

Sammanfattning av kommissionens beslut
av den 30 januari 2013
om att en koncentration är oförenlig med den inre marknaden och EES-avtalets funktioner
(Ärende COMP/M.6570 – UPS/TNT Express)
[delgivet med nr C(2013) 431 final]
(Endast den engelska texten är giltig)
(Text av betydelse för EES)
(2014/C 137/05)

Den 30 januari 2013 antog kommissionen ett beslut i ett koncentrationsärende enligt rådets förordning (EG) nr 139/2004 av den 20 januari 2004 om kontroll av företagskoncentrationer⁽¹⁾, särskilt förordningens artikel 8.3. En icke-konfidentiell version av det fullständiga beslutet finns på det giltiga språket i ärendet på generaldirektoratet för konkurrens webbplats, på följande adress: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. PARTERNA

1. United Parcel Service Inc. (även kallat UPS – Förenta staterna) är en av världens största logistikleverantörer som främst är verksam inom leverans av mindre paket, frakttransport och avtalslogistik. UPS transportnav i EU finns i Köln, Tyskland.
2. TNT Express NV (även kallat TNT – Nederländerna) är verksam inom leverans av mindre paket och frakttransport. Transportnavet för TNT:s nätverk i Europa finns i Liège, Belgien.

II. VERKSAMHETEN OCH DESS EU-DIMENSION

3. Den 15 juni 2012 mottog kommissionen en anmälan om en misstänkt koncentration enligt artikel 4 i rådets förordning (EG) nr 139/2004 (även kallad *koncentrationsförordningen*) enligt vilken företaget UPS avsåg att, enligt betydelsen i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen, förvärva ensam kontroll av hela företaget TNT genom ett offentligt uppköp enligt nederländsk lag⁽²⁾ (även kallat *fusionen*). UPS och TNT kallas nedan för *parterna*.
4. Transaktionen hade en EU-dimension enligt artikel 1.2 i koncentrationsförordningen.

III. FÖRFARANDET

5. Efter marknadsundersökningens första fas drog kommissionen slutsatsen att fusionen gav anledning till allvarliga tvivel beträffande dess förenlighet med den inre marknaden och med EES-avtalet. Därför inledde kommissionen den 20 juli 2012 den andra fasen i förfarandet i enlighet med artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.
6. Ett meddelande om invändningar skickades till parterna den 19 oktober 2012. Parterna gavs möjlighet att ge sina synpunkter genom ett skriftligt svar och ett muntligt hörande som ägde rum den 12 november 2012.
7. Den 29 november 2012 framlade den anmälande parten åtaganden enligt artikel 8.2 i rådets förordning (EG) nr 139/2004. Därefter lämnades nya åtaganden in den 16 december 2012 och den 3 januari 2013.
8. En skrivelse med faktauppgifter skickades till UPS den 21 december 2012. UPS lämnade in skriftliga observationer på skrivelsen med faktauppgifter den 4 januari 2013.
9. Den 30 januari 2013 antog kommissionen ett beslut i enlighet med artikel 8.3 i koncentrationsförordningen, där fusionen förklarades vara oförenlig med den inre marknaden och EES-avtalet (även kallat *beslutet*).

⁽¹⁾ EUT L 24, 29.1.2004, s. 1.

⁽²⁾ Publicerat i *Europeiska unionens officiella tidning* C186, 26.6.2012, s. 9.

