företag lagt ut på frimärken för utgående gränsöverskridande post. Kommissionen hade inte fått uppfattningen att denna utgift ingick i marknadsandelarna. Dessutom hade de uppgifter om Förenade kungariket som kommissionen tidigare fått baserats på följande fasta växelkurs mellan pund sterling och euro: TPO (1,722) och TPG (1,65). Alla uppgifter i tabell 1 a är nu baserade på Europeiska centralbankens officiella växelkurser för 1998, 1999 och 2000. Ändå gör det, på grund av vissa ytterligare justeringar som parterna gjort av de uppgifter de tidigare lämnat, ingen stor skillnad med avseende på marknadsstrukturen för de resulterande marknadsandelarna.

- (68) Om man undantar kunder som använder frankeringsmaskiner blir den viktigaste skillnaden att TPO:s ursprungliga marknadsandel är mindre [40–50 %]*. Ökningen till följd av koncentrationen skulle uppgå till [5–10 %]*, vilket innebär att den förenade marknadsandelen skulle uppgå till [40–50 %]*. TPO:s andel blir mindre om man undantar kunder som använder frankeringsmaskiner, eftersom alla intäkter från post som skickas genom frankeringsmaskiner går till TPO.

2) *Andra konkurrenter*

- (69) Antalet aktörer på marknaden påverkas inte av valet av marknadsdefinition. På båda marknaderna finns det i nuläget en rad aktörer. En del av dessa är förmedlare, som Mercury International och Pharos, och det finns åtminstone fem offentliga postoperatörer från tredje land i EES⁽¹²⁾, liksom ett antal icke-europeiska offentliga postoperatörer (t.ex. Philippine Post, Hong Kong Post och SPPL). Två av de återstående konkurrenterna har större marknadsandelar än TPG, som för närvarande endast är den fjärde största aktören på marknaden.
- (70) Ur konsumenternas synvinkel tycks det vara irrelevant om deras tjänsteleverantörer klassificeras som förmedlare eller som offentliga postoperatörer så länge de tillhandahåller en posttjänst av genomgående god kvalitet och till ett konkurrenskraftigt pris. Förekomsten av offentliga postoperatörer från tredje land har dock den ytterligare fördelen att det ger förmedlarna alternativa tillgångar till det av Världspostunionen reglerade systemet (se nedan).

3) *Marknadsdynamik*

- (71) TNT (som senare förvärvades av TPG) gick 1986 in på marknaden i Förenade kungariket. Eftersom TNT kom in tidigare på marknaden, men uppnått en lägre marknadsandel än ett antal andra aktörer, anser parterna att företagets tillväxttakt är en av de långsammaste på marknaden i Förenade kungariket.
- (72) Under ungefär de senaste fem åren har följande offentliga postoperatörer från tredje land gått in på marknaden i Förenade kungariket: Deutsche Post öppnade i slutet av 1998 ett försäljningskontor i Midlands, men hade sedan ungefär ett år tidigare bedrivit distansförsäljning. År 2000 förvärvade Deutsche Post förmedlaren Herald i Förenade kungariket och har därigenom växt snabbt. La Poste har också varit verksam i Förenade kungariket under fyra-fem år. Swiss Post har funnits i Förenade kungariket under de tre senaste åren. Belgian Mailhouse, tidigare Nordic Mail, som är ett samriskföretag mellan den danska och den svenska offentliga postoperatören, har verkat i Förenade kungariket i tre-fyra år, medan Philippines Post börjat sin affärsverksamhet där under de senaste sex månaderna.

⁽¹²⁾ TPG, Deutsche Post, Swiss Post, La Poste och Belgian Mailhouse, ett samriskföretag mellan Post Danmark och Posten Sverige AB.

- (73) Dessutom framgår det av marknadsundersökningen att flera av de offentliga postoperatörer som nu är verksamma i Förenade kungariket förhöll sig positivt till planer på att utvidga sin verksamhet i Förenade kungariket under de tre närmaste åren. Andra operatörer har uppgett att de har för avsikt att gå in på denna marknad under denna tid.

bb) Hinder för inträde på marknaden

- (74) Enligt de uppgifter som kommissionen har tillgång till är hindren för inträde på marknaden i Förenade kungariket jämförelsevis små.

1) Förmedlarnas roll

- (75) Marknaden i Förenade kungariket kännetecknas av förekomsten av ett stort antal förmedlare. Förmedlare har det funnits i Förenade kungariket i mer än 25 år. Det beror på TPO:s beslut att uppmuntra framväxten av mellanhänder, som förmedlare, genom att erbjuda dem stora mängdrabatter. Följderna av detta stora antal förmedlare på marknaden är av två slag.
- (76) Förmedlarna konkurrerar med de offentliga postoperatörerna om slutkunderna och erbjuder på så sätt dessa ett större urval av tjänsteleverantörer. Detta framgår av de marknadsandelar som förmedlarna uppnått, som visats ovan.
- (77) Den andra följden är att förekomsten av förmedlare gör det lättare för potentiella aktörer att gå in på marknaden, eftersom tillgången till en förmedlare i praktiken medför tillgång till många företagskunders post. Deutsche Posts köp nyligen av Herald International (en av de fem största förmedlarna i Förenade kungariket) visar att oberoende förmedlare i Förenade kungariket erbjuder ett relativt enkelt sätt för offentliga postoperatörer från tredje land att komma in på marknaden genom förvärv. Därför minskar förekomsten av många förmedlare på marknaden i Förenade kungariket betydligt de hinder för inträde på marknaden som offentliga postoperatörer från tredje land måste övervinna.
- (78) Förmedlare i Förenade kungariket har gett uttryck för oro över följderna av transaktionen. I marknadsundersökningen framkom att en viktig källa till oro är TPO:s utveckling av sin anläggning i Langley, ett centrum för behandling och utdelning av post som skall tas i drift 2002. Men då anläggningen i Langley inte kommer att överlåtas till samriskföretaget har detta inget samband med den aktuella transaktionen och är därför inte relevant för bedömningen av samriskföretagen. Andra orosmoment som förmedlarna gett uttryck för behandlas i bedömningen nedan.

2) London Heathrow

- (79) Marknaden i Förenade kungariket är attraktiv för en offentlig postoperatör från tredje land. Flygplatsen Heathrow i London är ledande i Europa och erbjuder mycket goda förbindelser med europeiska städer och andra destinationer i världen. En europeisk offentlig postoperatör kan lätt låta flyga post från Förenade

kungariket från Heathrow till dess eget utväxlingskontor i operatörens hemland, där posten sedan sorteras för inhemsk utdelning i hemlandet eller för förmedling med post från hemlandet för utgående gränsöverskridande utdelning.

- (80) Dessutom kan, förutsatt att tillräckliga mängder uppnås, en offentlig postoperatör från tredje land öka effektiviteten i sin utgående gränsöverskridande postverksamhet från Förenade kungariket genom att öppna ett utväxlingskontor nära Heathrow. Sådana effektivitetsförbättringar kan därför förstärka operatörens konkurrenskraft. I Förenade kungariket har ett antal europeiska och icke-europeiska offentliga postoperatörer även ett utväxlingskontor nära Heathrow där de behandlar och bearbetar utgående gränsöverskridande företagspost enligt Världspostunionens regler.

