Zusammenfassung des Beschlusses der Kommission

vom 8. Januar 2016

zur Feststellung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen

(Sache M.7630 — FedEx/TNT Express)

(Bekanntgegeben unter Aktenzeichen C(2015) 9826)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2016/C 450/09)

Am 8. Januar 2016 hat die Kommission in einem Fusionskontrollverfahren einen Beschluss nach der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1]*, insbesondere nach Artikel 8 Absatz 1, erlassen. Eine nichtvertrauliche Fassung des vollständigen Wortlauts des Beschlusses kann in der verbindlichen Sprachfassung der Wettbewerbssache auf der Website der Generaldirektion Wettbewerb unter der folgenden Adresse abgerufen werden: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.*

I. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN

(1) FedEx Corporation (im Folgenden „FedEx", USA) bietet Kunden und Unternehmen auf der ganzen Welt eine breite Palette an Geschäftsdienstleistungen sowie Dienstleistungen in den Bereichen Beförderung und elektronischer Handel an. Der zentrale Luftverkehrsknotenpunkt des EWR-Netzes von FedEx befindet sich Paris. TNT Express NV (im Folgenden „TNT", Niederlande) ist in den Geschäftsbereichen Versand kleiner Pakete und Frachttransporte tätig. Der zentrale Luftverkehrsknotenpunkt des europäischen Netzes von TNT befindet sich in Lüttich, Belgien.

II. DER ZUSAMMENSCHLUSS und DIE UNIONSWEITE BEDEUTUNG

(2) Am 7. April 2015 gaben FedEx und TNT (im Folgenden „Beteiligten" oder das „zusammengeschlossene Unternehmen") ihre bedingte Vereinbarung bekannt, derzufolge FedEx ein öffentliches Angebot über alle ausgegebenen und im Umlauf befindlichen Anteile am Kapital von TNT abgeben wird, mit dem Ziel, dass FedEx die Kontrolle über TNT erlangt (im Folgenden die „Transaktion").

(3) Die Transaktion umfasst die Übernahme der alleinigen Kontrolle über TNT durch FedEx und stellt einen Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 (im Folgenden „Fusionskontrollverordnung") dar. Sie ist gemäß Artikel 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung von unionsweiter Bedeutung.

III. VERFAHREN

(4) Am 26. Juni 2015 wurde die Transaktion gemäß Artikel 4 der Fusionskontrollverordnung förmlich bei der Kommission zur Genehmigung angemeldet.

(5) Am 31. Juli 2015 stellte die Kommission fest, dass die Transaktion Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich ihrer Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt gibt, und erließ einen Beschluss zur Einleitung eines Verfahrens nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung (im Folgenden „Einleitungsbeschluss").

(6) Am 12. August 2015 legten die Beteiligten ihre schriftliche Stellungnahme zum Einleitungsbeschluss vor, und am selben Tag wurde auf Antrag der Beteiligten die Frist für den Erlass eines abschließenden Beschlusses in der Sache nach Artikel 10 Absatz 3 zweiter Unterabsatz der Fusionskontrollverordnung um 20 Arbeitstage verlängert.

(7) UPS wurde im Rahmen eines Beschlusses des Anhörungsbeauftragten vom 21. Oktober 2015 als betroffener Dritter gemäß Artikel 18 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung anerkannt.

(8) Bei der eingehenden Prüfung konnten die im Einleitungsbeschluss vorläufig festgestellten wettbewerbsrechtlichen Bedenken ausgeräumt werden. Es wurde keine Mitteilung der Beschwerdepunkte angenommen.

(9) Der Beschlussentwurf wurde in der Sitzung des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen vom 11. Dezember 2015 mit den Mitgliedstaaten erörtert; der Ausschuss gab eine befürwortende Stellungnahme ab. Auch der Anhörungsbeauftragte gab am 18. Dezember 2015 eine befürwortende Stellungnahme zum Verfahren ab.

(10) Am 8. Januar 2016 erließ die Kommission gemäß Artikel 8 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung einen Beschluss zur Feststellung der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen (im Folgenden der „Beschluss").

[1] ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

IV. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. Einleitung

(11) Der Beschluss konzentriert sich auf den Markt für die Zustellung von kleinen Paketen. Potenzielle Überschneidungen zwischen den Tätigkeiten der Beteiligten in den Bereichen Frachttransporte und Speditionsdienste führen nicht dazu, dass Märkte als betroffen einzustufen sind.

(12) Sowohl FedEx als auch TNT bieten Versanddienste für kleine Pakete innerhalb des EWR und vom EWR in Bestimmungsländer außerhalb des EWR an. Beide sind sogenannte Integratoren, d. h. sie haben vollständige operative Kontrolle über alle Transportmittel, eine ausreichende geografische Abdeckung auf globaler Ebene, ein Nabe-Speiche-Betriebsmodell, ein eigenes IT-Netz und den Ruf, kleine Pakete zuverlässig und zeitgerecht zu liefern (sogenannte End-to-end-Glaubwürdigkeit). Die beiden anderen Integratoren sind DHL und UPS.

B. Die relevanten Märkte

Sachlich relevante Märkte

(13) Im Einklang mit der bisherigen Entscheidungspraxis der Kommission [1] umfasst der sachlich relevante Markt für den Versand kleiner Pakete Lieferungen mit einem Gewicht von unter 31,5 kg. Die Kommission trifft eine Unterscheidung danach, ob die in einem EWR-Land abgeholten Pakete in demselben Land ausgeliefert werden (Märkte für nationale Lieferdienste), ob sie in ein anderes EWR-Land geliefert werden (Märkte für EWR-interne internationale Lieferdienste) oder in ein Land außerhalb des EWR (Märkte für EWR-externe internationale Lieferdienste).

(14) In früheren Fällen, insbesondere bei der Bewertung von EWR-internen internationalen Lieferdiensten, hat die Kommission auch einen Markt für Expresslieferdienste (Verpflichtung zur Zustellung am nächsten Tag) identifiziert, der von dem Markt für Standardlieferungen (mit einer verzögerten Zustellungsverpflichtung) abgegrenzt werden muss [2]. Diese Schlussfolgerung beruhte unter anderem auf der Tatsache, dass die beiden Arten von Dienstleistungen mithilfe verschiedener Infrastrukturen erbracht werden, dass eine bedeutende Kundenanzahl von Expresslieferungen abhängig ist und dass Expresslieferdienste erheblich teurer sind.