IV. KONKURRENSBEDÖMNING

1. Beskrivning av sektorn för mindre paket

10. Branschsektorn för leverans av mindre paket uppvisar minst två tydliga särdrag:
- a) Lönsamheten beror i hög grad av densitet och skala eftersom det är en **nätverksbransch**. Kostnader för hämtning och leverans utgör en stor del av pakettjänstleverantörers direkta kostnader. Det är dessutom viktigt att täckningsgraden omfattar *både* ursprungs- och leveransort.
 - b) Mycket **specialiserade produkter** eftersom leverantörerna kan separera levererade tjänster enligt en rad olika dimensioner:
 - i) leveranshastighet (från expressleverans tidigt nästa morgon till standardleverans på två eller flera dagar),
 - ii) geografiskt område (från inhemsk leverans till internationella leveranstjänster till länder utanför EES) och
 - iii) tjänstens kvalitet (såsom tillförlitlighet, säkerhet, sen hämtning och omfattande spåringsmöjlighet).
11. Det finns olika typer av **operatörer verksamma i branschen**: integratorer, nationella och lokala postoperatörer, partnernätverk och speditörer, var och en med olika driftsmodeller baserade på nätverkets struktur och typ. En integrator utmärks främst av sin fullständiga kontroll över driften av paketleveranslogistiken från ursprungs- till leveransort, inklusive lufttransporter. Det finns fyra integratorer inom EES: UPS, TNT, DHL och FedEx.
12. Nationella postoperatörer äger omfattande inhemska marknätverk och verkar i vissa fall även internationellt. I synnerhet Royal Mail (Förenade kungariket), via dotterbolaget GLS, La Poste (Frankrike), via dotterbolaget DPD, samt PostNL (Nederländerna) och Austrian Post (Österrike) uppfyller kriterierna för att betraktas som internationella nätverksoperatörer. La Poste erbjuder internationell expressleverans inom EES till många EES-länder, framför allt i Frankrike och Spanien, vilket även Royal Mail gör i Förenade kungariket. Dessa operatörer saknar dock egna lufttransportnätverk och erbjuder internationell expressleverans inom EES baserad på vägtransporter till intilliggande länder samt lufttransporter via kommersiella flygningar (fraktutrymme) eller integratorer.
13. Nationella operatörer i segmentet för mindre paket levererar mindre paket huvudsakligen inom landet. Företag såsom Bartolini i Italien, Yodl i Förenade kungariket, Siodemka i Polen eller Speedex i Grekland verkar främst inom landet och konkurrerar med parterna endast på denna nivå. Partnernätverk (såsom Eurodis, NetExpress och EuroExpress) har mycket begränsad egen verksamhet på den internationella expressmarknaden inom EES. Speditörer (exempelvis Kuehne + Nagel, DB Schenker, DSV och Geodis) fokuserar på tunga försändelser men levererar ibland även mindre paket, främst för konsumenter som skickar gods via deras nätverk. På den internationella expressmarknaden inom EES fungerar de främst som återförsäljare av integrerarnas tjänster.

2. Marknadsdefinition

14. I enlighet med aktuell beslutspraxis⁽¹⁾ identifierar kommissionen relevanta produktmarknader för leverans av mindre paket⁽²⁾ utifrån leveranshastighet (dvs. expressleverans, vilket avser tjänster med leverans påföljande dag, och standardleverans/senare leverans) och huruvida paketen hämtas och levereras i samma land, i två olika EES-länder eller i ett EES-land och ett icke-EES-land (dvs. inhemsk leverans, internationell leverans inom EES och internationell leverans utanför EES).
15. Avseende den geografiska dimensionen identifierade kommissionen nationella marknader för både inhemska och internationella tjänster.
16. Kommissionens slutsats inför beslutet var att det finns en separat produktmarknad för internationell expressleverans av mindre paket inom EES. Omfånget för denna marknad är nationellt.

⁽¹⁾ Ärende COMP/M.3971 *Deutsche Post/Exel* stycke 8–24.

⁽²⁾ Kommissionen identifierar en separat produktmarknad för leverans av mindre paket, där 31,5 kg har fastslagits som en lämplig gräns mellan mindre paket och frakt.

3. Internationell expressleverans av mindre paket inom EES

i) Konkurrenstryck på parterna: icke-integratorer

17. Internationell expressleverans inom EES är en nätverksbransch som kräver att operatörerna säkerställer närvaro i alla länder. Det faktum att närvaro krävs medför i sin tur investeringar i infrastruktur längs hela värdekedjan (från hämtning till sortering, linjetrafik, trafiknav, luftnätverk och leverans). Även om det är möjligt att utlokalisera delar av värdekedjan till tredjeparter, minskar detta kontrollen över värdekedjan, driftens effektivitet och i sista hand kvaliteten på tillhandahållna tjänster.

18. Utlokalisering av lufttransporter är ett typexempel. Enligt UPS uppskattningar utgör kostnaderna för lufttransporter en betydande andel av de direkta kostnaderna för internationella leveranser. En avgörande faktor för att minimera dem är luftfartygets beläggingsfaktor och därmed behovet att anpassa kapacitet, scheman och rutter till volymer i syfte att minska kostnaderna. Icke-integratorer som utlokaliserar lufttransporttjänster saknar kontroll över rutter, turtäthet, schema och kapacitet hos flygplanet som används. De har därför mindre möjlighet att optimera kostnadsstrukturen och större risk att inte lyckas uppfylla den överenskomna leveranstiden, vilket är en stor nackdel gentemot integrerarna.

19. Marknadsundersökningen visade att icke-integratorer är svagare konkurrenter med avseende på flera viktiga konkurrensparametrar:

i) täckning (antal länder, postnummer och företagsadresser som betjänas), eftersom de har lägre täckningsgrad än vad som erbjuds av parterna, ii) luftnätverk, så att icke-integratorer inte betjänar kunder med stora behov av internationella exprestjänster inom EES som kräver lufttransport (långlinjesegmentet), och iii) premiumtjänster, dvs. tidsbestämd expressleverans efterföljande morgon.