- (81) Marknadsundersökningen har även visat att en del postoperatörer som nu inte har något utväxlingskontor i Förenade kungariket har planer på att skaffa sig ett sådant inom de tre närmaste åren.

- (82) Slutligen härrör [största delen] av den utgående gränsöverskridande företagsposten i Förenade kungariket från London, som är ett av de viktigaste affärscentra i Europa. Detta gör det ännu lättare för en offentlig postoperatör från tredje land att komma in på marknaden i Förenade kungariket. Faktum är att offentliga postoperatörer från tredje land lätt kan få fram tillräckliga postmängder för att öppna ett utväxlingskontor nära Heathrow utan att behöva skaffa nationell försäljningspersonal.

3) Engelska språket

- (83) Det engelska språkets globala betydelse leder till ett stort behov av gränsöverskridande post för förläggare med säte i Förenade kungariket. Detta är ytterligare en faktor som lockar nya aktörer till Förenade kungariket.

cc) Vertikala relationer

- (84) Kommissionen har fått ta del av påståenden om att TPO kan erbjuda Delta bättre affärsvillkor än TPO ger andra aktörer på marknaden. Enligt de upplysningar som kommissionen har tillgång till är det osannolikt att den etablerade offentliga postoperatören, TPO, kommer att kunna diskriminera till förmån för Delta och till nackdel för andra konkurrenter.

1) Förmåga att diskriminera

- (85) TPO har i dag en stark ställning som inkörsport till det system som regleras av Världspostunionen, vilket framgår av att förmedlare i Förenade kungariket använder TPO som utdelare av nästan [större delen] av deras post. Den återstående [en mindre del] post som insamlats av förmedlarna förs in i systemet genom offentliga postoperatörer från tredje land antingen i Förenade kungariket eller på annat håll, genom alternativa utdelningsnät eller direkt till den lokala offentliga postoperatören i mottagarlandet.

- (86) Den stora andelen utgående gränsöverskridande post som går genom TPO är en av de främsta farhågor som kommit till uttryck i marknadsundersökningen. Denna inkörsport ses som en flaskhals, som TPO har kontroll över och därmed även över en viktig kostnadspost för förmedlarna som påverkar deras konkurrensförmåga. Framför allt är förmedlarna bekymrade över att TPO som en direkt följd av denna koncentration kommer att ha ett större intresse av att erbjuda sig själv (inbegripet Delta) bättre villkor än de som erbjuds förmedlarna.
- (87) Såsom beskrivits ovan finns det flera olika vägar för utgående gränsöverskridande post från avsändaren till mottagaren. Den största delen av dessa går genom Världspostunionen/Reims-näten. Marknadsundersökningen visar att förmedlarna har ekonomiskt lönsamma alternativ till TPO för att befordra sin post från Förenade kungariket. Ett antal förmedlare i Förenade kungariket använder redan nu för en stor del av sin förmedlade utgående gränsöverskridande företagspost offentliga postoperatörer från tredje land för att slussa in sin post till det av Världspostunionen reglerade systemet.
- (88) I sitt gemensamma svar på meddelandet om invändningar visade parterna genom hänvisning till en studie, UK international consolidator survey, från februari-maj 2000⁽¹³⁾ att förmedlarna i Förenade kungariket förutom TPO använder sig av en rad offentliga postoperatörer från tredje land, som Deutsche Post, La Poste, Swiss Post, USPS, Mail Africa, Italian Post, Spanish Post, La Poste/De Post (Belgien), Post Denmark, Hong Kong Post och Indian Post. Undersökningen visar även att förmedlarna och oberoende postföretag anser att de tjänster som offentliga postoperatörer från tredje land erbjuder i Förenade kungariket i en del avseenden är av bättre kvalitet, mer flexibla och billigare än de som TPO erbjuder.
- (89) Dessutom har marknadsundersökningen bekräftat att förmedlarna om så krävs på några veckor kan omdirigera 5–10 % av sin verksamhet till alternativa offentliga postoperatörer. Därför anser kommissionen att förmedlarna kan omdirigera en tillräckligt stor del av sin post för att det skall fungera som ett effektivt hinder för TPO att diskriminera dem.
- (90) Förmedlarna kan inte bara reagera, utan denna förmåga stärks ytterligare av att den marknad där förmedlarna verkar i Förenade kungariket kännetecknas av en hög grad av öppenhet. De priser som förmedlarna betalar TPO är fastslagna i Duet-avtalet till en bestämd nivå, som beror på den mängdrabatt som förmedlaren kan uppnå (minst 6 %, högst 10,5 %). Om TPO skulle gynna en förmedlare på bekostnad av andra, skulle detta snabbt stå klart för de andra marknadsaktörerna.
- (91) Parterna har uttryckligen framhållit att de villkor på vilka Delta kommer att kunna använda sig av TPO kommer att bli de standardvillkor som fastställs i Duet-avtalet och standardprislistan. Inget individuellt avtal kommer att slutas mellan Delta och TPO.
- (92) Marknadsundersökningen har dessutom visat att det är känt på marknaden då en kund förloras genom byte av leverantör.
- 2) SPPL:s utväxlingskontor i London
- (93) På utvecklingsländer (enligt definitionen i Världspostkonventionen) tillämpas enligt Världspostkonventionen lägre terminalavgifter än på industrialiserade länder. Singapore är enligt Världspostkonventionen ett utvecklingsland och SPPL har ett utväxlingskontor i Förenade kungariket. Företaget skulle därför kunna erbjuda Delta ett lågkostnadsalternativ.
- (94) [Redogörelse för SPPL:s användning av sitt utväxlingskontor i London.]* [Redogörelse för SPPL:s verksamhets-syfte i London.]*
- (95) Vidare innehåller, såsom beskrivs i parternas gemensamma svar på meddelandet om invändningar, Världspostkonventionen skyddsmekanismer för att begränsa möjligheterna att utnyttja terminalavgiftssystem (artiklarna 43 och 48–51 i Världspostkonventionen). Enligt Världspostkonventionen finns det ett tak för det genomsnittliga antalet postartiklar som sänds av utvecklingsländer och ett tak för den årliga vikten av den post som erhålls från utvecklingsländer. Om en offentlig postoperatör i ett utvecklingsland överskrider något av dessa tak kan den offentliga postoperatören i det mottagande industrialiserade landet höja terminalavgifterna. På så sätt kommer Delta genom förekomsten av denna dubbla begränsning att förhindras från att utnyttja denna möjlighet.
- (96) Slutligen finns det i Förenade kungariket även andra icke-europeiska offentliga postoperatörer (dvs. Philip-pines Post), som har utväxlingskontor i Förenade kungariket där de behandlar och bearbetar utgående gränsöverskridande företagspost enligt Världspostunionens regler. Dessa offentliga postoperatörer kommer att ge Deltas konkurrenter tillgång till lägre terminalavgifter och på så sätt undanröja möjligheten att Delta genom sin privilegierade tillgång till SPPL:s utväxlingskontor i Förenade kungariket skulle få en kostnadsfördel på marginalen, vilket genom transaktionen ytterligare skulle stärka dess konkurrenskraft i förhållande till konkurrenterna.
- 3) Regleringsmyndighetens roll
- (97) Med sikte inställt på Förenade kungarikets kommande regleringssystem håller regleringsmyndigheten, Post-comm, för närvarande på med en offentlig utfrågning för att dryfta ett stort antal frågor, bland annat hur denna myndighet skall uppfylla sin roll som främjare av konkurrens om posttjänster. Villkoren för licensen för TPO (vars nya namn kommer att vara Consignia Ltd) är

⁽¹³⁾ En undersökning som utförts för TPO av oberoende konsulter baserad på 20 intervjuer med förmedlare och oberoende postföretag.

likaså nu under utredning. Förslaget till licens har ännu inte blivit klart, men det kommer att innehålla en klausul enligt vilken licenstagaren inte orättvist får göra skillnad mellan olika personer som har tillgång till dennes posttjänster eller ge otillbörligt företräde åt någon sådan person.