(15) Im vorliegenden Fall hat die Kommission die Erbringung von EWR-externen internationalen Lieferdiensten angesichts der erheblichen Überschneidungen zwischen den Beteiligten erstmals umfassend untersucht.

(16) Was die Integratoren angeht, greifen sowohl EWR-externe Expresslieferdienste (d. h. der schnellstmögliche garantierte Lieferdienst) als auch EWR-externe Standardlieferdienste (d. h. Lieferung zu einem späteren Zeitpunkt, aber dennoch höchst zuverlässig und auf den Tag genau) auf ihrem Weg zu den verschiedenen außereuropäischen Zielen im Wesentlichen auf dasselbe Netz und dieselbe Lieferkette zurück (einschließlich Sortierung in Luftverkehrsknotenpunkten, so genannten „Air-hubs", Langstreckenflüge und Zollabfertigung). Alle Integratoren stehen überdies in unmittelbarem Wettbewerb um beide Arten von Diensten und es gab Hinweise darauf, dass sich die Preise für EWR-externe Express- und Standardlieferdienste aneinander annähern, was nicht im Widerspruch dazu steht, dass beide Dienste dem gleichen Markt angehören. Daher vertrat die Kommission die Auffassung, dass Express- und Standarddienste Teilbereiche desselben Marktes für EWR-externe Lieferdienste sind.

(17) Was den Bestimmungsort der Lieferung angeht, bewertet die Kommission die Auswirkungen der Transaktion sowohl auf weltweiter Basis als auch unter Berücksichtigung bedeutender Handelsstrecken (Nordamerika, Naher Osten, Mittel- und Südamerika, asiatisch-pazifischer Raum, Afrika und restliches Europa).

Räumlich relevante Märkte

(18) Was den räumlichen Markt angeht, das heißt den Ausgangspunkt der Lieferung, kam die Kommission übereinstimmend mit dem Beschluss im UPS/TNT-Fall zum Schluss, dass der Markt für EWR-interne internationale Expresslieferdienste national abzugrenzen ist. Die Beurteilung der Auswirkung der Transaktion wurde für die Märkte für EWR-externe Lieferdienste für kleine Pakete auch auf nationaler Ebene vorgenommen. Angesichts der Netzwerkeigenschaften des Wirtschaftszweiges und der entscheidenden Rolle, die Luftnetzen bei interkontinentalen Lieferungen zukommt, umfasste die wettbewerbsrechtliche Würdigung der Auswirkungen auf EWR-externe Lieferdienste für kleine Pakete jedoch auch die EWR-Ebene.

1. *EWR-interne Lieferdienste für kleine Pakete*

(19) EWR-interne internationale Expresslieferdienste für kleine Pakete stellen einen vernetzten Wirtschaftszweig dar, der eine Präsenz in allen EWR-Ländern erfordert. Die erforderliche Präsenz erfordert wiederum Investitionen in die Infrastruktur entlang der gesamten Wertschöpfungskette (von der Abholung, Sortierung und den Linien-Verbindungen bis zu den Knotenpunkten, dem Luftnetz, den Flugzeugen und der Auslieferung). Die Integratoren haben die größte Kontrolle über ihr Netz und sind die einzigen Anbieter mit einem nahtlosen Expressliefernetz, das alle EWR-Länder abdeckt. Die Kommission bewertete die wettbewerblichen Stärken der einzelnen Wettbewerbergruppen der Beteiligten in den EWR-internen internationalen Expressliefermärkten. Übereinstimmend mit den Ergebnissen der Marktuntersuchung gelangte die Kommission zu dem Ergebnis, dass nicht-integrierte Anbieter von Lieferdiensten

[1] Vgl. z. B. Beschluss der Kommission vom 30. Januar 2013 in der Sache M.6570 — UPS/TNT Express (im Folgenden „UPS/TNT"), Erwägungsgrund 164.

[2] Vgl. unter anderem UPS/TNT, Erwägungsgrund 219.

für kleine Pakete allgemein einen schwachen Wettbewerbsdruck auf die Beteiligten ausüben. Die Kommission hat daher einen konservativen Ansatz gewählt und die wettbewerbsrechtliche Würdigung der Auswirkungen der Transaktion auf internationale Lieferdienste für EWR-interne Expresspakete in den verschiedenen EWR-Ländern auf den Wettbewerbsdruck beschränkt, den die vier Integratoren aufeinander ausüben.

a) Die Marktposition des zusammengeschlossenen Unternehmens auf den Märkten für internationale Expresslieferdienste innerhalb des EWR wäre moderat

(20) Angesichts der inhärenten Grenzen der von FedEx eingereichten Marktanteilsdaten für den Zweck der wettbewerblichen Würdigung in dieser Sache und im Einklang mit dem Ansatz der Kommission im UPS/TNT-Fall, nahm die Kommission eine Marktrekonstruktion vor. Auf EWR-Ebene hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von weniger als 30 %. Das zusammengeschlossene Unternehmen wäre nach wie vor der schwächste der drei verbleibenden Integratoren und damit die Nummer drei nach DHL und UPS. Auf nationaler Ebene würde FedEx nach dem Zusammenschluss und auf den Umsatzzahlen von 2014 basierend auf keinem Markt über einen Umsatzanteil von mehr als 40 % verfügen. FedEx wäre weiterhin in keinem der 30 untersuchten EWR-Länder der umsatzstärkste Anbieter ([1]).

b) Unter den Integratoren sind FedEx und TNT keine besonders engen Wettbewerber in Bezug auf EWR-interne internationale Expresslieferdienste

(21) Obgleich sowohl FedEx als auch TNT Integratoren sind und miteinander auf dem Gebiet der internationalen Expressdienstleistungen innerhalb des EWR auf den 30 nationalen Märkten im EWR konkurrieren, kam die Kommission zu dem Schluss, dass die beiden Unternehmen nicht in besonders engem Wettbewerb zueinander stehen.

