Tiivistelmä komission päätöksestä,

annettu 8 päivänä tammikuuta 2016,

keskittymän julistamisesta sisämarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi

(Asia M.7630 – FedEx / TNT Express)

(tiedoksiannettu numerolla C(2015) 9826 final)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

(2016/C 450/09)

Komissio antoi 8 päivänä tammikuuta 2016 päätöksen sulautuma-asiassa yrityskeskittymien valvonnasta 20 päivänä tammikuuta 2004 annetun neuvoston asetuksen (EY) N:o 139/2004 [1] *ja erityisesti sen 8 artiklan 1 kohdan nojalla. Päätöksen koko teksti, josta on poistettu luottamukselliset tiedot, on saatavilla todistusvoimaisella kielellä kilpailun pääosaston verkkosivuilla osoitteessa http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html*

I. OSAPUOLET

(1) Yhdysvaltalainen yritys FedEx Corporation, jäljempänä 'FedEx', tarjoaa henkilö- ja yritysasiakkaille maailmanlaajuisesti laajan valikoiman erilaisia kuljetus-, verkkokauppa- ja yrityspalveluita. FedExin ETA:n verkoston lentoliikennekeskus sijaitsee Pariisissa. Alankomaalainen yritys TNT Express NV, jäljempänä 'TNT', toimii pienpakettien toimituksen ja tavarankuljetuksen aloilla. TNT:n Euroopan-verkoston lentoliikennekeskus sijaitsee Belgian Liègessä.

II. TOIMINTA JA EU:N LAAJUINEN ULOTTUVUUS

(2) FedEx ja TNT, jäljempänä 'osapuolet' tai 'sulautuman seurauksena syntyvä yritys', ilmoittivat 7 päivänä huhtikuuta 2015 niiden välillä sovitusta ehdollisesta julkisesta ostotarjouksesta, jäljempänä 'liiketoimi', jossa FedEx tarjoutui ostamaan kaikki TNT:n liikkeeseenlaskemat ja liikkeessä olevat osakkeet tarkoituksenaan hankkia määräysvalta TNT:ssä.

(3) Liiketoimeen kuului, että FedEx hankkisi yksinomaisen määräysvallan TNT:ssä, jolloin muodostuisi asetuksen (EY) N:o 139/2004, jäljempänä 'sulautuma-asetus', 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitettu keskittymä. Liiketoimella on sulautuma-asetuksen 1 artiklan 2 kohdassa tarkoitettu unionin laajuinen ulottuvuus.

III. MENETTELY

(4) Liiketoimesta ilmoitettiin komissiolle muodollisesti 26 päivänä kesäkuuta 2015 sulautuma-asetuksen 4 artiklan mukaisesti.

(5) Komissio totesi 31 päivänä heinäkuuta 2015, että liiketoimen soveltuvuudesta sisämarkkinoille oli herännyt vakavia epäilyjä, ja antoi sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan mukaisesti päätöksen menettelyn aloittamisesta, jäljempänä 'menettelyn aloittamispäätös'.

(6) Osapuolet esittivät kirjalliset huomautuksensa menettelyn aloittamispäätöksestä 12 päivänä elokuuta 2015, ja samana päivänä pidennettiin lopullisen päätöksen antamisen määräaikaa osapuolten pyynnöstä kahdellakymmenellä työpäivällä sulautuma-asetuksen 10 artiklan 3 kohdan toisen alakohdan mukaisesti.

(7) UPS tunnustettiin kuulemismenettelystä vastaavan neuvonantajan 21 päivänä lokakuuta 2015 antamalla päätöksellä sulautuma-asetuksen 18 artiklan 4 kohdassa tarkoitetuksi kolmanneksi osapuoleksi, jonka etua asia koskee.

(8) Menettelyn aloittamispäätöksessä alustavasti määritetyt epäilyjä herättäneet kilpailuun liittyvät kysymykset saatiin selvitettyä perusteellisessa tutkimuksessa. Väitetiedoksiantoa ei annettu.

(9) Päätösluonnoksesta keskusteltiin jäsenvaltioiden kanssa 11 päivänä joulukuuta 2015 pidetyssä keskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean kokouksessa, jossa annettiin puoltava lausunto asiasta. Kuulemismenettelystä vastaava neuvonantaja esitti asiasta puoltavan lausuntonsa 18 päivänä joulukuuta 2015 antamassaan loppukertomuksessa.

(10) Komissio antoi 8 päivänä tammikuuta 2016 sulautuma-asetuksen 8 artiklan 1 kohdan mukaisesti päätöksen, jäljempänä 'päätös', jossa se julisti keskittymän sisämarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi.

[1] EUVL L 24, 29.1.2004, s. 1.

IV. **KILPAILUVAIKUTUSTEN ARVIOINTI**

A. **Johdanto**

(11) Päätös kohdistuu pienpakettien toimituspalveluiden markkinoihin. Mahdolliset päällekkäisyydet osapuolten toiminnassa tavarankuljetuksen ja huolinnan aloilla eivät vaikuta kyseisiin markkinoihin.