- (98) Även om en sådan reglering av sektorn inte i sig är ett skäl för att tillåta en koncentration som skulle stärka ett etablerat företags dominerande ställning, utgör den dock ytterligare en faktor som motverkar TPO:s möjligheter att diskriminera i framtiden.

dd) Förenade kungariket – sammanfattning

- (99) De argument som återges ovan tyder på att koncentrationen inte kommer att skapa eller förstärka en dominerande ställning som sannolikt skulle utgöra ett väsentligt hinder för effektiv konkurrens på marknaden för utgående gränsöverskridande företagspost i Förenade kungariket.

c) Nederländerna

- (100) TPG har en dominerande ställning på marknaden för utgående gränsöverskridande företagspost i Nederländerna. Transaktionen skulle förstärka denna dominerande ställning. Följande skäl är relevanta i detta sammanhang:

aa) Marknadsläget

- (101) I tabell 1 b nedan ges marknadsandelar för utgående gränsöverskridande företagspost i Nederländerna, inklusive frankeringsmaskiner (kolumn 1) och exklusive frankeringsmaskiner (kolumn 2). Vid beräkningen av marknadsandelarna har de uppgifter som parterna lämnat justerats för att beakta de upplysningar Deutsche Post lämnat.

Tabell 1 b

Marknadsandelar för utgående gränsöverskridande företagspost i Nederländerna 1999, enligt värde

Konkurrent	Utgående gränsöverskridande företagspost	
	(1) Inklusive frankeringsmaskiner	(2) Exklusive frankeringsmaskiner
Totalt marknadsvärde	EUR [...] m	EUR [...] m
TPO (kvarblivande verksamhet)	[70-80]* %	[40-50]* %
TPG (överlåten verksamhet)	[5-10]* %	[10-20]* %
TPO (överlåten)	[10-20]* %	[20-30]* %
TPO och TPG tillsammans	[80-90]* %	[70-80]* %
Deutsche Post Group totalt (inklusive DHL)	[5-10]* %	[10-20]* %
Overseas Courier Service	[1-5]* %	[1-5]* %
Dumaco	[1-5]* %	[1-5]* %

Konkurrent	Utgående gränsöverskridande företagspost	
	(1) Inklusive frankeringsmaskiner	(2) Exklusive frankeringsmaskiner
Mercury	[1-5]* %	[1-5]* %
Övriga	[1-5]* %	[5-10]* %

Justerat för att korrigera parternas uppskattning av Deutsche Posts försäljning i samband med ett kontrakt som felaktigt klassificerats som utgående gränsöverskridande post från Nederländerna.

- (102) Om kunder som använder frankeringsmaskiner medräknas, hade TPG en marknadsandel i Nederländerna på [70-80]* % år 1999, varav TNT stod för [5-10]* procentenheter. Tillskottet av TPO:s marknadsandel på [10-20]* % skulle medföra en marknadsandel på [80-90]* % efter koncentrationen.

- (103) Om man inte räknar med kunder som använder frankeringsmaskiner, hade TPG 1999 en marknadsandel i Nederländerna på [50-60]* %, varav TNT stod för [10-20]* procentenheter. Tillskottet av TPO:s marknadsandel på [20-30]* % skulle medföra en marknadsandel på [70-80]* % efter koncentrationen.

- (104) Deutsche Post, Belgian Mailhouse, La Poste (Frankrike) och Swiss Post är alla verksamma i Nederländerna. De andra aktörerna på marknaden, såsom Overseas Courier Service, Mercury och Dumaco, är förmedlare. Beträffande dessa andra aktörer visar tabell 1 b tydligt att de alla, oberoende av om man räknar med kunder som använder frankeringsmaskiner eller inte, är relativt små och att de inte förmått uppnå betydande marknadsandelar.

- (105) Det framgår även att ingen av de offentliga postoperatörerna förutom Deutsche Post har uppnått en större marknadsandel än [1-5]* %. Det konkurrenstryck som dessa andra aktörer kan utöva är därför jämförelsevis begränsat. Resten av de europeiska offentliga postoperatörerna har inte någon relevant verksamhet i utlandet och tycks inte ha några planer på att gå in på den nederländska marknaden under de närmaste tre åren.

- (106) Beträffande Deutsche Post hävdar parterna att dess affärsverksamhet i Nederländerna kan jämföras med TPO:s och att företaget är särskilt väl positionerat för att inrikta sig på kunder inom direktreklam och förlagsverksamhet med stora mängder post till Tyskland. I ljuset av den existerande skillnaden mellan deras respektive ställning på marknaden verkar det dock vara osannolikt att närvaron av Deutsche Post skulle fungera som ett väsentligt konkurrenstryck på det sammanslagna företaget TPG/TPO.

- (107) Den viktigaste följden av koncentrationen i Nederländerna skulle därför bli att undanröja konkurrensen mellan den dominerande aktören, TPG, och den nyttillkommande aktör på den nederländska marknaden som varit mest framgångsrik.

bb) TPO:s ställning på marknaden i Nederländerna

- (108) Såsom framgår av tabellen har TPO en uppskattad marknadsandel på [10–20]* % om man räknar med kunder som använder frankeringsmaskiner, en andel som ökar till som mest [20–30]* % om man inte räknar med dessa. TPO har därför varit den nya aktör på den nederländska marknaden som varit mest framgångsrik.
- (109) Parterna har hävdat att TPO spelar en mindre roll på den nederländska marknaden än vad dess marknadsandel tyder på, eftersom mer än [större delen] av den post som företaget för från Nederländerna går till destinationer i Förenade kungariket. Därför, menar parterna, konkurrerar TPO i Nederländerna mer som en nischaktör än som en leverantör av utgående posttjänster oberoende av destination.
- (110) För detta beslut är postens destination inte en relevant faktor för att bedöma TPO:s eller någon annan operatörs konkurrenskraft. I själva verket är det faktum att nästan [en mindre del] av den post som TPO behandlar inte är destinerad till Förenade kungariket ett tydligt tecken på att TPO erbjuder en bredare tjänst och utövar en mer omfattande konkurrenskraft.
- (111) För det andra innebär den stora mängd post som går genom TPO mellan Nederländerna och Förenade kungariket (uppskattningsvis [den större delen] av den post från Nederländerna som behandlas av TPO går till eller via Förenade kungariket) att TPO kunde uppnå ekonomiska skalfördelar på denna väg och kraftigt minska kostnaderna för ABB- och ABC-post via Förenade kungariket, dvs. den post som TPO för till Förenade kungariket och sedan skickar vidare till andra länder. Delta skulle också kunna dra fördel av dessa lägre kostnader och uppnå en konkurrensfördel som de återstående förmedlarna och offentliga postoperatörerna från tredje land inte har tillgång till.
- (112) TPO som är den viktigaste aktiva konkurrenten till TPG, den etablerade offentliga postoperatören, skulle genom koncentrationen försvinna som konkurrent. Till följd av detta skulle Delta (TPG/TPO) och Deutsche Post vara de enda två aktörerna som skulle ha tillgång till det nät och de resurser som krävs för att konkurrera på den nederländska marknaden om utgående gränsöverskridande företagspost. I ljuset av den existerande skillnaden mellan deras respektive ställning på marknaden verkar det dock vara osannolikt att närvaron av Deutsche Post skulle fungera som ett väsentligt konkurrensstryck på det sammanslagna företaget TPG/TPO.