20. Dessa svagheter finns även hos de två markbaserade operatörerna, La Poste och Royal Mail, som driver ett omfattande nätverk i EES men inte utgör fullvärdiga konkurrenter till parterna på den internationella expremarknaden inom EES. Detta bekräftades i stort av kommissionens analys av anbudsuppgifter som tillhandahållits av UPS, TNT, DHL och FedEx.

21. Av ovanstående orsaker drog kommissionen slutsatsen att icke-integratorer inte kan utöva ett tillräckligt stort konkurrenstryck på integratorer.

ii) Konkurrenstryck på parterna: FedEx och DHL

22. Parterna hävdade att marknaden, utöver DHL som var den aktuella marknadsledaren bland integratorer, även hade en fullvärdig konkurrent i FedEx. En djupgående granskning bekräftade dock att FedEx för närvarande av följande orsaker utgör en svagare konkurrent:

a) Vad gäller marknadsandelar är FedEx den svagaste av de fyra integrerarna i de flesta EES-länder. FedEx marknadsandel överstiger inte [5–10] i 14 av de 15 EES-länder där kommissionen fann betydande hinder för effektiv konkurrens. Efter transaktionen skulle FedEx dessutom ha haft den minsta marknadsandelen av integrerarna i alla 29 EES-länder.

b) Företagets täckningsgrad är lägre än hos övriga integratorer. Mätt enligt betjänade företagsadresser stämmer detta för alla exprestjänster (vid dagens slut, före kl. 12 och före kl. 10).

c) Dess nätverk är mindre utvecklat i Europa jämfört med övriga integratorer (exempelvis vad gäller antalet hämtningsställen, flygplatser och typer av flygplan).

d) Dess kostnader för hämtning och leverans i Europa är för närvarande avsevärt högre än hos UPS och TNT.

23. Kommissionens slutsats var att FedEx utövar ett svagt konkurrenstryck på parterna på marknaden för internationella exprestjänster inom EES. Denna synpunkt delades av såväl kunder som övriga konkurrenter. FedEx kärnverksamhet rör leverans utanför EES. Detta bekräftades även vid kommissionens analys av UPS och FedEx interna databaser.

24. I konkurrensbedömningen beaktade kommissionen även FedEx pågående organiska expansionsplan, som syftar till att stärka infrastrukturen i nätverket och öka densitet och täckning samt till global inhemsk expansion. Det visade sig att den organiska expansionsplanen, beroende på vilket EES-land som granskades, sannolikt verkligen skulle hjälpa FedEx att attrahera ytterligare volymer till nätverkets ökade kapacitet och därmed indirekt öka konkurrenskraften på den internationella marknaden inom EES. Kommissionens slutsats var dock att FedEx trots detta under den närmaste framtiden skulle ligga steget efter parterna vad gäller marknadsposition.

25. Vad gäller DHL, bekräftade marknadsundersökningen att företaget utgör en stark och trovärdig aktör och en nära konkurrent till både UPS och TNT. Efter fusionen skulle konsumenterna därmed mötas av två mycket starka integratorer: DHL och den fusionerade enheten.

iii) *Skadeteori, konkurrenstryck och inträdeshinder*

26. Kommissionen utvärderade fusionens effekter på de olika nationella marknaderna eftersom fusionen skulle ha lett till en väsentligt ökad koncentration på marknaden och en stark kombinerad marknadsposition för parterna i många EES-länder samt ett minskat antal konkurrenter från fyra till tre (UPS/TNT, DHL och FedEx) eller till och med från tre till två (UPS/TNT och DHL) på en stor del av den.

27. Parterna kan, tillsammans med DHL, i praktiken anses vara nära konkurrenter på den internationella expressmarknaden inom EES medan alla andra företag, inklusive FedEx, anses erbjuda produkter som utgör mer avlägsna substitut till dem som erbjuds av UPS, TNT och DHL. Kommissionens slutsats var att parterna, som är nära konkurrenter, utan utjämnande faktorer skulle ha incitament att höja priserna efter fusionen. Slutsatsen i kommissionens priskoncentrationsanalys var att en prishöjning skulle ske i alla 29 EES-länder. UPS åsikt om prishöjningens storlek avvek från kommissionens uppfattning.

28. UPS hävdade att vissa kunder kunde utöva kundmakt genom att antingen byta till mindre krävande tjänster eller genom att byta till andra befintliga leverantörer. Detta kunde de enligt företaget också göra antingen genom att välja andra leverantörer för expressleveranser eller genom att flytta över volymer som inte kräver exprestjänster på andra leverantörer (multilokalisering). Detta kunde dock inte bekräftas under marknadsundersökningen.