(12) FedEx ja TNT tarjoavat molemmat pienpakettien toimituspalveluja sekä ETA:n sisällä että ETA-alueelta ETA:n ulkopuolelle. Ne molemmat ovat niin kutsuttuja integraattoreita eli niillä on täysi määräysvalta koko kuljetuskalustoon, ne kattavat maailmanlaajuisesti riittävän suuren maantieteellisen alueen, ne noudattavat toiminnassaan säteittäistä toimintamallia, niillä on oma tietoverkko ja niillä on maine luotettavana pienpakettien ajallaan toimittajana (niin kutsuttu ”päästä päähän -luotettavuus”). Alan kaksi muuta integraattoria ovat DHL ja UPS.

B. **Merkitykselliset markkinat**

Merkitykselliset tuotemarkkinat

(13) Komission aiemman päätöskäytännön ([1]) mukaisesti pienpakettien toimituspalveluiden merkitykselliset markkinat käsittävät alle 31,5 kilogrammaa painavat lähetykset. Komissio erottaa toisistaan ETA-maasta noudettujen pakettien toimittamisen samaan maahan (kotimaan markkinat), toiseen ETA-maahan (ETA:n sisäisten kansainvälisten palveluiden markkinat) tai ETA:n ulkopuoliseen maahan (ETA:n ulkopuolisten palveluiden markkinat).

(14) Aiemmissa tapauksissa, etenkin arvioitaessa ETA:n sisäisten kansainvälisten palveluiden markkinoita, komissio on eritellyt toisistaan myös pikatoimitusten markkinat (sitoumus toimituksesta seuraavana päivänä) ja aikataulutettujen toimitusten / normaalitoimitusten markkinat (sitoumus toimituksesta pidemmällä aikavälillä) ([2]). Erittely perustuu muun muassa siihen, että näitä kahta palvelutyyppiä tarjottaessa käytetään eri infrastruktuuria, sekä siihen, että merkittävä määrä asiakkaista tarvitsee pikatoimituksia ja pikatoimituspalvelut ovat myös huomattavasti kalliimpia.

(15) Tarkasteltavassa asiassa osapuolilla on merkittävää päällekkäisyyttä ETA:n ulkopuolisten palveluiden tarjoamisessa, joten komissio tutki nyt perusteellisesti nämä markkinat, joita ei ole arvioitu aiemmin yksityiskohtaisesti.

(16) Integraattorit käyttävät sekä ETA:n ulkopuolisiin pienpakettien pikatoimituksiin (nopein mahdollinen taattu toimituspalvelu) että aikataulutettuihin toimituksiin (hitaampi, mutta kuitenkin erittäin luotettava, päivän tarkkuudella aikataulutettu toimitus) pääosin samaa verkostoa ja toimitusketjua (johon sisältyvät lajittelu lentoliikennekeskuksessa, pitkät kuljetuslennot ja tulliselvitys) matkalla muiden maanosien moniin määränpäihin. Kaikki integraattorit myös kilpailevat suoraan molemmissa palvelutyypeissä. Lisäksi havaittiin viitteitä siitä, että ETA:n ulkopuolisissa toimituspalveluissa pikatoimitusten ja aikataulutettujen toimitusten hinnat muuttuivat samaa tahtia, joten mikään ei estänyt pitämästä pikatoimituksia ja aikataulutettuja toimituksia samoille markkinoille kuuluvina. Komissio katsoikin pikatoimitusten ja aikataulutettujen toimitusten olevan ETA:n ulkopuolisten palveluiden markkinoiden eri segmenttejä.

(17) Komissio jätti tuotemarkkinoiden määritelmän määränpään näkökulmasta avoimeksi ja arvioi sekä liiketoimen maailmanlaajuista vaikutusta että sen vaikutusta suurimmilla kauppareiteillä (Pohjois-Amerikka, Keski- ja Etelä-Amerikka, Afrikka, Aasian ja Tyynenmeren alue, Lähi-itä ja muu Eurooppa).

Merkitykselliset maantieteelliset markkinat

(18) Komissio määritteli maantieteelliset markkinat, joilla tarkoitetaan toimituksen lähtöpaikkaa, asiassa UPS/TNT annetun päätöksen mukaisesti siten, että ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimitusten markkinat ovat laajuudeltaan kansalliset. Liiketoimen vaikutuksia arvioitiin kansallisella tasolla myös ETA:n ulkopuolisten pienpakettien toimituspalveluiden markkinoilla. Alan verkosto-ominaisuuksien ja mannerten välisissä toimituksissa käytettyjen lentoliikenneverkostojen ratkaisevan aseman vuoksi ETA:n ulkopuolista pienpakettien toimitusta koskeva kilpailuvaikutusten arviointi sisälsi myös ETA-tason toimitukset.