cc) Hinder för inträde på marknaden

- (113) Hindren för inträde på den nederländska marknaden är relativt stora. Fastän inträde på marknaden inte kräver någon stor investering av icke-återvinningsbara kostnader, måste en ny tillkommande aktör för att kunna fungera som en livsduglig konkurrent få omedelbar tillgång till stora mängder post.
- (114) Mängden post är en viktig faktor för att bedriva en utgående gränsöverskridande posttjänst. Lönsamheten i

bedrivandet av ett postnät, nationellt eller europeiskt, beror till största delen på de postmängder en operatör kan uppnå. Detta gäller i varje steg av processen, dvs. insamling, transport och utdelning. Förutsatt att det finns ett postnät kommer varje tillkommande försändelse som slussas genom nätet att öka intäkterna mer än kostnaderna. Detta beror på att då kostnaderna för att investera i nätet väl har tagits, kommer marginalkostnaden för att behandla t.ex. 100 000 försändelser inte att skilja sig mycket från marginalkostnaden för 200 000 försändelser.

- (115) Kunder och därmed postmängder måste köpas, antingen genom en bättre kombination av pris och tjänst eller genom att förvärva befintliga aktörer på marknaden. För att kunna göra så måste en ny aktör ha tillgång till resurser och ett etablerat utdelningsnät för att kunna locka kunder med ett fördelaktigare erbjudande. Alternativt måste nya aktörer köpa marknadsandelar genom att förvärva befintliga operatörer.
- (116) På grund av det begränsade antalet förmedlare och deras små marknadsandelar, underlättar förmedlare inte inträdet på marknaden i Nederländerna för potentiella operatörer. Denna brist på förmedlare på den nederländska marknaden innebär att det enda sättet att komma in på marknaden är att stegvis värva nya kunder. Detta bromsar kraftigt upp inträdesprocessen, vilket i sin tur får negativa effekter på lönsamheten på grund av bristen på volym. Vidare innebär förmedlarnas jämförelsevis svaga ställning att det är svårare för företagskunder att byta från TPG till andra leverantörer av utgående gränsöverskridande posttjänster.

dd) Den nederländska marknads storlek

- (117) Trots att den nederländska marknaden är den femte största i Europa, är den ändå relativt liten. Oberoende av hur man drar de exakta gränserna för den relevanta produktmarknaden, uppgår den nederländska marknaden till uppskattningsvis en fjärdedel av marknaden i Förenade kungariket. Den har heller inte de geografiska fördelarna av en bekvämt lokaliserad flygplats med direkta förbindelser till de flesta delar av världen som kunde mäta sig med London Heathrow såsom den beskrivits ovan.
- (118) Potentiella nya aktörer har därför begränsade incitament att försöka etablera en ställning på marknaden i Nederländerna för att kunna konkurrera på en framtida liberaliserad marknad som skulle ha en större geografisk omfattning än den nuvarande. Det är därför osannolikt att den förstärkning av TPG:s ställning på marknaden i Nederländerna som den föreliggande transaktionen kommer att leda till kommer att förändras i framtiden genom marknadsens inneboende dynamik.

ee) Diskriminering av andra aktörer till förmån för Delta och NewCo

- (119) [Redogörelse för de avtalsmässiga bestämmelserna i TPG:s kontrakt med TNT och förmedlare.]*

(120) Med de upplysningar som kommissionen har tillgång till har det inte varit möjligt att avgöra om de villkor som TNT ges till fullo motiveras av kostnadsskäl. Det är dock uppenbart – till skillnad från vad som gäller i Förenade kungariket – att de villkor som gäller för förmedlarna i förhållande till TPG i Nederländerna inte är fastslagna i ett avtal som är så öppet som Duet-avtalet. Marknaden saknar således den öppenhet som finns i Förenade kungariket. Det är därför svårare att få fram uppgifter om diskriminering och incitamenten att inte diskriminera är på motsvarande sätt mindre.

(121) Kommissionen anser därför att koncentrationen inte endast kommer att stärka TPG:s incitament att gynna den verksamhet som bedrivs av dess egen förmedlare, TNT, utan även att bristen på öppenhet på marknaden kommer att göra det möjligt för TPG att utsträcka denna förmånliga behandling till Delta. Detta skulle ytterligare förvärra konkurrensläget för andra operatörer på den nederländska marknaden.

ff) Nederländerna – sammanfattning

(122) De ovan angivna argumenten tyder på att koncentrationen kommer att leda till en förstärkning av en dominerande ställning, som allvarligt kommer att begränsa den effektiva konkurrensen på marknaden för utgående gränsöverskridande företagspost i Nederländerna.

2. UTGÅENDE GRÄNSÖVERSKRIDANDE PAKETFÖRSÄNDELSE

(123) Utgående från parternas definition av produktmarknaden, dvs. en marknad för expedierade pakETFörsändelser, skulle transaktionen inte leda till någon dominerande ställning.

(124) Den största förenade marknadsandelen för expedierade pakETFörsändelser, [10–20]* %, kan noteras i Österrike. På parternas hemmamarknader är deras förenade marknadsandelar [5–15]* % i Nederländerna och [1–5]* % i Förenade kungariket.

(125) Inte heller utgående från en bredare definition av marknaden för alla pakETFörsändelser som skulle inkludera expedierade paket och standardpaket skulle transaktionen leda till någon dominerande ställning på marknaden. Parterna erbjuder inte standardpakettjänster förutom i sina respektive hemländer. På en marknad som inkluderar tjänster för standardpaket och expedierade paket uppgår parternas förenade marknadsandelar i Nederländerna till [20–30]* %, medan motsvarande siffra för Förenade kungariket skulle ligga just över [1–5]* %.

VI. PARTERNAS ÅTAGANDEN

(126) Den 27 februari 2001 erbjöd sig parterna att göra vissa åtaganden för att undanröja de farhågor beträffande konkurrensen som kommissionen pekade på i sitt medde-

lande om invändningar och som den med avseende på Nederländerna håller fast vid i detta beslut. Den fullständiga texten till de slutliga åtagandena finns i bilaga II som är en integrerad del av detta beslut.