29. Vad gäller inträdeshinder visade det sig att ett företag som träder in på marknaden skulle bli tvunget att skapa i) en avancerad IT-infrastruktur, ii) en sorteringsinfrastruktur i hela EES och iii) ett nätverk som säkerställer effektiva luft- och väganslutningar. Dessa hinder är höga och närmast omöjliga att övervinna, ens genom utlokalisering, vilket bevisas av att inget stort inträde har skett under de senaste 20 åren. Vad gäller utlokalisering av luftbroar visade kommissionens resultat att detta på grund av dubbel marginalisering och allmänt lägre tjänstekvalitet i praktiken inte är ett effektivt alternativ.

30. Med tanke på frånvaron av nya marknadsinträden och frånvaron av utjämnande köparmakt, eftersom till och med UPS största kundkonton står för mindre än [0–5] av dess totala försäljning, var kommissionens slutsats att höjningen, om den fusionerade enheten unilateralt skulle höja priserna på den internationella expressmarknaden inom EES med [5–10] till [10–20] procent, inte skulle skapa incitament för ytterligare inträde eller expansion inom de tidsramar som är relevanta vid bedömningen av denna koncentration, något som bekräftas av en stor majoritet av konkurrenterna.

iv) *Effektivitetsvinster*

31. Riktlinjerna för bedömning av horisontella koncentrationer anger en kumulativ uppsättning krav vid beaktande av effektivitetsvinster. Effektivitetsvinsterna måste vara till nytta för konsumenterna, koncentrationsspecifika och kontrollerbara. Enligt UPS förväntades fusionen ge upphov till betydande effektivitetsvinster genom kombinationen av UPS och TNT:s verksamheter. De lyfte fram betydande förväntade ekonomiska fördelar avseende densitet och täckning, förbättrad tjänstekvalitet samt transaktionseffektivitetsvinster genom kombinationen av deras kompletterande nätverk: UPS kunder skulle få tillgång till TNT:s omfattande europeiska väg- och fraktnätverk och TNT:s kunder skulle kunna utnyttja tillgången till UPS världsomspännande nätverk.

32. Enligt UPS analys skulle effektivitetsvinsterna ha gagnat kunderna, eftersom majoriteten av kostnadssynergierna var rörliga och fusions specifika då de inte kunde uppnås utan fullständig integration. För att visa att effektivitetsvinsterna ansågs kontrollerbara gav parterna tillgång till interna dokument med uppskattningar av effektivitetsvinsterna ett visst antal år efter genomförandet av fusionen, uppdelade i tre huvudområden: operativa effektivitetsvinster (omfattar kostnader för marktransporter) samt effektivitetsvinster inom luftnätverk och inom allmänna kostnader för ledning och administration, totalt 400–550 miljoner euro. Utifrån parternas uppskattningar skulle de totala inbesparingarna för internationella exprestjänster inom EES variera i de olika länderna.

33. Kommissionen medgav att effektivitetsvinsterna var fusions specifika, men kunde endast bekräfta kontrollerbarheten i kostnadsinbesparingarna relaterade till det europeiska luftnätverket och markhanteringen som skulle uppkomma under de första tre åren efter fusionens genomförande och uppgå till [...] miljoner euro för luftnätverkssynergier inom Europa respektive [...] miljoner euro för markhanteringen. Dessa inbesparingar fördelades land för land baserat på UPS volymer och kostnadsuppgifter per linje. För att uppskatta hur stor andel av ändringarna i rörliga kostnader som skulle överföras till konsumenterna, bedömde kommissionen det lämpligt att använda den förväntade effekten av de totala genomsnittliga kostnadsförändringarna i priset på internationella exprestjänster inom EES som tillhandahölls av parterna vid priskoncentrationsanalysen. Detta är sannolikt en underskattning av den faktiska överföringen av marginalkostnader.

34. Baserat på kommissionens beräkningar uppgick de totala inbesparingarna för internationella exprestjänster inom EES i de olika länderna till mellan [0–5] och [5–10] procent av priset.

35. UPS framhöll att transaktionen även skulle skapa effektivitetsvinster utanför marknaden. Kommissionens slutsats var dock att dessa inte kunde kontrolleras enligt erforderlig standard.

v) *Analys land för land*

36. Kommissionen bedömde fusionens sannolika effekter land för land utifrån fyra huvudfaktorer: marknadsstruktur, konkurrenternas expansionsplaner under kommande år och i synnerhet FedEx expansionsplaner, marknadsundersökningens resultat och prisseffekten med beaktande av effektivitetsvinster.