1. *ETA:n sisäiset pienpakettien toimituspalvelut*

(19) ETA:n sisäiset pienpakettien kansainväliset pikatoimitukset ovat verkostotoimiala, joka edellyttää läsnäoloa kaikissa ETA-maissa. Läsnäolovaatimus edellyttää puolestaan investointeja infrastruktuuriin kaikissa arvoketjun osissa (nouto, lajittelu, linjaliikenne, keskukset, lentoliikenneverkosto, lentokoneet ja toimitus). Integraattoreilla on tiukin määräysvalta verkostoonsa, ja vain niillä on kaikki ETA-maat kattava saumaton pikatoimitusverkosto. Arvioidessaan osapuolten kanssa kilpailevien erilaisten ryhmien kilpailullisia vahvuuksia ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimitusten markkinoilla komissio totesi markkinatutkimuksen tulosten mukaisesti, että muut pienpakettien toimittajat

([1]) Ks. esim. asiassa M.6570 – UPS / TNT Express 30 päivänä tammikuuta 2013 annetun komission päätöksen, jäljempänä ’asia UPS/TNT’, johdanto-osan 164 kappale.

([2]) Ks. mm. asian UPS/TNT johdanto-osan 219 kappale.

kuin integraattorit aiheuttavat yleensä vain vähän kilpailupainetta osapuolille. Sen vuoksi komissio päätti noudattaa varovaista lähestymistapaa ja rajata kilpailuvaikutusten arvioinnin koskemaan liiketoimen vaikutuksia siihen kilpailupaineeseen, jota neljä integraattoria kohdistavat toisiinsa eri ETA-maissa ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimitusten alalla.

a) Sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkina-asema ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimituspalveluiden markkinoilla olisi kohtuullinen

(20) FedExin toimittamat markkinatiedot eivät luontaisten rajoitustensa vuoksi soveltuneet asiaan liittyvien kilpailuvaikutusten arvioimiseen, joten komissio päätti rekonstruoida markkinat, kuten se oli tehnyt myös asiassa UPS/TNT. ETA:n tasolla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi alle 30 prosenttia. Se olisi edelleen pienin kolmesta jäljellä olevasta integraattorista eli kolmanneksi suurin toimija DHL:n ja UPS:n jälkeen. Maakohtaisesti sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi vuoden 2014 liikevaihdon perusteella enintään 40 prosenttia eikä siitä tulisi suurinta toimijaa yhdelläkään 30 tutkitusta ETA:n kansallisesta markkinasta ([1]).

b) FedEx ja TNT eivät ole erityisen läheisiä kilpailijoita ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimituspalveluiden alalla

(21) Komissio totesi, etteivät osapuolet ole erityisen läheisiä kilpailijoita, vaikka sekä FedEx että TNT ovat integraattoreita ja kilpailevat siis keskenään ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimituspalveluiden alalla 30 ETA-maan kansallisilla markkinoilla.

(22) Yhtäältä FedEx keskittyy liiketoiminnassaan asiakkaisiin, joilla on merkittävä ETA:n ulkopuolisten toimitusten tarve. Valtaosa FedExin ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimitusten liikevaihdosta on peräisin asiakkailta, jotka ovat ostaneet siltä myös ETA:n ulkopuolisia toimituspalveluita. FedEx keskittyy ETA:n sisäisiä kansainvälisiä pikatoimituksia tarvitseviin asiakkaisiin, joilla on ETA:n ulkopuolisia toimituksia koskevia merkittäviä tarpeita, koska se pystyy kilpailemaan vain rajallisesti asiakkaista, jotka tarvitsevat ainoastaan Euroopan sisäisiä pikatoimituspalveluita tai jotka haluavat hankkia samalta palveluntarjoajalta sekä ETA:n sisäisiä kansainvälisiä pikatoimituspalveluita että ETA:n sisäisiä kotimaisia tai kansainvälisiä aikataulutettuja toimituspalveluita. Nämä rajoitteet johtuvat FedExin ETA:n laajuisen verkoston heikkoudesta. Heikomman verkostonsa vuoksi FedEx kattaa maantieteellisesti pienemmän alueen erilaisissa pikatoimituspalveluissa ja on suhteellisesti heikompi aikataulutettujen ja kotimaisten palvelujen laajamittaisessa tarjoamisessa. Heikomman verkoston pienemmät mittakaava- ja tiheysedut nostavat myös kustannuspohjaa, minkä vuoksi FedEx on kilpailukyvyltään selvästi heikompi ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimitusten alalla. Tämä puolestaan tekee sen markkina-asemasta heikon verrattuna TNT:hen ja kahteen muuhun integraattoriin ja selittää FedExin keskittymisen ETA:n ulkopuolisiin toimituksiin.

(23) TNT puolestaan keskittyy asiakkaisiin, jotka tarvitsevat ainoastaan ETA:n sisäisiä kansainvälisiä toimituksia sekä kotimaisia ja aikataulutettuja toimituksia. Toisin kuin FedExillä, TNT:llä on Euroopassa merkittävä tieliikenneverkosto ja ETA-alueella tehokkaampi lentoliikenneverkosto, ja sen myynnin osuus on suurempi kotimaisten ja aikataulutettujen toimitusten markkinasegmenteillä. Vain pieni osa sen liikevaihdosta on peräisin asiakkailta, jotka tarvitsevat ETA:n ulkopuolisia toimituksia. TNT:n myyntitiedot osoittavat, että suuri osa TNT:n ETA:n sisäisten pikatoimitusten Euroopan-liikevaihdosta on peräisin asiakkailta, jotka ostavat TNT:ltä myös ETA:n sisäisiä kotimaisia ja/tai kansainvälisiä aikataulutettuja toimituspalveluita. TNT ei ole sitä vastoin oikein onnistunut houkuttelemaan sellaisia ETA:n sisäisiä kansainvälisiä pikatoimituspalveluita käyttäviä asiakkaita, jotka tarvitsevat myös ETA:n ulkopuolisia kansainvälisiä toimituspalveluita.