A. SAMMANFATTNING AV ÅTAGANDENA

(127) De åtaganden som parterna erbjudit består i avyttrande av TNT International Mails affärsverksamhet i Nederländerna.

1. AFFÄRSVERKSAMHETEN

(128) Den affärsverksamhet som skall avyttras är den som nu bedrivs av TNT International Mail in the Netherlands (nedan kallat "TNT IM Netherlands"). Det är den del av TPG i Nederländerna som ursprungligen skulle överlåtas till samriskföretaget Delta. Parterna beskriver den affärsverksamhet som skall avyttras som TNT IM Netherlands materiella och immateriella tillgångar (förutom varumärket) för utgående gränsöverskridande posttjänster i Nederländerna. Detta inbegriper goodwill, framför allt kundlistan, know-how och den personal som hör till affärsverksamheten, förutom alla tillgångar och anläggningar som används i verksamheten.

2. ÅTGÄRDER FÖR ATT GARANTERA ATT AFFÄRSVERKSAMHETEN AVYTTRAS

a) Tillgång till nätet

(129) Den affärsverksamhet som skall avyttras är tillhandahållande av utgående gränsöverskridande posttjänster från Nederländerna. För att kunna erbjuda dessa tjänster har TNT IM Netherlands upprättat ett nät av avtal både uppåt i värdekedjan (främst med TPG för insamling av post) och nedåt i värdekedjan, för transporter (med lastbilsföretag och flygbolag) och för utdelning (med mottagande offentliga postoperatörer eller alternativa utdelningsföretag). Enligt parterna är mer än [en större del] av kostnaderna för denna verksamhet utlagda på entreprenad. För att en köpare av denna affärsverksamhet som inte har något liknande nät skall kunna konkurrera effektivt med TPG från den dag affärsverksamheten säljs, är det av avgörande betydelse att TPG under en övergångsperiod låter denna verksamhet fortsätta att dra nytta av dess nät av avtal och att köparen är i stånd att visa att dess eget nät efter övergångsperioden är eller kan bli liknande TPG:s.

(130) För att ge köparen denna möjlighet åtar sig parterna att för en tid av två år efter avyttringen ge den avyttrade affärsverksamheten tillgång till det nät som TNT IM Netherlands nu har tillgång till och på samma villkor. Detta inbegriper de tjänster som nu tillhandahålls TNT IM Netherlands både av TPG själv och genom de tjänster som tredje part tillhandahåller TNT IM Netherlands på villkor som förhandlas fram av den bredare TPG-koncernen.

b) **Tillgång till know-how**

- (131) Affärsverksamheten grundar sig dessutom på know-how. De tekniska aspekterna på denna know-how är komprimerade i en matris som illustrerar de alternativa beföringsvägar som TNT IM Netherlands kan använda sig av. Även i detta fall är en avgörande förutsättning för att en köpare skall kunna konkurrera med TPG från dagen för köpet att denne köpare fortsättningsvis får tillgång till denna beföringsmatris under en övergångsperiod på villkor som är jämförbara med dem som nu ges TNT IM Netherlands. Parterna har åtagit sig att ge den avyttrade affärsverksamheten tillgång till dessa alternativa beföringsvägar under en tid av två år efter dagen för avyttringen.

c) **Personal**

- (132) För att garantera att affärsverksamheten överläts med den personal som krävs innehåller åtagandet en klausul om icke-värning. Denna klausul innehåller ett åtagande om att vidta alla åtgärder som rimligtvis kan krävas för att se till att den nuvarande personalen överförs tillsammans med den avyttrade verksamheten, och att den personal som stannar kvar hos TPG under en viss tid efter avyttringen inte sysselsätts på områden som konkurrerar med den avyttrade verksamheten.

d) **Ingen konkurrens**

- (133) Parterna har åtagit sig att under en viss tid inte konkurrera om befintliga kunder till den avyttrade verksamheten, med följande två undantag:
- i) TPG måste få besvara förfrågningar från kunder enligt den skyldighet enligt nederländsk lag att leverera samhällsomfattande tjänster som företaget har som den nederländska postoperatören.
 - ii) TPO eller JV bör få fortsätta att leverera tjänster till de kunder som företaget nu betjänar, men som även köper tjänster från den affärsverksamhet som skall avyttras. Värdet av de tjänster som TPO och JV tillhandahåller får dock inte överstiga [...]*

e) **Namnet TNT**

- (134) Den avyttrade affärsverksamheten får beteckna sig själv som f.d. TNT IM Netherlands och TPG skall, under samma tidsperiod, inte tillåta någon tredje part, inbegripet JV, att använda namnet TNT eller dess logotyp vid tillhandahållande av utgående gränsöverskridande posttjänster i Nederländerna.

3. FÖRSÄLJNINGSVILLKOR

a) **Godkänd köpare**

- (135) För att säkerställa överföringen av affärsverksamheten till köparen har parterna föreslagit en lösning med

förhandsgodkännande av köparen. Parterna åtar sig att uppskjuta genomförandet av den anmälda transaktionen och att inte slutföra den anmälda koncentrationen förrän ett bindande köpeavtal har ingåtts med en köpare som godkänts av kommissionen. I åtagandet fastställs en relativt kort tid inom vilken detta skall ha uppnåtts.

b) **"Yttrandeklausul"**

- (136) Parterna har i sina åtaganden inkluderat en "yttrandeklausul", som ger kommissionen möjlighet att på begäran av parterna med vägande skäl se över åtagandenas omfattning. Denna klausul är till för att förlänga avyttringsperioden, upphäva ett eller flera av villkoren och skyldigheterna i åtagandena och för att göra det möjligt för kommissionen att gå med på en avyttring som inte omfattar alla delar av affärsverksamheten.

4. TILLFÄLLIGT UPPRÄTTHÅLLANDE AV DEN VERKSAMHET SOM SKALL AVYTTRAS

- (137) TPG har åtagit sig att under avyttringsperioden upprätthålla affärsverksamhetens lönsamhet, avsättningsmöjligheter och konkurrenskraft. Detta inbegriper dock inte ett åtagande att hålla affärsverksamheten avskild från den affärsverksamhet som TPG behåller, och inte heller något åtagande att se till att affärsverksamheten förvaltas som en avskild och säljbar verksamhet såsom anges i tillkännagivandet om korrigerande åtgärder⁽¹⁴⁾. De sedvanliga bestämmelserna för att låta en förvaltare övervaka genomförandet av åtagandena har föreslagits.

B. BEDÖMNING AV ÅTAGANDENA

1. TPO:S AFFÄRSVERKSAMHET I NEDERLÄNDERNA

- (138) Transaktionen kommer att förena TPG:s och TPO:s affärsverksamheter i Nederländerna. Vid första anblicken ser det ut som om en avyttring av TPO:s affärsverksamhet i Nederländerna fullständigt skulle undanröja överlappningen och återställa den situation som rådde före koncentrationen. Marknadsandelen för TPO:s affärsverksamhet återspeglar dock inte till fullo dess ställning på marknaden och även om TPO:s affärsverksamhet har en större marknadsandel än TNT IM Netherlands är det inte något tänkbart alternativ för avyttring.
- (139) TPO:s affärsverksamhet i Nederländerna är inte en oberoende och bärkraftig verksamhet, eftersom den nästan helt och hållet grundar sig på TPO:s infrastruktur, marknadsställning och rykte i Förenade kungariket och dess varumärke Royal Mail. Fem huvudfaktorer är relevanta i detta sammanhang.