(22) Auf der einen Seite konzentriert sich FedEx auf Kunden mit beträchtlichen EWR-externen Lieferanforderungen. Der Großteil der Einnahmen von FedEx im Bereich EWR-interne internationale Expresslieferdienste wird mit Kunden erwirtschaftet, die auch EWR-externe Lieferdienste von FedEx in Anspruch nehmen. FedEx' Schwerpunkt auf Abnehmer von EWR-internen internationalen Lieferdiensten mit erheblichen EWR-externen Lieferbedürfnissen erklärt sich durch die begrenzte Fähigkeit des Unternehmens, erfolgreich um Kunden zu werben, die ausschließlich innerhalb des EWR Expresspakete versenden oder daneben auch nationale Standarddienste oder EWR-interne internationale Standarddienste vom selben Anbieter in Anspruch nehmen möchten. Diese Einschränkungen ergeben sich aus FedEx' schwächerem EWR-weitem Netz. Aufgrund dieses schwachen Netzes hat FedEx eine geringere geografische Abdeckung für die verschiedenen Expressdienste, eine gewisse Schwäche, was Standarddienste und nationale Dienste in größerem Umfang angeht und eine höhere Kostengrundlage aufgrund niedrigerer Größenvorteile und Dichte. Dies macht FedEx erheblich weniger wettbewerbsfähig, was internationale EWR-interne Expresslieferdienste angeht. Dies wiederum führt zu einer schwachen Marktposition gegenüber TNT und den beiden anderen Integratoren und steht im Einklang mit FedEx' Geschäftsschwerpunkt auf EWR-externen Lieferungen.

(23) TNT auf der anderen Seite hat seinen Schwerpunkt auf Kunden, die nur EWR-interne internationale Expresslieferbedürfnisse oder auch nationale und/oder Standardlieferbedürfnisse haben. Im Gegensatz zu FedEx hat TNT eine umfangreiche europaweite Präsenz auf der Straße und eine effizientere luftgestützte Präsenz im EWR und einen höheren Anteil von Einnahmen in den nationalen und Standardsegmenten. Ein begrenzter Anteil der Einnahmen von TNT wird mit Kunden erwirtschaftet, die EWR-externe Lieferbedürfnisse haben. TNTs Verkaufszahlen zeigen, dass ein Großteil von TNTs Einnahmen im EWR-internen Expressgeschäft mit Kunden generiert werden, die auch TNTs nationale Lieferdienste und/oder EWR-interne Standardlieferdienste in Anspruch nehmen. Dagegen war TNT weniger erfolgreich, was Kunden von EWR-internen internationalen Expresslieferdiensten angeht, die auch EWR-externe internationale Lieferdienste nachfragen.

(24) Auch die internen Dokumente der Beteiligten bestätigten, dass sie einander nicht als besonders enge Wettbewerber ansehen. Darüber hinaus vertritt auch eine deutliche Mehrheit der Kunden der Beteiligten die Ansicht, dass die Beteiligten keine besonders engen Wettbewerber sind (z. B. in Bezug auf Preise, Auswahl und Qualität der Dienste, Verlässlichkeit, geografische Reichweite, Track & Trace-Optionen usw.). Ferner sehen Kunden FedEx auf den Märkten für EWR-interne internationale Expresslieferdienste als schwächer als die drei anderen Integratoren an.

(25) Außerdem bestätigte auch die von den Beteiligten vorgelegte Bieteranalyse trotz einiger Vorbehalte bezüglich ihrer Zuverlässigkeit, dass FedEx ein schwächerer Wettbewerber von TNT ist als DHL und UPS.

c) Der Zusammenschluss würde keine wichtige Wettbewerbskraft beseitigen

(26) Die Kommission war der Auffassung, dass TNT keine spezifischen Eigenschaften hat, die das Unternehmen in die Lage versetzen, einen erheblichen Wettbewerbsdruck auf die anderen Integratoren auszuüben, sodass es nach dem Zusammenschluss zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs kommen würde. Erstens ist TNTs Kostenposition bezüglich des EWR-internen internationalen Expressgeschäftes nicht günstiger als die von DHL und UPS. Zweitens ist es TNT in den letzten Jahren nicht gelungen, seine Marktposition zu Lasten der anderen Integratoren auszubauen. Drittens konnte die Kommission empirisch feststellen, dass TNT nicht als aggressiver Preisführer auf dem Markt für EWR-interne internationale Expressdienstleistungen angesehen werden kann. Viertens hat sich TNT in den letzten Jahren nicht auf bedeutende Investitionen in sein Netz, sondern auf die Konsolidierung seiner Dienste konzentriert. Folglich kann es in Bezug auf die Ausweitung des Netzes in den letzten Jahren nicht als Innovator bezeichnet werden.

([1]) Es gibt 31 EWR-Länder. Die Beteiligten konnten jedoch keine Daten für Liechtenstein vorlegen.

d) DHL und UPS wären nach dem Zusammenschluss in der Lage, Wettbewerbsdruck auf das neue Unternehmen ausüben

(27) Obgleich es nach dem Zusammenschluss nicht-integrierte Anbieter von EWR-weiten internationalen Expressdiensten gäbe, die je nach nationalem Markt einen gewissen Wettbewerbsdruck auf das zusammengeschlossene Unternehmen ausüben würden (insbesondere Anbieter mit Präsenz auf der Straße und einem großen Netz wie DPD und GLS), wählte die Kommission einen konservativen Ansatz und beschränkte sich in ihrer Analyse der Frage, ob die Wettbewerber dem zusammengeschlossenen Unternehmen eine disziplinierende Wirkung auf die Preise entgegensetzen könnten, auf DHL und UPS.

(28) Erstens wäre das zusammengeschlossene Unternehmen zwei starken und leistungsfähigen Wettbewerbern ausgesetzt. Auf der Grundlage der Ergebnisse der Marktrekonstruktion der Kommission wird DHL Marktführer bleiben, gefolgt von UPS. Auf die Frage, ob nach dem Zusammenschluss ausreichend realistische Alternativen für ihre EWR-internen internationalen Expresslieferungen zur Verfügung stehen würden, gab die überwiegende Mehrheit der Kunden an, dies sei der Fall. DHL und UPS wurden als realistische Alternativen zu dem zusammengeschlossenen Unternehmen genannt.

(29) Zweitens kann der Kunde sich gegen eine hypothetische Preiserhöhung durch das zusammengeschlossene Unternehmen wehren, indem er zu einem anderen Anbieter wechselt. Die deutliche Mehrheit der Kunden EWR-interner internationaler Expresslieferdienste erwerben diese Dienste von verschiedenen Anbietern. Ferner ist der Wechsel des Anbieters unkompliziert.