(24) Myös osapuolten sisäisistä asiakirjoista vahvistui, etteivät ne pidä toisiaan erityisen läheisinä kilpailijoina. Selkeä enemmistö osapuolten asiakkaista ei myöskään näe osapuolia erityisen läheisiä kilpailijoina (esimerkiksi hinnoittelun, palvelujen valikoiman ja laadun, luotettavuuden, maantieteellisen ulottuvuuden tai seuranta- ja jäljitystoimintojen kannalta). Lisäksi asiakkaat pitävät FedExiä kolmea muuta integraattoria heikompana ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimituspalveluiden markkinoilla.

(25) Edellä esitetyistä rajoituksista huolimatta osapuolten toimittaman tarjousanalyysin perusteella vahvistui entisestään, että FedEx on TNT:lle heikompi kilpailija kuin DHL ja UPS.

c) Sulautuma ei poistaisi merkittävää kilpailutekijää

(26) Komission mukaan TNT:llä ei ole erityisiä ominaisuuksia, joiden avulla se voisi aiheuttaa muille integraattoreille sellaista merkittävää kilpailupainetta, joka johtaisi kilpailun vähentymiseen liiketoimen jälkeen. Ensinnäkin kun tarkastellaan ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimitusten kustannuksia, TNT:n asema ei ole edullisempi kuin DHL:n ja UPS:n. Toiseksi TNT ei ole onnistunut viime vuosina kasvattamaan markkina-asemaansa muiden integraattorien kustannuksella. Kolmanneksi komissio pystyi varmistamaan tutkimuksellaan, ettei TNT:tä voida pitää aggressiivisena hinnan sopeuttajana ETA:n sisäisillä kansainvälisten pikatoimitusten markkinoilla. Neljänneksi TNT on keskittynyt viime vuosina pikemminkin palveluidensa vakiinnuttamiseen kuin verkostoon investoimiseen. Sen ei siis voida väittää olleen viime vuosina innovaattori verkoston laajentamisen alalla.

([1]) ETA-maita on 31. Osapuolet eivät kuitenkaan voineet toimittaa Liechtensteinia koskevia tietoja.

d) DHL ja UPS pystyisivät aiheuttamaan sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle kilpailupainetta liiketoimen jälkeen

(27) Vaikka muutkin toimijat kuin integraattorit, etenkin tiekuljetuksiin keskittyvät DPD:n ja GLS:n kaltaiset toimijat, joilla on laaja verkosto, voisivat aiheuttaa jonkinlaista kilpailupainetta sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle joillakin kansallisilla markkinoilla, komissio noudatti varovaista lähestymistapaa ja rajasi analyysinsä, jossa tarkasteltiin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kilpailijoiden hillitsevää vaikutusta hintoihin, koskemaan vain DHL:ää ja UPS:ää.

(28) Ensinnäkin sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä on kaksi vahvaa ja pystyvää kilpailijaa. Komission suorittaman markkinoiden rekonstruoinnin tulosten perusteella DHL pysyy markkinajohtajana UPS kannoillaan. Kysyttäessä, olisiko asiakkailla liiketoimen jälkeen riittävästi kannattavia vaihtoehtoja, joista valita tarvitsemiensa ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimituspalvelujen tarjoaja, valtaosaosa asiakkaista vastasi, että niitä olisi. Sekä UPS että DHL mainittiin kannattavina vaihtoehtoina sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle liiketoimen jälkeen.

(29) Toiseksi asiakkaat voivat suojautua sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen hypoteettiselta sulautuman jälkeiseltä hintojen nostolta vaihtamalla palveluntarjoajaa. Selvä enemmistö ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimituspalveluiden asiakkaista käyttää useiden palveluntarjoajien palveluita, ja palveluntarjoajien vaihtaminen on helppoa.

(30) Kolmanneksi DHL ja UPS voisivat helposti lisätä palveluidensa tarjontaa, jos sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen hypoteettinen hintojen nosto toteutuisi liiketoimen jälkeen, ja ne voisivat vastata näin lisäkysyntään ilman, että tästä aiheutuisi merkittäviä lisäkustannuksia.

e) Selvä enemmistö asiakkaista ei ilmaissut olevansa huolissaan liiketoimesta

(31) Valtaosa asiakkaista, jotka vastasivat komission ensimmäisen ja toisen vaiheen markkinatutkimukseen, kertoi näkevänsä liiketoimen yleiset vaikutukset ETA:n sisäisten kansainvälisten pienpakettien pikatoimituspalveluiden markkinoilla neutraaleina tai jopa myönteisinä.