⁽¹⁴⁾ Punkt 51 i kommissionens tillkännagivande om korrigerande åtgärder som kan godtas enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 och kommissionens förordning (EG) nr 447/98 (EGT C 68, 2.3.2001, s. 3).

(140) För det första är [större delen] (enligt värde) och [större delen] (enligt volym) av TPO:s verksamhet i Nederländerna destinerad till Förenade kungariket. Eftersom utdelningen av denna post i Förenade kungariket faller under det postmonopol som TPO har där, fungerar dess nederländska filial endast som ett matarföretag för TPO:s Royal Mail.

(141) För det andra är den affärsverksamhet som TPO bedriver i Nederländerna för närvarande till stor del beroende av den infrastruktur som moderföretaget TPO har i Förenade kungariket. Företaget har praktiskt taget ingen infrastruktur i Nederländerna. Vad beträffar den mindre del av TPO:s nederländska post som inte har sitt slutmål i Förenade kungariket, delas nästan allt av den ut genom TPO i Förenade kungariket och som en del av post som främst innehåller försändelser med destination i Förenade kungariket.

(142) För det tredje, genom TPO:s närvaro i Nederländerna kan kunderna köpa sina utgående gränsöverskridande posttjänster direkt från den slutliga utdelaren.

(143) För det fjärde är varumärket Royal Mail viktigt. Många av TPO:s kunder i Nederländerna köper sina tjänster av TPO eftersom de vill att deras post med destination i Förenade kungariket skall vara frankeringsstämplad i Förenade kungariket för att de på så sätt skall framstå som lokala företag.

(144) För det femte har TPO:s marknadsandel i Nederländerna uppnått genom en kundbas som inte är särskilt stabil. [En betydande del] av dess försäljning härrör från en enda mycket stor kund, som samtidigt använder sig av andra konkurrenter för sin utgående gränsöverskridande post. Om denna kund skulle sluta att anlita TPO Netherlands skulle detta företags marknadsandel [minska betydligt]. Det är därför högst ovisst om denna kund som avtalat direkt med Royal Mail skulle kvarbli hos ett avyttrat TPO Netherlands. TPO Netherlands totala kundbas uppgår till mindre än [...]*.

(145) Mot bakgrund av dessa faktorer och frånvaron av långsiktiga avtal i denna bransch skulle en avyttring som skulle undanröja fördelarna av en direkt länk mellan TPO i Förenade kungariket och dess nederländska filial därför undergräva kundbasen. Det skulle sålunda inte gå att upprätthålla en lika stor marknadsandel som i nuläget. Denna utveckling skulle förstärkas av det faktum att båda moderföretagen till samriskföretaget är de ledande etablerade postoperatörerna som dominerar respektive avsändnings- och destinationsmarknad.

2. DEN FÖRESLAGNA AVYTTRINGENS EFFEKT PÅ MARKNADEN

(146) I tabellen nedan återges fördelningen av marknadsandelar efter sammanslagningen, med beaktande av den

föreslagna avyttringen av TNT IM Netherlands, inklusive frankeringsmaskiner (kolumn 1) och exklusive frankeringsmaskiner (kolumn 2).

Tabell 2

Den nederländska marknaden för utgående gränsöverskridande företagspost 1999, enligt värde

Konkurrent	Utgående gränsöverskridande företagspost	
	(1) Inklusive frankeringsmaskiner	(2) Exklusive frankeringsmaskiner
Totalt marknadsvärde	EUR [...] * m	EUR [...] * m
TPG (kvarblivande verksamhet)	[70-80]* %	[40-50]* %
TPO (överlåten verksamhet)	[10-20]* %	[20-30]* %
TPO och TPG tillsammans	[80-90]* %	[60-70]* %
TNT IM Netherlands (avyttrad verksamhet)	[5-10]* %	[10-20]* %
Deutsche Post Group totalt (inklusive DHL)	[5-10]* %	[10-20]* %
Overseas Courier Service	[1-5]* %	[1-5]* %
Dumaco	[1-5]* %	[1-5]* %
Mercury	[1-5]* %	[1-5]* %
Övriga	[1-5]* %	[5-10]* %

Marknadsandelar, som beaktar effekten av åtagandena, baserade på parternas svar på meddelandet om invändningar och justerade för att korrigera parternas uppskattning av Deutsche Posts försäljning i samband med ett kontrakt som felaktigt klassificerats som utgående gränsöverskridande post från Nederländerna.

(147) Om kunder som använder frankeringsmaskiner medräknas, hade TPG en marknadsandel i Nederländerna på [70-80]* % år 1999, varav TNT IM Netherlands stod för [5-10]* procentenheter. Tillskottet av TPO:s marknadsandel på [10-20]* % skulle medföra en marknadsandel på [80-90]* % efter koncentrationen. Den föreslagna avyttringen kommer att minska denna andel [med 5-10]* % från [80-90]* %.

(148) Om man inte räknar med kunder som använder frankeringsmaskiner, hade TPG 1999 en marknadsandel i Nederländerna på [50-60]* %, varav TNT IM Netherlands stod för [10-20]* procentenheter. Tillskottet av TPO:s marknadsandel på [20-30]* % skulle medföra en marknadsandel på [70-80]* % efter koncentrationen. Den föreslagna avyttringen kommer att minska denna andel [med 10-20]* % från [70-80]* %.

- (149) Samtidigt som transaktionen fortfarande skulle undanröja TPO som den främsta konkurrenten till TPG, hänger såsom beskrivits ovan TPO:s ställning på marknaden nära samman med dess moderföretag TPO. Undanröjandet av TPO som den främsta konkurrenten till TPG kommer att kompenseras genom att TPG åtar sig att avyttra TNT IM Netherlands. Såsom förklarats ovan var det meningen att denna affärsverksamhet skulle överlåtas till JV och nu är den, enligt parternas åtagande, den affärsverksamhet som skall avyttras.
- (150) TNT IM Netherlands har till skillnad från TPO:s nederländska verksamhet ett globalt fokus och förlitar sig inte enbart på sitt moderföretag för utdelning av post. Företaget har en blandad kundbas med mer än [...] kunder. Ingen av dessa kunder kan väsentligt påverka TNT IM Netherlands ställning på marknaden genom att övergå till en annan tjänsteleverantör.
- (151) Den slutliga köparen kommer att förvärva en affärsverksamhet med en betydande marknadsandel ($[5-10] \times \%$ till $[10-20] \times \%$) enligt båda marknadsalternativen, motsvarande Deutsche Posts andel. Om verksamheten bedrivs av en lämplig köpare med tillgång till stora postmängder och ett etablerat nät av liknande slag som det TNT nu har, kommer därför den föreslagna avyttringen av TNT IM Netherlands att skapa en livskraftig konkurrent till parterna i Nederländerna, där alla återstående konkurrenter, med undantag för Deutsche Post, kommer att ha marginella marknadsandelar.
- (152) Sammanfattningsvis uppväger styrkan i den avyttrade affärsverksamheten TNT IM Netherlands åtminstone ökningen av marknadsandelen för det sammanslagna företaget genom TPO. Därför kommer TPG:s nuvarande ställning i Nederländerna inte att stärkas genom transaktionen med de ändringar som angetts ovan.