37. Slutsatsen i beslutet är att den föreslagna fusionen sannolikt skulle leda till betydande hinder för effektiv konkurrens på marknaderna för internationella exprestleveranser av mindre paket inom EES i följande 15 länder:

i) Bulgarien, ii) Tjeckien, iii) Danmark, iv) Estland, v) Finland, vi) Ungern, vii) Lettland, viii) Litauen, ix) Malta, x) Nederländerna, xi) Polen, xii) Rumänien, xiii) Slovakien, xiv) Slovenien och xv) Sverige enligt sammanfattningen i nedanstående stycken.

38. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar⁽¹⁾ i Bulgarien bli följande: UPS/TNT [30–40], DHL [50–60] och FedEx [5–10]. På grund av FedEx begränsade närvaro på marknaden, dess mycket låga geografiska täckningsgrad (avseende leveransort) och med tanke på interna dokument som avser expansionsplaner i Bulgarien, bedömdes företaget vid tidpunkten för beslutet och under den närmaste framtiden utöva ett begränsat konkurrenstryck på parterna.

39. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Bulgarien uppgå till mellan [5–10] och [5–10], medan den förväntade nettopriseffekten i Bulgarien, med beaktande av effektivitetsvinsterna, skulle ha varit positiv och uppgått till mellan [0–5] och [5–10].

40. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den bulgariska marknaden för internationella exprestleveranser av mindre paket inom EES.

41. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Tjeckien bli följande: UPS/TNT [50–60], DHL [40–50] och FedEx [5–10]. FedEx kännetecknas av en begränsad närvaro på marknaden, en lägre geografisk täckningsgrad (avseende leveransort) och längre transittider. Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expansionsplaner, drog kommissionen sammantaget slutsatsen att FedEx konkurrenstryck på parterna skulle förbli svagt under den närmaste framtiden.

⁽¹⁾ Kommissionen rekonstruerade integrerarnas marknadspositioner baserat på deras intäkter och endast utifrån integratorer för alla EES-länder.

42. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Tjeckien uppgå till mellan [0–5] och [0–5], och med beaktande av effektivitetsvinster skulle nettopriseffekten i Tjeckien ha varit positiv och uppgått till mellan [0–5] och [0–5].

43. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den tjeckiska marknaden för internationella expressleveranser av mindre paket inom EES.

44. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Danmark bli följande: UPS/TNT [50–60], DHL [40–50] och FedEx [5–10]. FedEx kännetecknas av en begränsad närvaro på marknaden, en aningen lägre geografisk täckningsgrad (avseende leveransort) och längre transittider. Utifrån FedEx organiska expansion i Danmark bedömdes det sannolikt att FedEx under den närmaste framtiden endast skulle se en begränsad ökning av marknadsandelen av internationella exprestjänster inom EES, med en resulterande marknadsandel på mindre än [5–10].

45. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Danmark uppgå till mellan [0–5] och [0–5], och med beaktande av effektivitetsvinster skulle nettopriseffekten i Danmark ha varit negativ och uppgått till mellan [0–5] och [0–5]. Även om effektivitetsvinster tycks vara större än prishöjningarna fanns en allvarlig risk att effektivitetsvinster i sig själva skulle ha varit otillräckliga för att uppväga fusionens totala negativa effekter. Fusionen skulle i praktiken ha eliminerat en viktig konkurrenskraft från den danska marknaden för internationella exprestjänster inom EES och begränsat möjligheterna att byta leverantör eftersom tillräcklig uppvägande köpmarknad saknades och nya inträden eller expansionsplaner inte bedömdes vara sannolika, komma tid och vara tillräckliga för att överväga eventuella negativa konkurrens effekter.

46. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den danska marknaden för internationella expressleveranser av mindre paket inom EES.

47. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Estland bli följande: UPS/TNT [40–50], DHL [50–60] och FedEx [0–5]. FedEx kännetecknas av en mycket begränsad närvaro på marknaden utan geografisk täckning (avseende leveransort). Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expansionsplaner, drog kommissionen sammantaget slutsatsen att FedEx konkurrenstryck på parterna skulle förbli svagt under den närmaste framtiden.

48. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Estland uppgå till mellan [5–10] och [5–10], och med beaktande av effektivitetsvinster skulle nettopriseffekten i Estland ha varit positiv och uppgått till mellan [0–5] och [0–5].

49. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den estländska marknaden för internationella expressleveranser av mindre paket inom EES.

50. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Finland bli följande: UPS/TNT [30–40], DHL [60–70] och FedEx [0–5]. FedEx kännetecknas av en mycket begränsad närvaro på marknaden och lägre geografisk täckningsgrad (avseende leveransort). Än mer slående är att FedEx inte erbjuder premiumtjänster, dvs. leverans efterföljande morgon till Sverige, Norge och Danmark, vilket är intilliggande länder. Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expansionsplaner, drog kommissionen sammantaget slutsatsen att det var osannolikt att FedEx position under överskådlig framtid skulle ändras i en sådan omfattning att det skulle uppväga fusionens negativa effekter på konkurrensen.

51. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Finland uppgå till mellan [5–10] och [5–10], och med beaktande av effektivitetsvinster skulle nettopriseffekten i Finland ha förblivit positiv och uppgått till mellan [0–5] och [0–5] trots de förväntade kostnadsinbesparingarna.

52. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den finländska marknaden för internationella expressleveranser av mindre paket inom EES.

53. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Ungern bli följande: UPS/TNT [40–50], DHL [30–40] och FedEx [10–20]. FedEx har en avsevärt mindre marknadsandel än var och en av de övriga tre integrerarna och en lägre geografisk täckningsgrad (avseende leveransort). Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expensionsplaner, drog kommissionen sammantaget slutsatsen att FedEx konkurrenstryck på parterna skulle förbli begränsat under den närmaste framtiden.

54. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Ungern uppgå till mellan [0–5] och [0–5], och med beaktande av effektivitetsvinsterna skulle nettopriseffekten i Ungern därför ha uppgått till mellan [0–5] och [0–5]. Den kvantitativa analysen ger ett tvetydigt resultat i Ungern eftersom nettoeffekten förutspås som en liten prissänkning eller en liten prisökning.

55. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den ungerska marknaden för internationella expressleveranser av mindre paket inom EES.

56. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Lettland bli följande: UPS/TNT [40–50], DHL [40–50] och FedEx [5–10]. FedEx kan anses vara en svagare aktör inom internationella expressleveranser inom EES från Lettland, jämfört med övriga integratorer på grund av företagets begränsade närvaro på marknaden och mycket lägre geografisk täckningsgrad (avseende leveransort). Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expensionsplaner, drog kommissionen sammantaget slutsatsen att FedEx konkurrenstryck på parterna skulle förbli begränsat under den närmaste framtiden.

57. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Estland uppgå till mellan [5–10] och [5–10], och med beaktande av effektivitetsvinsterna skulle den förväntade nettopriseffekten i Lettland ha varit positiv och betydande och uppgått till mellan [0–5] och [5–10].

58. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den lettiska marknaden för internationella expressleveranser av mindre paket inom EES.

59. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Litauen bli följande: UPS/TNT [50–60], DHL [40–50] och FedEx [0–5]. FedEx kännetecknas av en mycket begränsad närvaro på marknaden utan geografisk täckning (avseende leveransort). Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expensionsplaner, drog kommissionen sammantaget slutsatsen att FedEx konkurrenstryck på parterna skulle förbli begränsat under den närmaste framtiden.

60. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Litauen uppgå till mellan [5–10] och [5–10], och med beaktande av effektivitetsvinsterna skulle nettopriseffekten i Litauen ha varit positiv och betydande, och uppgått till mellan [0–5] och [5–10].

61. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den litauiska marknaden för internationella expressleveranser av mindre paket inom EES.

62. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Malta bli följande: UPS/TNT [40–50], DHL [50–60] och FedEx [0–5]. Marknadsundersökningens resultat bekräftade att FedEx utgör den svagaste integratorn vad gäller internationella exprestjänster inom EES. Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expensionsplaner, drog kommissionen slutsatsen att FedEx konkurrenstryck på parterna skulle förbli svagt under den närmaste framtiden.

63. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Malta uppgå till mellan [5–10] och [10–20], och med beaktande av effektivitetsvinsterna skulle den förväntade nettopriseffekten i Malta ha varit positiv och uppgått till mellan [5–10] och [5–10].

64. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den maltesiska marknaden för internationella expressleveranser av mindre paket inom EES.

65. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Nederländerna bli följande: UPS/TNT [50–60], DHL [40–50] och FedEx [5–10]. Alla integratorer har 100 procent geografisk täckningsgrad (avseende leveransort). Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expansionsplaner, drog kommissionen sammantaget slutsatsen att FedEx konkurrenstryck på parterna skulle förbli begränsat under den närmaste framtiden.

66. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Nederländerna uppgå till mellan [0–5] och [0–5], och med beaktande av effektivitetsvinsterna skulle den förväntade nettopriseeffekten i Nederländerna ha varit negativ och uppgått till mellan [0–5] och [0–5]. Kvantifieringen av fusionens nettoeffekter gavs emellertid lägre tyngd eftersom modellen inte kunde återge den nederländska marknadens särdrag, då den förväntade priseffekten återspeglar faktumet att FedEx täckning i Nederländerna är komplett (alla fyra integratorer har alltså 100 procents täckning). Kommissionen observerade att uppgifterna om täckning och marknadsandelar är särskilt inkonsekventa i Nederländerna. FedEx har 100 procents täckning, men mycket begränsade intäkter.