f) Hintojen keskittymistä koskevan analyysin tulos jäi merkityksettömäksi

(32) Jotta analyysi olisi täysin yhtenevä asiassa UPS/TNT tehdyn kvantitatiivisen analyysin kanssa, komissio teki hintojen keskittymistä koskevan analyysin arvioidakseen ehdotetun liiketoimen mahdollista vaikutusta FedExin hintoihin ja sitä kautta TNT:n hintoihin. Komissio totesi, etteivät mallin avulla arvioidut hintojen nousut olleet tilastollisesti merkittäviä. Hintojen keskittymistä koskevan analyysin tuloksia ei siis voitu hyödyntää luotettavalla tavalla näyttönä, jolla olisi voitu osoittaa, että tehokas kilpailu joko estyy olennaisesti tai ei esty olennaisesti.

g) Sulautumasta syntyy tehokkuusetuja

(33) FedEx väittää, että liiketoimesta syntyy merkittäviä tehokkuusetuja, erityisesti kun FedExin suhteellisen tehottomat Euroopan-toiminnot saadaan integroitua TNT:n verkostoon. ETA:n sisäisiin pikatoimituspalveluihin vaikuttavia tehokkuusetuja ovat pääasiassa nouto- ja toimituskustannusten säästöt sekä lentoliikenneverkoston kustannussäästöt. Komissio totesi sille toimitettujen tietojen perusteella, että osa väitetyistä nouto- ja toimituskustannusten säästöistä sekä osa väitetyistä lentoliikenneverkoston kustannussäästöistä voidaan katsoa (kuluttajille siirtämisen jälkeen) merkittäviksi sulautuman synnyttämiksi tehokkuuseduiksi, joita ei voitaisi saavuttaa samassa laajuudessa vaihtoehdoilla, jotka rajoittaisivat kilpailua vähemmän. Määritettyjen tehokkuusetujen toteutumisajaksi arvioitiin kolme vuotta. Vaikka komission tekemän hintojen keskittymistä koskevan analyysin tulokset olisivat olleet tilastollisesti merkittäviä, liiketoimeen liittyvät nouto- ja toimituskustannusten tehokkuusedut olisivat vähintäänkin tasoittaneet – jopa ylittäneet – arvioidut FedExin asiakashintojen nousut millä tahansa ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimituspalveluiden kansallisilla markkinoilla.

h) Päätelmät

(34) Komissio totesi näin ollen, ettei liiketoimi estäisi olennaisesti tehokasta kilpailua yhdelläkään 30:stä ETA:n sisäisten kansainvälisten pikatoimituspalveluiden kansallisesta markkinasta.

2. *ETA:n ulkopuoliset pienpakettien toimituspalvelut: yleistä*

(35) ETA:n ulkopuolisia palveluita tarjoavat monet toimijat, kuten edellä mainitut neljä integraattoria, kansalliset postitoiminnan harjoittajat, huolitsijat ja muut kuriiriyhtiöt. Myös ETA:n ulkopuoliset pikatoimitukset ovat ETA:n sisäisten pikatoimitusten tavoin verkostotoimiala, joka edellyttää infrastruktuuriin investoimista kaikissa arvoketjun osissa sekä toimijoiden läsnäoloa kaikissa ETA-maissa sekä kaikilla tärkeimmillä kansainvälisillä reiteillä eli Pohjois-Amerikassa, Keski- ja Etelä-Amerikassa, Afrikassa, Aasian ja Tyynenmeren alueella, Lähi-idässä ja muualla Euroopassa. Koska integraattoreilla on tiukin määräysvalta verkostoonsa ja vain niillä on kaikki ETA-maat kattava saumaton pikatoimitusverkosto, muut toimijat kuin integraattorit aiheuttavat niille vain vähän kilpailupainetta. Komissio noudatti, samoin kuin ETA:n sisäisten pikatoimitusten kohdalla, siis mahdollisimman varovaista lähestymistapaa

liiketoimen vaikutuksia arvioidessaan ja otti huomioon ainoastaan muiden integraattoreiden sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle aiheuttaman kilpailupaineen erilaisilla mahdollisilla ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinoilla. Jäljempänä esitettyjen seikkojen perusteella komissio totesi, ettei liiketoimi estäisi olennaisesti tehokasta kilpailua yhdelläkään muualle maailmaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten pienpakettien toimitusten 30 kansallisesta markkinasta eikä yhdelläkään kuuden keskeisen kansainvälisen reitin kautta kulkevien ETA:n ulkopuolisten toimitusten kansallisella markkinalla.

a) Sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkina-asema olisi kohtuullinen ETA:n ulkopuolisten toimituspalveluiden markkinoilla

(36) Komissio rekonstruoi markkinat neljän integraattorin toimittamien liikevaihtoa koskevien tietojen perusteella arvioidakseen integraattorien suhteellista markkinavoimaa i) 30 ETA-maasta muualle maailmaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten kansainvälisten toimitusten kansallisilla markkinoilla ja ii) jokaisesta 30 ETA-maasta kullekin maailman kuudelle keskeiselle kauppareitille suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten kansainvälisten toimitusten kansallisilla markkinoilla. Komissio analysoi aggregoidusti myös liiketoimen vaikutuksia kaikilla ETA:n kansallisilla markkinoilla eli ETA-alueelta muualle maailmaan sekä kuudelle keskeiselle määränpääreitille suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinoilla.