3. ÅTAGANDEN FÖR ATT SÄKERSTÄLLA AVYTTRINGEN

a) *Tillgång till nätet och know-how*

- (153) Enligt åtagandena säkras tillgång till nätet och den know-how, som är en väsentlig del av affärsverksamheten, för en tid av två år efter avyttringen. Denna period kommer att ge den slutliga köparen tid att sluta nya samarbetsavtal med olika tjänsteleverantörer, såsom flygbolag och offentliga och oberoende postoperatörer samt att bygga upp den nödvändiga know-how som ligger inbäddad i befordransmatrisen.
- (154) För att kunna driva den avyttrade affärsverksamheten som en bärkraftig oberoende konkurrent efter övergångsperioden måste en köpare uppfylla ett antal kriterier. Köparen skulle vara tvungen att upprätta sitt eget nät för de tjänster i alla led i värdekedjan som temporärt tillhandahålls den avyttrade affärsverksamheten

genom TPG under övergångsperioden. Köparen skulle vidare vara tvungen att generera de postmängder som skulle göra det möjligt för köparen att köpa nättjänster som i sin tur skulle göra det möjligt för denne att sälja sina tjänster till konkurrenskraftiga priser. Dessa postmängder måste vara tillräckligt stora för att möjliggöra för den avyttrade affärsverksamheten att sälja sina utgående gränsöverskridande posttjänster till priser som kan konkurrera med dem som TNT IM Netherlands nu kan erbjuda. Detta skulle ytterligare innebära att köparen måste kunna erbjuda utdelning av post till konkurrenskraftiga priser på global nivå, vilket TNT IM Netherlands i dag kan, och inte bara begränsat till vissa vägar där köparen kan vara särskilt konkurrenskraftig. Den avyttrade affärsverksamheten skulle förlora sin kundbas och med den sin ekonomiska bärkraft så snart den inte längre kan erbjuda sina kunder de priser och tjänster som TNT IM Netherlands i dag kan erbjuda. Eftersom kontrakten inte är långsiktiga och med ensamrätt, kan och kommer kunderna att välja de tjänsteleverantörer som erbjuder den bästa kombinationen av priser och tjänster.

- (155) Framgången för de korrigerande åtgärderna beror till stor del på köparens egenskaper. Det föreliggande förslaget är tillräckligt för att se till att en livsduglig köpare är i stånd att fortsätta verksamheten på kort sikt och utveckla den på lång sikt.

b) *Personal*

- (156) Det särskilda syftet med klausulen om icke-värvning är att skydda den goodwill och know-how som personalen i den avyttrade verksamheten har. Den avyttrade affärsverksamheten erbjuder sina kunder gränsöverskridande posttjänster. Det är en servicebransch. Kärnan i affärsverksamheten utgörs inte av de materiella tillgångarna, vilket kan vara fallet i tillverkningsindustrier. Verksamheten bygger i stället på sin goodwill och know-how. Dessa finns till stor del hos personalen i verksamheten. Såsom förklarats ovan är kundrelationerna lätttröliga. Under sådana förhållanden är erfarenhet och etablerade kundkontakter av avgörande betydelse. Detta säkerställs genom den avyttring som föreslås. Personalens betydelse såsom den beskrivits i detta stycke utgör dock även en väsentlig del av den ram inom vilken kommissionen har att bedöma en eventuell förfrågan från parterna och den föreslagna köparen om att godkänna en avyttring utan överlåtelse av personalen (se nedan).

c) *Ingen konkurrens*

- (157) Åtagandet om att under en viss tid inte konkurrera om affärsverksamhetens befintliga kunder bör garantera den avyttrade verksamhetens goodwill.

(158) Undantaget beträffande skyldigheten att leverera samhällsomfattande tjänster säkerställer att TPG genom sin nationella postoperatör PTT Post är i stånd att uppfylla kraven i lagen om samhällsomfattande tjänster. Enligt den nederländska lagstiftningen kan PTT Post uppfylla kravet på samhällsomfattande tjänster genom att erbjuda sina kunder individuella avtal i stället för standardavgifter och -rabatter. PTT Post måste då agera icke-diskriminerande. Detta kan leda till att PTT Post blir skyldigt att sluta sådana avtal med kunder på deras begäran om det redan finns liknande avtal. Enligt villkoren i åtagandet har förvaltaren de befogenheter som krävs, framför allt befogenhet att övervaka och ålägga åtgärder för att se till att denna skyldighet uppfylls och särskilt för att motverka alla försök till kringgående. Detta kommer att säkerställa att detta undantag inte gör det möjligt för TPG att kringgå åtagandet att inte konkurrera.

(159) Såsom förklarades ovan finns det ett annat undantag som gäller de kunder som i dag har affärskontakter både med TNT IM Netherlands och med TPO i Nederländerna. Detta undantag begränsar TPO:s och JV:s fortsatta försäljning till var och en av dessa kunder [...]*. Undantagets omfattning är således tydligt fastställt och kommer att bevara det rådande läget med avseende på dessa kunder och det är därför osannolikt att det kommer att hota den goodwill som skall avyttras.

d) **Namnet TNT**

(160) Genom rätten att beteckna den avyttrade affärsverksamheten som f.d. TNT International Mail och det omvända förbudet för parterna att presentera sig som TNT, utjämnas övergången från att dessa tjänster levereras av TNT IM Netherlands till att de levereras av den slutliga köparen. Köparen bör därför kunna etablera sig själv som en trovärdig konkurrent på den nederländska marknaden för utgående gränsöverskridande företagspost.

4. FÖRSÄLJNINGSVILLKOR

a) **Godkänd köpare**

(161) Den godkända köparen i kombination med en kort frist för den avyttringslösning som föreslås av parterna innebär att risken med avyttringen och därigenom genomförandet av transaktionen helt kommer att bäras av parterna. Om de inte hittar en köpare som uppfyller de olika villkor som beskrivs ovan och får kommissionens godkännande inom den korta tidsfristen skulle detta beslut om godkännande inte längre vara giltigt.

b) **"Yttrandeklausul"**

(162) Med den "yttrandeklausul" som beskrivs ovan avser parterna att göra det möjligt för kommissionen att godkänna ett köpeavtal som inte omfattar alla de delar av affärsverksamheten som beskrivs ovan. Parterna anser att det finns potentiella köpare som inte vill förvärva hela affärsverksamheten, eftersom de redan har den

personal och infrastruktur som krävs. För att kunna bedöma en förfrågan från parterna om tillämpning av yttrandeklausulen måste kommissionen mycket noga överväga om försäljningen utgör en avyttring av verksamheten och om en sådan affärsverksamhet skulle vara ekonomiskt bärkraftig. I detta sammanhang kommer den potentiella köparens ställning på marknaden, särskilt dennes tillgång till stora postmängder, nät och kunnig personal i Nederländerna, att vara av avgörande betydelse.