67. Kommissionens slutsats var att fusionen sannolikt skulle ha eliminerat en viktig konkurrenskraft på den nederländska marknaden för internationella exprestjänster inom EES där FedEx inte utövar effektivt konkurrenstryck på parterna och begränsat möjligheterna att byta leverantör eftersom tillräcklig uppvägande köparmakt saknades och nya inträden eller expansionsplaner inte bedömdes vara sannolika, komma tid och vara tillräckliga för att överväga eventuella negativa konkurrens effekter.

68. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den nederländska marknaden för internationella expresseleveranser av mindre paket inom EES.

69. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Polen bli följande: UPS/TNT [40–50], DHL [40–50] och FedEx [5–10]. FedEx kännetecknas av en begränsad närvaro på marknaden, med en aningen lägre geografisk täckningsgrad (avseende leveransort) och anses därmed utöva ett begränsat konkurrenstryck på parterna. FedEx nyligen genomförda förvärv av Opak skulle tillåta FedEx att öka den inhemska närvaron i Polen, men ökar inte volymen vad gäller internationella exprestjänster inom EES och inhemska exprestjänster. Sammantaget drog kommissionen slutsatsen att FedEx därför sannolikt inte kommer att bli en avsevärt starkare konkurrenskraft på denna marknad under den närmaste framtiden.

70. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Polen uppgå till mellan [0–5] och [5–10], och med beaktande av effektivitetsvinsterna skulle nettopriseffekten i Polen ha varit positiv och uppgått till mellan [0–5] och [0–5].

71. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den polska marknaden för internationella expresseleveranser av mindre paket inom EES.

72. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Rumänien bli följande: UPS/TNT [40–50], DHL [50–60] och FedEx [0–5]. FedEx kännetecknas av en mycket begränsad närvaro på marknaden och en mycket lägre geografisk täckningsgrad (avseende leveransort). Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expansionsplaner, drog kommissionen sammantaget slutsatsen att FedEx konkurrenstryck på parterna skulle förbli svagt under den närmaste framtiden.

73. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Estland uppgå till mellan [5–10] och [5–10], och med beaktande av effektivitetsvinsterna skulle nettopriseffekten i Rumänien ha varit positiv och uppgått till mellan [0–5] och [5–10].

74. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den rumänska marknaden för internationella expresseleveranser av mindre paket inom EES.

75. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Slovakien bli följande: UPS/TNT [40–50], DHL [40–50] och FedEx [5–10]. FedEx kännetecknas av en begränsad närvaro på marknaden och en mycket lägre geografisk täckningsgrad (avseende leveransort). Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expansionsplaner, drog kommissionen sammantaget slutsatsen att FedEx konkurrenstryck på parterna skulle förbli svagt under den närmaste framtiden.

76. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Slovakien uppgå till mellan [0–5] och [5–10], och med beaktande av effektivitetsvinsterna skulle nettopriseffekten i Slovakien ha varit positiv och uppgått till mellan [0–5] och [0–5].

77. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den slovakiska marknaden för internationella expressleveranser av mindre paket inom EES.

78. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Slovenien bli följande: UPS/TNT [30–40], DHL [60–70] och FedEx [0–5]. FedEx kännetecknas av en mycket begränsad närvaro på marknaden utan geografisk täckning (avseende leveransort). Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expansionsplaner, drog kommissionen sammantaget slutsatsen att FedEx konkurrenstryck på parterna skulle förbli begränsat under den närmaste framtiden.

79. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Slovenien uppgå till mellan [5–10] och [5–10], och med beaktande av effektivitetsvinsterna skulle nettopriseffekten i Slovenien ha varit positiv och uppgått till mellan [0–5] och [0–5].

80. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den slovenska marknaden för internationella expressleveranser av mindre paket inom EES.

81. Efter transaktionen uppskattades integrerarnas marknadsandelar i Sverige bli följande: UPS/TNT [40–50], DHL [50–60] och FedEx [0–5]. FedEx kännetecknas av en mycket begränsad närvaro på marknaden och en lägre geografisk täckningsgrad (avseende leveransort) än UPS och DHL. Med tanke på interna dokument från FedEx avseende expansionsplaner, drog kommissionen sammantaget slutsatsen att FedEx konkurrenstryck på parterna skulle förbli svagare under den närmaste framtiden.

82. Enligt kommissionens priskoncentrationsanalys skulle prishöjningen på linjer med ursprung i Sverige uppgå till mellan [5–10] och [5–10], och med beaktande av effektivitetsvinsterna skulle nettopriseffekten i Sverige ha varit positiv och uppgått till mellan [0–5] och [0–5].