(37) Kun tarkastellaan muualle maailmaan sekä kuudelle keskeiselle määränpääreitille suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten kaikkia 30:tä kansallista markkinaa, osapuolten yhdistetty markkinaosuus jää pikemminkin kohtuulliseksi suurimmalla osalla ETA:n ulkopuolisten toimituspalveluiden ajateltavissa olevista markkinoista. Tarkastellessaan muualle maailmaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten kansallisia markkinoita komissio totesi, että liiketoimen jälkeen sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen suhteellinen asema on pikemminkin kohtuullinen valtaosalla 30:stä muualle maailmaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten kansallisesta markkinasta. Osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus olisi yli 40 prosenttia ja liiketoimesta seuraava kasvu olisi yli 5 prosenttia ainoastaan kolmella kansallisella markkinalla eli Unkarissa, Virossa ja Latviassa. Lisäksi osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus olisi yli 40 prosenttia ja kasvu olisi yli 5 prosenttia kymmenellä keskeisille kansainvälisille reiteille suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten kansallisella markkinalla.

b) Integraattorien keskuudessa osapuolet eivät ole erityisen läheisiä kilpailijoita ETA:n ulkopuolisten toimituspalveluiden markkinoilla

(38) Osapuolet eivät ole erityisen läheisiä kilpailijoita monesta syystä. Ensinnäkin TNT:n suhteellinen asema integraattorien joukossa on heikompi ETA:n ulkopuolisten toimitusten kokonaismarkkinoilla ja useimmilla sen mahdollisilla segmenteillä. Tämä johtuu siitä, että TNT keskittyy lähinnä Eurooppaan, toisin kuin kolme muuta integraattoria, jotka toimivat maailmanlaajuisesti. Suuri osa TNT:n liikevaihdosta syntyy Euroopan sisäisten taikka Euroopasta lähtevien tai Eurooppaan saapuvien toimituspalveluiden tarjoamisesta, kun taas kolmella muulla integraattorilla Eurooppaan liittyvän toiminnan osuus koko liiketoiminnasta on paljon pienempi. Tämä koskee erityisesti FedExiä. Paljon pienempi osa sen kokonaisliikevaihdosta syntyy muista toimituspalveluista kuin Euroopasta lähtevistä tai Eurooppaan saapuvista toimituksista, kun taas kyseisen osuuden arvioidaan olevan suurempi muilla integraattoreilla. TNT:n Euroopan-liikevaihdosta vain pieni osa liittyy ETA:n ulkopuolisiin palveluihin.

(39) Toiseksi TNT:n omistama lentoliikenneverkosto on hyvin pieni muihin integraattoreihin verrattuna. Toisin kuin kolme muuta integraattoria, jotka käyttävät omistamaansa laajaa lentoliikenneverkostoa ETA:n ulkopuolisissa toimituksissa, TNT käyttää ainoastaan neljää ilma-alusta ja ostaa kapasiteettia kaupallisilta lentoyhtiöiltä tai rahtilentoyhtiöiltä kaikkia muita lähetyksiä varten. Sen sijaan FedEx käyttää omistamiensa 17 ilma-aluksen verkostoa ETA:n ulkopuolisissa toimituspalveluissa. Itse omistetun lentoliikenneverkoston käytöstä on integraattorille merkittävää etua: sillä on esimerkiksi suurempi varmuus käytettävissä olevasta kapasiteetista ja kustannusrakenteesta sekä parempi palvelutaso, koska näin yhteydet ovat saumattomat, pienpaketteja liikutellaan vähemmän ja käsittelypaikkoja on harvemmassa. TNT:n ETA:n ulkopuolisten palveluiden lentoliikenneverkoston pienuus johtuu sekä sen suhteellisesta heikkoudesta ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinoilla kolmeen muuhun integraattoriin verrattuna että sen rajallisesta kyvystä kilpailla tasavertaisesti näiden kanssa.

(40) Kolmanneksi analysoidessaan osapuolten tarjoukseen liittyviä tietoja ja erityisesti ETA:n ulkopuolisia toimituksia koskevia FedExin tietoja komissio havaitsi, että TNT vaikutti olevan FedExille heikompi kilpailija ETA:n ulkopuolisten liiketoimintamahdollisuuksien kannalta kuin DHL ja UPS. DHL vaikutti FedExin pääkilpailijalta, ja seuraavaksi suurimpia kilpailijoita olivat UPS ja TNT. DHL vaikutti olevan tarkalleen ottaen yli kolme kertaa useammin FedExin kilpailija kuin TNT.

(41) Neljänneksi komission markkinatutkimuksessa vahvistui, etteivät osapuolet ole toistensa lähimpiä kilpailijoita.