(30) Drittens könnten DHL und UPS im Falle einer hypothetischen Preiserhöhung durch das zusammengeschlossene Unternehmen ihr Angebot ohne größeren Aufwand ausweiten und dadurch zusätzliche Nachfrage befriedigen, ohne wesentliche zusätzliche Kosten auf sich zu ziehen.

e) Eine deutliche Mehrheit der Kunden hat keine Bedenken hinsichtlich der Transaktion geäußert

(31) Die überwiegende Mehrheit der Kunden, die bei der Marktuntersuchung der Kommission in der ersten und zweiten Phase des Verfahrens befragt wurden, hat sich neutral oder sogar positiv geäußert, was die Gesamtauswirkungen der Transaktion auf den Markt für internationale EWR-interne Expressdienste angeht.

f) Die Preiskonzentrationsanalyse ist ergebnislos geblieben

(32) Um vollständige Kohärenz mit der quantitativen Analyse herzustellen, die im Beschluss im UPS/TNT-Fall durchgeführt wurde, führte die Kommission die Preiskonzentrationsanalyse durch, um die möglichen preislichen Auswirkungen des Zusammenschlusses auf FedEx' Preise, und wiederum auf TNTs Preise zu bewerten. Die Kommission kam zu dem Schluss, dass die in dem Modell geschätzten Preissteigerungen nicht statistisch signifikant waren. Daher konnten die Ergebnisse der Preiskonzentrationsanalyse nicht zuverlässig als Beweis für oder gegen eine erhebliche Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs verwendet werden.

g) Die Transaktion würde zu Effizienzgewinnen führen

(33) FedEx trägt vor, aus der Transaktion würden sich erhebliche Effizienzgewinne ergeben, insbesondere aus der Eingliederung der relativ ineffizienten europäischen Geschäfte von FedEx in das Netz von TNT. Die Hauptkategorien an Effizienzgewinnen, die sich auf EWR-interne Expresslieferdienste auswirken, waren Kosteneinsparungen bei der Abholung und Auslieferung sowie beim Luftnetz. Auf Grundlage der ihr übermittelten Informationen kam die Kommission zu dem Schluss, dass ein Teil der Kosteneinsparungen bei der Abholung und Auslieferung sowie ein Teil der Kosteneinsparungen beim Luftnetz (nach der Zollkontrolle) als relevante, auf den Zusammenschluss zurückzuführende Effizienzgewinne einzustufen sind, welche durch weniger wettbewerbsbeschränkende Alternativen nicht in ähnlichem Ausmaß erzielt werden könnten. Der Zeitrahmen für die Umsetzung der identifizierten Effizienzgewinne wurde auf drei Jahre geschätzt. Selbst wenn die Ergebnisse der Preiskonzentrationsanalyse der Kommission statistisch signifikant gewesen wären, hätten die mit der Transaktion verbundenen Effizienzgewinne bei Abholung und Zustellung die geschätzten Preiserhöhungen für FedEx-Kunden auf jedem der nationalen Märkte im Bereich der EWR-internen internationalen Expresslieferdienste mehr als aufgehoben.

h) Schlussfolgerung

(34) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die Transaktion auf keinem der 30 nationalen Märkte im Bereich der EWR-internen internationalen Expresslieferdienste den wirksamen Wettbewerb wesentlich beeinträchtigen würde.

2. *EWR-externe Lieferdienste für kleine Pakete: Allgemeine Würdigung*

(35) Verschiedene Anbieter bieten EWR-externe Lieferdienste an. Dazu gehören die vier Integratoren, nationale Postunternehmen, Speditionen sowie andere Kurierdienste. Ähnlich wie beim EWR-internen Expressgeschäft handelt es sich beim EWR-externen Expressgeschäft um eine Netzindustrie, die Infrastrukturinvestitionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette und eine Präsenz der Anbieter in allen EWR-Ländern und auf allen bedeutenden Welthandelsstrecken, d. h. in Nordamerika, Mittel- und Südamerika, Afrika, im asiatisch-pazifischen Raum, im Nahen Osten und im Rest Europas, erfordert. Da die Integratoren die größte Kontrolle über ihr Netz haben und die einzigen Anbieter mit einem nahtlosen Expressliefernetz sind, das alle EWR-Länder abdeckt, üben nicht-integrierte Anbieter nur beschränkt Wettbewerbsdruck auf Integratoren aus. Aus diesem Grund hat die Kommission ähnlich wie beim

EWR-internen Expressgeschäft die Beurteilung der Auswirkungen der Transaktion auf der konservativsten Grundlage durchgeführt und nur den Wettbewerbsdruck auf das zusammengeschlossene Unternehmen berücksichtigt, der von den anderen Integratoren auf den verschieden möglichen Märkten für EWR-externe Lieferdienste ausgeübt wird. Angesichts der unten aufgeführten Erwägungen kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Transaktion auf keinem der 30 nationalen Märkte im Bereich der EWR-externen weltweiten Lieferdienste für kleine Pakete und auf keinem der nationalen Märkte für EWR-externe Lieferdienste auf den sechs bedeutenden Welthandelsstrecken den wirksamen Wettbewerb wesentlich beeinträchtigen würde.

a) Die Marktposition des zusammengeschlossenen Unternehmens auf den Märkten für EWR-externe Lieferdienste wäre moderat

(36) Die Kommission hat mithilfe von Umsatzdaten der vier Integratoren den Markt rekonstruiert, um die relative Marktmacht der Integratoren auf folgenden Märkten zu analysieren: i) den 30 nationalen Märkten für EWR-externe internationale Lieferungen von einem EWR-Land in die gesamte Welt sowie ii) den nationalen Märkten für EWR-externe internationale Lieferungen von jedem der 30 EWR-Länder auf jeder der sechs bedeutenden Welthandelsstrecken. Die Kommission untersuchte zudem die Auswirkungen der Transaktion auf alle nationalen EWR-Märkte in aggregierter Form, d. h. für EWR-externe Lieferungen in die Welt und für Lieferungen aus dem EWR auf die sechs bedeutenden Welthandelsstrecken.