83. Därför drog kommissionen slutsatsen att fusionen sannolikt skulle ha lett till betydande hinder för effektiv konkurrens på den svenska marknaden för internationella expressleveranser av mindre paket inom EES.

V. ÅTAGANDEN

1. Beskrivning av åtaganden

84. UPS har lämnat in tre samlingar av åtaganden: i) den 29 november 2012, ii) den 16 december 2012 och iii) den 3 januari 2013.

85. De tre åtgärds paketerna hade, i olika omfattning, en strukturell och en beteendemässig dimension:

— En desinvesteringsåtgärd: försäljning av TNT:s dotterbolag i 17 länder till en enskild köpare.⁽¹⁾

— En åtkomståtgärd: åtagande från UPS att ge tillgång till sitt luftnätverk inom Europa från och till åtgärds länderna.

⁽¹⁾ i) Bulgarien, ii) Tjeckien, iii) Danmark, iv) Estland, v) Finland, vi) Ungern, vii) Lettland, viii) Litauen, ix) Malta, x) Nederländerna, xi) Polen, (xii) Rumänien, xiii) Slovakien, xiv) Slovenien och xv) Sverige. I den andra uppsättningen inkluderade åtgärden även Spanien och Portugal.

86. Genom desinvesteringen skulle överlappningar i åtgärdsländerna elimineras.
87. Ingen av marknadsaktörerna som tillfrågades avseende åtagandena av den 29 november 2012 och åtagandena av den 16 december 2012 sade sig vara intresserad av den desinvesterade verksamheten som helhet, med undantag för La Poste/DPD.
88. Till följd av det andra marknadstestet presenterade UPS en till uppsättning åtaganden den 3 januari 2013 i ett försök att tillmötesgå särskilda behov hos La Poste/DPD.

2. Bedömning av åtaganden

89. Kommissionens övergripande slutsats var att de föreslagna åtagandena sannolikt inte skulle eliminera de konkurrensproblem som tagits upp i meddelandet om invändningar. Å ena sidan kunde UPS inte erbjuda någon lösning där problemet skulle lösas innan transaktionen genomfördes eller där köpet skulle göras på förhand, å den andra ansågs åtagandena i kombination med affärsplanen hos den enda intresserade köparen, La Poste/DPD, inte tillräckligt långtgående för att undanröja kommissionens tvivel. I detta avseende kvarstod fortfarande följande problem efter det tredje paketet:

i) Tidsplanen för slutförandet av desinvesteringsförfarandet

90. Det skulle vara nödvändigt för La Poste/DPD att förhandla fram *bland annat* ett aktieköpsavtal med UPS, men La Poste/DPD uppgav själva att deras företagsbesiktning kunde ta avsevärt längre än UPS uppskattningar.

ii) Lämpligheten hos La Poste/DPD som köpare av den desinvesterade verksamheten

91. La Poste/DPD gav inga bevis för att de hade utvärderat lönsamheten i de förvärvade internationella exprestjänsterna inom EES i ljuset av de jämförelsevis små volymerna och nödvändiga investeringar i leveransländer som inte utgjorde åtgärdsländer. La Poste/DPD hade i stället bedömt den övergripande lönsamheten i de desinvesterade TNT-dotterbolagen som helhet, per grupp av länder. Av affärsplanen framgick att La Poste/DPD helt saknade exakta ekonomiska uppgifter avseende lönsamheten i den internationella expresseverksamheten inom EES.

92. La Poste/DPD uppgav vidare att företaget inte hade för avsikt att förvärva, leasa eller hyra flygplan när avtalet med UPS löpte ut, trots sin tidigare negativa åsikt om möjligheten att verka effektivt i det internationella luftburna expressesegmentet inom EES baserat på utlokalisering. Detta ökade ovannämnda tvivel avsevärt med avseende på den period som skulle ha följt efter det att avtalet om tillgång till UPS luftnätverk löpt ut.

93. Till följd av detta räckte inte bevisen för att kommissionen skulle kunna fastslå att La Poste/DPD sannolikt skulle ha utvecklat ett nätverk med kapacitet att hantera internationella expresseleveranser inom EES i hela EES lika effektivt som en integrator om åtagandena av den 3 januari 2013 skulle genomföras.

VI. SLUTSATS

94. Av ovan nämnda skäl är slutsatsen att den föreslagna transaktionen varigenom United Parcel Service Inc. skulle förvärva egen kontroll över TNT Express NV enligt betydelsen i artikel 3.1 b i förordning (EG) nr 139/2004 förklarar vara oförenlig med den inre marknaden och EES-avtalet.