(42) Sen vuoksi komissio totesi, ettei TNT:tä voida pitää erityisen läheisenä kilpailijana FedExille ETA:n ulkopuolisten toimituspalveluiden markkinoilla.

c) Liiketoimi ei poistaisi merkittävää kilpailutekijää

(43) TNT on selvästi heikoin neljästä integraattorista ETA:n ulkopuolisten toimitusten alalla, eikä sitä voida pitää merkittävänä kilpailutekijänä, joka poistuisi liiketoimen johdosta. TNT:n markkinaosuus ei ole myöskään kasvanut merkittävästi viime vuosina minkään aggressiivisen strategian tuloksena. Lisäksi TNT noudattaa ETA:n ulkopuolisia palveluita tarjotessaan liiketoimintamallia, joka on hyvin samankaltainen kuin muilla integraattoreilla. Sen palvelut ja hinnat ovat siis verrattavissa sen kilpailijoiden palveluihin ja hintoihin. TNT ei vaikuta myöskään veloittavan merkittävästi alhaisempia hintoja muihin integraattoreihin verrattuna, eikä se keskity liiketoimintasuunnitelmassaan tai markkinoinnissaan halpakuljetusyhtiönä toimimiseen. Sen sijaan se priorisoi luotettavuutta, asiakaspalvelun laatua ja joustavuutta.

d) Sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen kohdistuisi kilpailijoiden painetta myös liiketoimen jälkeen

(44) Ensinnäkin kaikki neljä integraattoria toimivat jo maailmanlaajuisesti ja tarjoavat pienpakettien toimituspalveluja yli 220:ssä maailman maassa. Niillä kaikilla on jo näin ollen ETA:n ulkopuolisia palveluita tarvitseva asiakaskunta. Lisäksi kaikki integraattorit pystyvät järjestämään joko suoraan tai kolmansien osapuolten kanssa tehtävillä sopimuksilla pienpakettien noudon kaikissa ETA-maissa, pienpakettien lentokuljetukset määränpääreitille ja sieltä eteenpäin sekä toimituksen määränpäässä.

(45) Toiseksi edellä esitetyn perusteella on todettava, että vaikka integraattorilla olisi hieman pienempi osuus ETA:n ulkopuolisten toimitusten tietyillä markkinoilla, se ei välttämättä ole heikko tarjoamaan kyseisiltä markkinoilta lähteviä palveluita. Kaikissa tapauksissa, joissa tietyn integraattorin osuus tietyillä tuotemarkkinoilla tai tietyssä määränpäässä on pieni mutta muilla tuotemarkkinoilla tai muissa määränpäissä selvästi suurempi samasta ETA:n lähtömaasta käsin, integraattori pystyy tarjoamaan ETA:n ulkopuolisia palveluita kyseisestä lähtömaasta käsin. Vastaavasti kaikissa tapauksissa, joissa integraattorin osuus tietyillä ETA:n ulkopuolisilla markkinoilla on pieni mutta selvästi suurempi muista ETA:n lähtömaista kyseiseen määränpäähän suuntautuvissa toimituksissa, kyseinen integraattori pystyy tarjoamaan ETA:n ulkopuolisia toimituspalveluita kyseiseen määränpäähän.

(46) Kolmanneksi ETA:n ulkopuolisissa palveluissa ei ole kapasiteettirajoituksia. Kaikilla integraattoreilla on kokemusta kysynnän vaihtelusta, ja ne pyrkivät toimimaan niin, että ne pystyvät lisäämään volyymia. Ne pystyvät myös lisäämään helposti lentokuljetuskapasiteettiaan tai tiekuljetusverkostoaan tarpeen vaatiessa, ja ne ovat myös tehneet näin aiemmin mukautuakseen uusien suurten asiakkaiden tarpeisiin.

(47) Neljänneksi asiakkaiden on helppo vaihtaa ETA:n ulkopuolisten pienpakettien toimitusten palveluntarjoajaa. Valtaosa asiakkaista hankkii jo nyt palveluja eri integraattoreilta tai muilta palveluntarjoajilta, eikä niiden sopimuksiin sisälly yksinoikeutta koskevia ehtoja. Asiakkaiden kyky lisätä UPS:n ja DHL:n kautta lähettämiensä lähetysten määrää aiheuttaisi näin ollen painetta sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle myös liiketoimen jälkeen.

(48) Myös muut toimijat kuin integraattorit aiheuttavat jonkinlaista kilpailupainetta erityisesti ETA:n ulkopuolisten aikataulutettujen palveluiden alalla.

e) Selvä enemmistö asiakkaista ja kilpailijoista ei ole ilmaissut olevansa millään tavalla huolissaan

(49) Valtaosa komission markkinatutkimuksen vastaajista katsoi, että liiketoimella yhdistetään toisiaan täydentävät FedExin vahvuudet ETA:n ulkopuolisilla markkinoilla ja TNT:n vahvuudet ETA:n sisäisten toimituspalveluiden markkinoilla. Suhteellinen enemmistö vastaajista piti liiketoimen vaikutuksia myönteisinä erityisesti ETA:n ulkopuolisilla markkinoilla, ja seuraavaksi yleisimmin sen vaikutuksia pidettiin neutraaleina.