(37) Bei Betrachtung aller 30 nationalen Märkte für EWR-externe Lieferungen in die Welt und auf die sechs bedeutenden Welthandelsstrecken zeigt sich, dass der kombinierte Marktanteil der Beteiligten auf den meisten denkbaren Märkten für EWR-externe Lieferdienste eher moderat ist. Bei Betrachtung der nationalen Märkte für EWR-externe Lieferungen in die Welt stellte die Kommission fest, dass die relative Position des zusammengeschlossenen Unternehmens auf den meisten der 30 nationalen Märkte für EWR-externe Lieferungen in die Welt eher moderat wäre. Der kombinierte Marktanteil der Beteiligten würde 40 % übersteigen und der Marktanteilszuwachs durch die Transaktion würde nur auf drei nationalen Märkten, und zwar in Ungarn, Estland und Lettland, bei über 5 % liegen. Auf nationalen Märkten für EWR-externe Lieferungen auf die bedeutenden Welthandelsstrecken hätten die Beteiligten einen kombinierten Marktanteil von über 40 % mit einem Marktanteilszuwachs von über 5 % auf zehn nationalen Märkten.

b) Unter den Integratoren sind die Beteiligten keine besonders engen Wettbewerber auf den Märkten für EWR-externe Lieferdienste

(38) Die Beteiligten sind aus mehreren Gründen keine besonders engen Wettbewerber. Erstens ist die relative Position von TNT innerhalb der Integratoren auf dem gesamten Markt für EWR-externe Lieferungen und auf den meisten seiner möglichen Teilsegmente schwächer. Dies liegt daran, dass der Fokus von TNT vorwiegend auf Europa liegt, während die anderen drei Integratoren global agierende Anbieter sind. Ein großer Teil der Einnahmen von TNT wird durch die Bereitstellung von Lieferdiensten innerhalb Europas oder von/nach Europa erwirtschaftet, während die Tätigkeiten mit Europabezug bei den anderen drei Integratoren einen viel kleineren Anteil ihrer Gesamttätigkeit ausmachen. Dies gilt insbesondere in Bezug auf FedEx. Ein viel kleinerer Anteil der Gesamteinnahmen stammt aus Diensten von/nach Europa, während dieser Anteil Schätzungen zufolge bei den anderen Integratoren höher ist. Zudem bezieht sich nur ein kleiner Anteil des von TNT in Europa generierten Umsatzes auf die Erbringung von EWR-externen Lieferdiensten.

(39) Zweitens besitzt TNT im Vergleich zu den anderen Integratoren nur ein sehr begrenztes Luftnetz. Im Gegensatz zu den anderen drei Integratoren, welche ein großes eigenes Luftnetz für ihre EWR-externen Lieferdienste verwenden, benutzt TNT nur vier Flugzeuge und kauft ansonsten Kapazitäten von kommerziellen und Fracht-Fluggesellschaften zu. FedEx greift für seine EWR-externen Lieferdienste andererseits auf ein Netz von 17 ihm gehörenden Flugzeugen zurück. Ein eigenes Luftnetz bietet einem Integrator grundlegende Vorteile, unter anderem mehr Sicherheit bezüglich der verfügbaren Kapazitäten und der Kostenstruktur, aber auch bessere Dienste, da es nahtlose Verbindungen ermöglicht, die kleinen Pakete weniger bewegt werden und es weniger Abfertigungsstellen gibt. Der begrenzte Umfang des EWR-externen Luftnetzes von TNT spiegelt sowohl seine relative Schwäche auf Märkten für EWR-externe Lieferungen im Vergleich zu den anderen drei Integratoren wider, als auch eine Einschränkung in der Fähigkeit von TNT, auf gleicher Augenhöhe mit ihnen zu konkurrieren.

(40) Drittens hat die Kommission aus den Angebotsdaten der Beteiligten und insbesondere aus FedEx‘ Daten zu EWR-externen Lieferungen geschlossen, dass TNT im Bereich EWR-externe Geschäfte ein schwächerer Wettbewerber von FedEx ist als DHL und UPS. DHL schien als Hauptwettbewerber von FedEx auf, gefolgt von UPS an zweiter und TNT an dritter Stelle. Konkret schien DHL mehr als drei Mal so häufig wie TNT als Wettbewerber von FedEx auf.

(41) Viertens hat die Marktuntersuchung der Kommission bestätigt, dass die Beteiligten nicht ihre jeweils engsten Wettbewerber sind.

(42) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass TNT auf Märkten für EWR-externe Lieferdienste nicht als besonders enger Wettbewerber von FedEx erachtet werden kann.

c) Die Transaktion würde keinen bedeutenden Wettbewerber entfernen

(43) TNT ist deutlich der schwächste der vier Integratoren in Bezug auf EWR-externe Lieferdienste und kann nicht als ein bedeutender Wettbewerber angesehen werden, der durch die Transaktion entfernt wird. Darüber hinaus hat TNT seinen Marktanteil in den letzten Jahren nicht durch aggressive Preisstrategien erheblich erhöhen können. Darüber hinaus folgt TNT einem Geschäftsmodell, das in Bezug auf EWR-externe Lieferdienste dem der anderen Integratoren sehr ähnlich ist. Daher sind die Dienste und Preise des Unternehmens mit denen der Konkurrenz vergleichbar. TNT scheint keine bedeutend niedrigeren Preise im Vergleich zu den anderen Integratoren anzubieten und konzentriert sich in seinem Geschäftsplan und Marketing nicht auf eine Rolle als Billiganbieter, sondern auf Verlässlichkeit, Dienstleistungsqualität und Flexibilität.

d) Das zusammengeschlossene Unternehmen wäre auch nach der Transaktion einem hinreichenden Wettbewerbsdruck ausgesetzt

(44) Erstens haben alle vier Integratoren bereits eine globale Präsenz und bieten Lieferdienste für kleine Pakete in 220 Ländern der Welt an. Sie alle verfügen deshalb bereits über eine Kundenbasis, die EWR-externe Dienste erfordert. Des Weiteren verfügen alle Integratoren über die Möglichkeit, entweder direkt oder über Dritte die Abholung kleiner Pakete in allen EWR-Ländern, den Lufttransport derselben auf der entsprechenden Strecke sowie vom Ankunftsknotenpunkt aus die Lieferung zum Ziel zu organisieren.

(45) Selbst wenn ein Integrator einen etwas geringeren Marktanteil auf einem spezifischen Markt für EWR-externe Lieferdienste hat, deutet dies zweitens nicht auf inhärente Begrenzungen für die Erbringung von Dienstleistungen von diesem Markt aus hin. Stattdessen ist der Integrator in all den Situationen, in denen sein Marktanteil auf einem bestimmten Produktmarkt bzw. Zielort niedrig ist, aber auf einem anderen Produktmarkt bzw. Zielort für Lieferungen aus dem selben EWR-Herkunftsstaat weit höher ist, in der Lage, EWR-externe Dienste von diesem Herkunftsstaat aus anzubieten. Ebenso ist dieser Integrator, wenn er in einem spezifischen EWR-externen Markt einen niedrigen Marktanteil, aber bei Lieferungen zu diesem Ort von anderen EWR-Herkunftsstaaten aus einen deutlich höheren Marktanteil hat, in der Lage, EWR-externe Lieferdienste zu diesem Ort anzubieten.