5. TILLFÄLLIGT UPPRÄTTHÅLLANDE AV DEN VERKSAMHET SOM SKALL AVYTTRAS

(163) Parterna har hävdats att ett sådant särskiljande som anges i tillkännagivandet om korrigering åtgärder inte skulle vara nödvändigt i det föreliggande fallet, eftersom deras andra åtaganden, nämligen att upprätthålla affärsverksamhetens hela ekonomiska värde och konkurrenskraft och att låta förvaltaren övervaka detta åtagande, är tillräckliga för att det inte skall behövas ett åtagande om särskiljande.

(164) Motiveringen för särskiljande åtgärder enligt tillkännagivandet om korrigering åtgärder är att skydda den affärsverksamhet som skall särskiljas genom att se till att den har en kompetent oberoende företagsledning och att risken för överföring av kommersiell information av konfidentiell natur till den affärsverksamhet som parterna behåller är begränsad. Kommissionen anser att dessa synpunkter tillvaratas i den aktuella transaktionen genom åtagandet att inte slutföra transaktionen förrän kommissionen har godkänt en köpare och att göra detta inom en mycket kort tid. Detta bör säkerställa att den risk som särskiljandet skulle avvärja kommer att vara begränsad.

6. SLUTSATS

(165) Mot bakgrund av det ovanstående drar kommissionen slutsatsen att de åtaganden som parterna gjort är tillräckliga för att undanröja de farhågor beträffande konkurrensen som kommissionen påvisat i sin undersökning av den föreslagna transaktionen, förutsatt att parterna uppfyller följande åtaganden, som kan ändras av kommissionen i enlighet med punkt 12 i bilaga II:

a) Åtagandet om avyttring och upphävande som anges i punkterna 1 och 2 i bilaga II.

b) Åtagandet om att upprätthålla lönsamheten för den avyttrade verksamheten enligt punkt 3 i bilaga II.

c) Mekanismen för överföring av befintlig personal som anges i de två första meningarna i punkt 5 i bilaga II.

d) Tillgång till nätet enligt punkt 6 i och ii i bilaga II.

e) Fullbordandet av den avyttring som anges i punkt 7, första stycket, första meningen och andra stycket, den text som lyder "förutsatt att ... godkänd av kommissionen" i bilaga II.

f) Köpet av den avyttrade verksamheten av en köpare som uppfyller de kriterier som anges i punkt 7, tredje stycket, de två första meningarna i bilaga II.

g) Genomförande av alla åtgärder som åläggs av förvaltaren för att se till att parterna uppfyller sitt åtagande enligt punkt 10 i b i bilaga II.

(166) De ovanstående aspekterna på åtagandet utgör villkor (med förbehåll för eventuella ändringar i enlighet med punkt 12 i bilaga II) som är nödvändiga för att få till stånd den strukturella förändringen av den relevanta marknaden.

(167) De återstående aspekterna på åtagandet utgör skyldigheter (med förbehåll för eventuella ändringar i enlighet med punkt 12 i bilaga II) eftersom de gäller de genomförandeåtgärder som krävs för att uppnå den strukturella förändring som eftersträvas. Detta gäller särskilt följande:

a) Åtagandena om icke-konkurrens enligt punkt 4 i bilaga II.

b) Åtagandena beträffande annan personal än den som nämns i de två första meningarna i punkt 5 i bilaga II.

c) Det tekniska, administrativa och operativa bistånd och den hänvisning till den tidigare affärsverksamhetens namn som anges i punkt 6 iii, iv och v i bilaga II.

d) Avyttringsförfarandet som beskrivs i punkterna 7 och 8 i bilaga II, förutom den del som nämns i skäl 165 i detta beslut.

e) Bestämmelserna om förvaltaren (kapitel D), förutom den del som nämns i skäl 165.

VII. SLUTSATS

(168) Mot bakgrund av det ovanstående och förutsatt att de villkor och skyldigheter som anges i åtagandena i bilaga II uppfylls skapar eller förstärker den föreslagna transaktionen inte någon dominerande ställning som skulle leda till en allvarlig begränsning av den effektiva konkurrensen i EES eller i någon betydande del av EES. Transaktionen förklaras därför vara förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion, i enlighet med artikel 8.2 i förordning (EEG) nr 4064/89.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den anmälda transaktionen varigenom företagen The Post Office, Förenade kungariket, TNT Post Group NV, Nederlän-

derna, och Singapore Post Private Limited, Singapore, förvärvar gemensam kontroll i den mening som avses i artikel 3.1 b i förordning (EEG) nr 4064/89 över två nybildade samriskföretag under namnen Delta och NewCo är förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion.

Artikel 2

Artikel 1 förutsätter att följande villkor, som kan ändras av kommissionen enligt punkt 12 i bilaga II, uppfylls:

a) Åtagandet om avyttring och upphävande enligt punkterna 1 och 2 i bilaga II.

b) Åtagandet om att upprätthålla den avyttrade verksamhetens fortlevnad enligt punkt 3 i bilaga II.

c) Mekanismen för överföring av befintlig personal som anges i de två första meningarna i punkt 5 i bilaga II.

d) Tillgång till nätet enligt punkt 6 i och ii i bilaga II.

e) Fullbordandet av den avyttring som anges i punkt 7, första stycket, första meningen och andra stycket, den text som lyder "förutsatt att ... godkänd av kommissionen" i bilaga II.

f) Köpet av den avyttrade verksamheten av en köpare som uppfyller de kriterier som anges i punkt 7, tredje stycket, de två första meningarna i bilaga II.

g) Genomförande av alla åtgärder som åläggs av förvaltaren för att se till att parterna uppfyller sitt åtagande enligt punkt 10 i b i bilaga II.

Artikel 3

Artikel 1 förutsätter dessutom att följande skyldigheter, som kan ändras av kommissionen enligt punkt 12 i bilaga II, uppfylls:

a) Åtagandena om icke-konkurrens enligt punkt 4 i bilaga II.

b) Åtagandena beträffande annan personal än den som nämns i de två första meningarna i punkt 5 i bilaga II.

c) Det tekniska, administrativa och operativa bistånd och den hänvisning till den tidigare affärsverksamhetens namn som anges i punkt 6 iii, iv och v i bilaga II.

d) Avyttringsförfarandet som beskrivs i punkterna 7 och 8 i bilaga II, förutom den del som nämns i artikel 2 i detta beslut.

e) Bestämmelserna om förvaltaren (kapitel D), förutom den del som nämns i artikel 2 i detta beslut.

Artikel 4

Detta beslut riktar sig till

The Post Office
148 Old Street
London EC1V 9HQ
Förenade kungariket

TNT Post Group NV
41–63 Neptunusstraat
2132 JA Hoofddorp
Nederländerna

Singapore Post Private Limited
31 Exeter Road
Singapore 239732

Utfärdat i Bryssel den 13 mars 2001.

På kommissionens vägnar

Mario MONTI

Ledamot av kommissionen

BILAGA I

Förklarande diagram finns tillgängliga på kommissionens webbplats:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

BILAGA II

Den fullständiga originaltexten av de villkor och förpliktelser som hänvisas till i artiklarna 2 och 3 finns tillgängliga på kommissionens webbplats:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html