(46) Drittens gibt es keine Kapazitätsbeschränkungen bei EWR-externen Diensten. Alle Integratoren haben Erfahrung im Umgang mit schwankender Nachfrage und arbeiten normalerweise mit einem Spielraum, der es ihnen ermöglicht, weitere Volumina aufzunehmen. Außerdem sind sie in der Lage, ohne größeren Aufwand ihre Lufttransportkapazitäten oder ihr Straßennetzwerk zu erweitern, falls dies nötig wird. Dies ist auch in der Vergangenheit geschehen, um neue Großkunden zu bedienen.

(47) Viertens können Kunden einfach zwischen Anbietern von EWR-externen Lieferdiensten von kleinen Paketen wechseln. Die meisten von ihnen verwenden mehrere Integratoren oder andere Anbieter nebeneinander und haben keine Exklusivvereinbarungen mit einem bestimmten Anbieter. Die Fähigkeit der Kunden, ihre Liefervolumina bei UPS und DHL zu vergrößern, würde auch nach der Transaktion Wettbewerbsdruck auf das zusammengeschlossene Unternehmen ausüben.

(48) Außerdem üben auch Nichtintegratoren etwas Wettbewerbsdruck aus, insbesondere in Bezug auf EWR-externe Standardlieferdienste.

e) Eine deutliche Mehrheit von Kunden und Wettbewerbern hat keine Bedenken geäußert

(49) Die überwiegende Mehrheit der Befragten bei der Marktumfrage der Kommission war der Ansicht, dass die Transaktion die sich ergänzenden Stärken von FedEx auf dem Markt für EWR-externe Lieferdienste und von TNT auf dem Markt für EWR-interne Lieferdienste zusammenbringen würde. Die relative Mehrheit der Befragten war der Ansicht, dass die Auswirkungen der Transaktion insbesondere in Bezug auf EWR-externe Dienste positiv wären, gefolgt von jenen, die der Ansicht waren, dass die Auswirkungen neutral wären.

f) Die Transaktion würde zu Effizienzgewinnen führen

(50) Die Transaktion würde auch zu signifikanten Effizienzgewinnen auf Märkten für EWR-externe Lieferdienste führen. Diese würden sich vor allem aus Kosteneinsparungen des zusammengeschlossenen Unternehmens ergeben, die aus der Integration aller Volumina im kostengünstigeren Netz von FedEx bzw. TNT resultierten. Im Ergebnis würden alle Volumina durch TNTs billigeres EWR-internes Netz am Herkunftsort und durch das jeweils billigere Netz von FedEx oder TNT am Zielort befördert werden. Es wird erwartet, dass im Zuge des schrittweisen Übergangs der interkontinentalen Flüge auf FedEx weitere Synergien entstehen. Ähnlich wie beim EWR-internen Geschäft untersuchte die Kommission die Nachprüfbarkeit dieser Effizienzgewinne sowie ihre Fusionsspezifität und Einsetzbarkeit zugunsten der Verbraucher und kam zu dem Schluss, dass die Transaktion zu relevanten Effizienzgewinnen gemäß der dreigleisigen Überprüfung laut der Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse führen würde.

3. *EWR-externe Lieferdienste für kleine Pakete: Länderspezifische Analyse*

(51) Laut der Ergebnisse der Marktrekonstruktion der Kommission würde die Transaktion auf 13 Handelsstrecken für EWR-externe Lieferdienste zu einem kombinierten Marktanteil von mehr als 40 % und einem Marktanteilszuwachs von mehr als 5 % führen. Die Märkte entsprechen EWR-externen Lieferungen aus sieben verschiedenen EWR-Ländern, und zwar Belgien, Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Malta und der Slowakei. Für Belgien, Bulgarien, Estland und Malta wären das die Märkte für EWR-externe Lieferungen nach Nordamerika. Für Lettland wären das die Märkte für Lieferungen nach Nordamerika, Zentral- und Südamerika, in den Nahen Osten und den asiatisch-pazifischen Raum. Im Falle Litauens und der Slowakei wären das die Märkte für Lieferungen in den Nahen Osten. Für Estland, Ungarn und Lettland wäre das auch der Markt für EWR-externe Lieferungen in die Welt. Zusätzlich analysierte die Kommission jene Märkte eingehend, auf denen das zusammengeschlossene Unternehmen einen moderaten Marktanteil von weniger als 40 % hätte und wo der drittstärkste Wettbewerber nach der Transaktion einen Marktanteil von unter 20 % hätte. Schließlich untersuchte sie auch jene Märkte genauer, auf denen der Marktanteil des drittstärksten Wettbewerbers geringer wäre als der Marktanteilszuwachs durch die Transaktion. Auf der Grundlage dieser Kriterien wurden insgesamt 52 Märkte für die folgenden Länder eingehend individuell analysiert:

(52) *Österreich*: Die Kommission analysierte den Markt für EWR-externe Lieferungen von Österreich in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL [50-60] %. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %.

(53) *Belgien*: Die Kommission analysierte den Markt für EWR-externe Lieferungen von Belgien nach Nordamerika eingehend. Dort würde das zusammengeschlossene Unternehmen mit einem Marktanteil von [40-50] % und einem Marktanteilszuwachs von [5-10] % zum Marktführer werden, gefolgt von UPS mit [30-40] % und DHL mit [10-20] %. Sie analysierte auch die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Belgien in die Welt, nach Zentral- und Südamerika, in den asiatisch-pazifischen Raum und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] % und der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %. Auf allen vier Märkten würde DHL mit jeweils [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % bzw. [50-60] % Marktführer bleiben.

(54) *Bulgarien*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Bulgarien nach Nordamerika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [40-50] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %. DHL hätte auch einen Marktanteil von [40-50] %, während UPS mit einem Marktanteil von [10-20] % Dritter wäre. Die Kommission analysierte auch die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Bulgarien in die Welt, nach Zentral- und Südamerika und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Anteil von [50-60] % auf allen drei Märkten. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion jeweils einen Marktanteil von [10-20] %, [5-10] % bzw. [10-20] %. Die Kommission analysierte schließlich auch den Markt für EWR-externe Lieferungen von Bulgarien in den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [60-70] %. Der Marktanteil des drittstärksten Wettbewerbers (UPS) würde [5-10] % ausmachen.

(55) *Kroatien*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Kroatien in den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [60-70] %. UPS hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [5-10] %.

(56) *Zypern*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Zypern nach Zentral- und Südamerika, in den asiatisch-pazifischen Raum, den Nahen Osten und nach Afrika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %. Auf allen diesen Märkten würde DHL mit Marktanteilen von jeweils [60-70] %, [60-70] %, [50-60] % bzw. [50-60] % Marktführer bleiben. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion auf den Märkten für Lieferungen nach Zentral- und Südamerika und Afrika einen Marktanteil von [0-5] % und auf den Märkten für Lieferungen in den asiatisch-pazifischen Raum und den Nahen Osten einen Anteil von [5-10] %. Die Kommission analysierte auch den Markt für EWR-externe Lieferungen von Zypern in die Welt eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [60-70] %. UPS hätte einen Marktanteil von [5-10] %.

(57) *Tschechische Republik*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen aus der Tschechischen Republik in die Welt und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Anteil von [50-60] % auf beiden Märkten. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %. Die Kommission analysierte auch die Märkte für EWR-externe Lieferungen aus der Tschechischen Republik nach Zentral- und Südamerika und in den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Anteil von [60-70] % auf beiden Märkten. UPS hätte einen Marktanteil von [5-10] %.

(58) *Estland*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Estland in die Welt und nach Nordamerika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [40-50] %

bzw. [50-60] % mit einem Marktanteilszuwachs von [10-20] % bzw. [5-10] %. DHLs Anteil am Markt für Lieferungen von Estland in die Welt würde ebenfalls bei [40-50] % und für Lieferungen nach Nordamerika bei [20 -30] % liegen. UPS läge mit einem Marktanteil von [10-20] % auf beiden dieser Märkte an dritter Stelle. Die Kommission analysierte auch den Markt für EWR-externe Lieferungen von Estland in den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [50-60] %. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte einen Marktanteil von [5-10] %.

(59) *Frankreich*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Frankreich nach Zentral- und Südamerika, in den asiatisch-pazifischen Raum und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit jeweils [50-60] %, [40-50] % bzw. [50-60] %. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] % auf all diesen Märkten.

(60) *Ungarn*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Ungarn in die Welt eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [40-50] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %. DHLs Marktanteil würde ebenfalls bei [40-50] % liegen und UPS hätte einen Marktanteil von [10-20] %. Die Kommission analysierte auch die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Ungarn nach Zentral- und Südamerika, in den asiatisch-pazifischen Raum, den Nahen Osten und Afrika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Marktanteil von jeweils [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % bzw. [50-60] %. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] % auf all diesen Märkten.

(61) *Irland*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Irland in die Welt und den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, mit einem niedrigen Marktanteilszuwachs von [5-10] % auf beiden Märkten, und würde nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Anteil von [40-50] % bzw. [50-60] % liegen. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %.

(62) *Lettland*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Lettland in die Welt, nach Nordamerika, Zentral- und Südamerika, in den asiatisch-pazifischen Raum und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von jeweils [40-50] %, [50-60] %, [40-50] %, [40-50] % bzw. [50-60] %. Auf diesen Märkten hätte DHL einen Marktanteil von jeweils [40-50] %, [20-30] %, [30-40] %, [30-40] % bzw. [30-40] % und UPS läge mit Anteilen von jeweils [10-20] %, [10-20] %, [20-30] %, [20-30] % bzw. [10-20] % an dritter Stelle.

(63) *Litauen*: Die Kommission analysierte den Markt für EWR-externe Lieferungen von Litauen in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen nach der Transaktion einen Marktanteil von [40-50] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %. DHL hätte auch einen Marktanteil von [40-50] % und UPS wäre mit einem Marktanteil von [10-20] % Dritter.

(64) *Luxemburg*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Luxemburg in die Welt, nach Zentral- und Südamerika und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] %, mit einem niedrigen Marktanteilszuwachs von [5-10] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Anteil von [60-70] % auf allen drei Märkten. Der Marktanteil des drittstärksten Wettbewerbers (UPS) würde auf allen drei Märkten [5-10] % ausmachen. Die Kommission analysierte auch den Markt für EWR-externe Lieferungen von Luxemburg nach Nordamerika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [50-60] %. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %.

(65) *Malta*: Die Kommission analysierte den Markt für EWR-externe Lieferungen von Malta nach Nordamerika eingehend. Dort würde das zusammengeschlossene Unternehmen mit einem Marktanteil von [40-50] % und einem Marktanteilszuwachs von [10-20] % zu einem Marktführer werden, gefolgt von DHL mit [30-40] % und UPS mit [20-30] %.

(66) *Polen*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Polen nach Zentral- und Südamerika und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Marktanteil von jeweils [40-50] % auf beiden Märkten. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %.

(67) *Slowakei*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von der Slowakei in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [40-50] %, nach dem Marktführer DHL mit einem Anteil von [50-60] %. UPS hätte auf diesem Markt einen Marktanteil von [0-5] %. Die Kommission analysierte auch die Märkte für EWR-externe Lieferungen von der Slowakei in die Welt, nach Zentral- und Südamerika und nach Afrika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [50-60] % auf allen drei Märkten. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von jeweils [10-20] %, [5-10] % bzw. [0-5] %. Die Kommission analysierte auch den Markt für EWR-externe Lieferungen von der Slowakei in den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [60-70] %. UPS hätte einen Marktanteil von [5-10] %.

(68) Aufgrund der von der Kommission durchgeführten Beurteilung der Argumente der Beteiligten, der internen Dokumente der Beteiligten sowie der Ergebnisse der Marktuntersuchung ist die Kommission in Bezug auf die oben genannten Märkte für EWR-externe Lieferungen in die Welt und auf die bedeutenden Handelsstrecken zu den folgenden Schlüssen gekommen: Das zusammengeschlossene Unternehmen wird auf den meisten Märkten nur moderate Marktanteile haben. FedEx und TNT sind keine engen Wettbewerber. TNT stellt auf diesen Märkten keine wichtige Wettbewerbskraft dar. DHL und UPS werden über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen, um das zusammengefasste Unternehmen auch nach der Transaktion wirksam unter Druck zu setzen. Außerdem stammt ein Großteil des Marktanteils von FedEx auf diesen Handelsstrecken von einigen wenigen Großkunden der Beteiligten, die leicht wechseln können. Die resultierenden Marktanteile des zusammengeschlossenen Unternehmens bleiben hochgradig bestreitbar. Des Weiteren waren die Ergebnisse der Marktuntersuchung, was die Auswirkungen der Transaktion angeht, hauptsächlich positiv oder neutral. Außerdem würden auf diesen Handelsstreckenmärkten Effizienzgewinne generiert werden.

(69) Aufgrund dieser Beurteilung kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Transaktion auf keinem der oben genannten nationalen Märkte für EWR-externe Lieferdienste für kleine Pakete in die Welt oder auf die bedeutenden Welthandelsstrecken den wirksamen Wettbewerb wesentlich beeinträchtigen würde.

4. *Auswirkungen des Zusammenschlusses auf KMU*

(70) Einige Teilnehmer der Marktuntersuchung legten nahe, dass die Transaktion wahrscheinlich weitreichendere Auswirkungen auf KMU hätte, insbesondere in Form von Preiserhöhungen. Die Preise von TNT seien derzeit angeblich niedriger als die aller anderen Integratoren. TNT sei daher der Anbieter der Wahl für KMU, die im elektronischen Handel tätig sind. Laut dieser Marktteilnehmer griffen KMU normalerweise eher auf einen einzigen Anbieter zurück und seien aufgrund des Bedarfs an verschiedenen Dienstleistungen auf Integratoren angewiesen. Des Weiteren fehle es ihnen an Verhandlungsstärke, weswegen sie die höchsten, d. h. die Listenpreise, zahlten. Durch die Transaktion würden sich zwei enge Wettbewerber zusammenschließen, und das zusammengeschlossene Unternehmen hätte wahrscheinlich keinen Anreiz mehr, der „Maverick-Integrator" in Bezug auf KMU zu sein.

(71) Die Kommission war der Ansicht, dass sich dies aus mehreren Gründen aller Wahrscheinlichkeit nach nicht bewahrheiten wird. Erstens hat die Kommission die Auswirkungen auf KMU im Hauptprüfverfahren detailliert untersucht. Die Antworten aus einem an KMU gerichteten Fragebogen zeigten, dass die Mehrheit der KMU ähnlich wie alle Kunden die Transaktion insgesamt als positiv oder neutral erachtet, auch in Bezug auf ihre Auswirkungen auf das Dienstleistungsangebot sowie die Qualität. Im Rahmen der Marktuntersuchung konnten Bedenken, dass KMU nur auf einen einzigen Anbieter zurückgreifen oder Listenpreise zahlen, zudem nicht bestätigt werden. Die im Rahmen der Marktuntersuchung befragten KMU, einschließlich der im elektronischen Handel tätigen KMU, gaben an, dass sie für ihre EWR-internen und EWR-externen Expresslieferungen im Allgemeinen Dienste von verschiedenen Anbietern erwerben. Die große Mehrheit der befragten KMU gab außerdem an, dass sie Mengenrabatte verhandelt, nur wenige der Befragten verhandeln keinerlei Preisnachlässe.

(72) Zweitens vertrat die Kommission die Ansicht, dass TNT aus mehreren Gründen nicht als „Maverick" oder Preisführer bezeichnet werden kann, was KMU angeht. Die Kunden von TNT, wie auch die Kunden anderer Anbieter, verhandeln im Voraus rabattierte Festpreise mit TNT, um Transportkosten kalkulieren zu können. Deswegen wäre TNT nicht in der Lage, seinen Kunden flexible Preise anzubieten, die anhand der zu erwartenden Kapazitätsausnutzung des jeweiligen Flugzeugs am jeweiligen Tag variieren würden. Darüber hinaus ist die Kurzzeit-Preiselastizität bei Expresslieferdiensten sehr niedrig. Falls TNT also erwartet, dass ein bestimmter Flug auf einer bestimmten Handelsstrecke größtenteils leer sein wird, würde das Angebot reduzierter Preise an bestehende oder neue Kunden nicht plötzlich zur einer höheren Nachfrage für Lieferungen an diesem Tag und auf dieser Handelsstrecke führen. Dies wird auch von der Marktuntersuchung bestätigt, die ergeben hat, dass die Mehrheit der KMU längerfristige Rahmenverträge eingeht, anstatt jeweils ad hoc nach Bedarf Käufe zu tätigen.

(73) Obgleich TNT drittens zwar gelegentlich Kampagnen auch auf KMU-Kunden ausgerichtet hat, spiegelt dies jedoch keine strukturell unterschiedliche Marktposition wider, sondern kann als normales Wettbewerbsverhalten zur Kundengewinnung angesehen werden. TNT hat keine strukturellen Niedrigpreise als Teil eines eigenständigen Geschäftsmodells für KMU und ist kein Preisführer auf dem Markt. Darüber hinaus hat TNT seine Marktposition nicht aggressiv im KMU-Segment ausgeweitet.

(74) Viertens war die Kommission der Ansicht, dass die Beteiligten wie bereits oben erwähnt nicht in besonders engem Wettbewerb zueinander stehen. Die Beteiligten bieten auch keine besonderen Produkte für eine bestimmte Gruppe von KMU an, die nicht auch von anderen Integratoren angeboten werden oder werden könnten, oder konzentrieren sich auf diese Kunden in einer Weise, die sich von anderen Integratoren unterscheiden würde. DHL und UPS bieten bereits maßgeschneiderte Dienstleistungen auf ihren Websites für KMU an. Die überwiegende Mehrheit der befragten Wettbewerber bestätigte, dass sich die Anforderungen von KMU in Bezug auf die Lieferung kleiner Pakete nicht von anderen Unternehmen unterscheiden und dass Dienstleistungen für KMU kein zusätzliches Kapital oder Ressourcen erforderten.

(75) Aus den oben angeführten Gründen kam die Kommission daher zu dem Schluss, dass die Transaktion den wirksamen Wettbewerb auch im Hinblick auf Dienste für KMU nicht beeinträchtigen würde.

V. **SCHLUSSFOLGERUNG**

(76) Aus diesen Gründen kommt die Kommission in ihrem Beschluss zu dem Ergebnis, dass die Transaktion nicht zu einer erheblichen Behinderung des wirksamen Wettbewerbs im Binnenmarkt oder einem wesentlichen Teil desselben führen würde.

(77) Folglich wird der Zusammenschluss nach Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung sowie Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.