f) Liiketoimesta syntyisi tehokkuusetuja

(50) Liiketoimesta syntyisi myös merkittäviä tehokkuusetuja ETA:n ulkopuolisten toimituspalveluiden markkinoilla. Tehokkuusetuja syntyisi lähinnä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kustannussäästöistä, joita saataisiin aikaan ohjaamalla kaikki volyymi joko FedExin tai TNT verkostoon sen mukaan, kumman verkoston kustannukset ovat alhaisemmat. Kaikki volyymi kuljetettaisiin siis lähtöpäässä TNT:n edullisemman ETA:n sisäisen verkoston kautta ja toimitettaisiin määränpäässä joko FedExin tai TNT:n verkoston kautta sen mukaan, kumman verkoston kustannukset ovat alhaisemmat. Odotettavissa on muitakin synergiaetuja, sillä mannertenvälinen lentotoiminta siirtyy ajan myötä FedExille. Komissio arvioi tehokkuusetujen todennettavuutta, sulautumakohtaisuutta ja kykyä koitua kuluttajien hyödyksi, kuten se oli tehnyt ETA:n sisäisten toimitusten kohdalla noudattamassaan lähestymistavassa, ja totesi, että liiketoimesta seuraisi merkittäviä tehokkuusetuja horisontaalisia sulautumia koskevien suuntaviivojen mukaisen kolmivaiheisen testin perusteella.

3. *ETA:n ulkopuoliset pienpakettien toimituspalvelut: maakohtainen analyysi*

(51) Komission tekemän markkinoiden rekonstruoinnin tulosten perusteella sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen yhteenlaskettu markkinaosuus olisi yli 40 prosenttia ja liiketoimi johtaisi yli 5 prosentin kasvuun 13 mahdollisella ETA:n ulkopuolisten toimitusten reitillä. Kyseiset markkinat vastaavat ETA:n ulkopuolisia toimituksia seitsemästä eri ETA-maasta: Belgiasta, Bulgariasta, Latviasta, Liettuasta, Maltalta, Slovakiasta ja Virosta. Belgian, Bulgarian, Maltan ja Viron kohdalla kyseiset markkinat koskisivat Pohjois-Amerikkaan suuntautuvia ETA:n ulkopuolisia toimituksia. Latvian kohdalla kyseiset markkinat koskisivat Pohjois-Amerikkaan, Keski- ja Etelä-Amerikkaan, Lähi-itään sekä Aasian ja Tyynenmeren alueelle suuntautuvia toimituksia. Liettuan ja Slovakian tapauksessa kyseiset markkinat koskisivat Lähi-itään suuntautuvia toimituksia. Latvian, Unkarin ja Viron tapauksessa kyseeseen tulisivat vielä myös muualle maailmaan suuntautuvat ETA:n ulkopuoliset toimitukset. Lisäksi komissio arvioi yksityiskohtaisemmin markkinoita, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi kohtuullinen, alle 40 prosenttia, ja joilla kolmannen kilpailijan markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen alle 20 prosenttia. Lopuksi komissio arvioi yksityiskohtaisesti markkinat, joilla kolmannen kilpailijan osuus olisi pienempi kuin liiketoimesta johtuva kasvu. Näiden kriteerien perusteella analysoitiin yksitellen yksityiskohtaisesti kaikkiaan 52 markkinaa seuraavista maista.

(52) *Itävalta*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Itävallasta Lähi-itään suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja se jäisi markkinoita selvästi [50–60] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen [10–20] prosenttia.

(53) *Belgia*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Belgiasta Pohjois-Amerikkaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä tulisi markkinajohtaja [40–50] prosentin markkinaosuudella ja kasvua tapahtuisi [5–10] prosenttia. Seuraavaksi suurimpia toimijoita olisivat UPS [30–40] prosentin osuudella ja DHL [10–20] prosentin osuudella. Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin myös Belgiasta muualle maailmaan, Keski- ja Etelä-Amerikkaan, Aasian ja Tyynenmeren alueelle sekä Lähi-itään suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen [10–20] prosenttia. DHL pysyisi markkinajohtajana kaikilla kyseisillä neljällä markkinalla, joilla sen osuudet olisivat [40–50] prosenttia, [50–60] prosenttia, [40–50] prosenttia ja [50–60] prosenttia.

(54) *Bulgaria*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Bulgariasta Pohjois-Amerikkaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [40–50] prosenttia ja kasvu olisi [5–10] prosenttia. Myös DHL:n osuus olisi [40–50] prosenttia, ja UPS olisi kolmantena [10–20] prosentin markkinaosuudellaan. Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin myös Bulgariasta muualle maailmaan, Keski- ja Etelä-Amerikkaan sekä Lähi-itään suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja joista kaikilla kolmella yritys jäisi markkinoita selvästi [50–60] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuudet olisivat liiketoimen jälkeen kyseisillä markkinoilla [10–20] prosenttia, [5–10] prosenttia ja [10–20] prosenttia. Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin myös Bulgariasta Aasian ja Tyynenmeren alueelle suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [20–30] prosenttia ja yritys jäisi markkinoita selvästi [60–70] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) osuus olisi [5–10] prosenttia.

(55) *Kroatia*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Kroatiasta Aasian ja Tyynenmeren alueelle suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [20–30] prosenttia ja kasvu olisi [5–10] prosenttia ja joilla yritys jäisi markkinoita selvästi [60–70] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. UPS:n markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen [5–10] prosenttia.

(56) *Kypros*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Kyprokselta Keski- ja Etelä-Amerikkaan, Aasian ja Tyynenmeren alueelle, Lähi-itään ja Afrikkaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja kasvu olisi [5–10] prosenttia. DHL pysyisi markkinajohtajana kaikilla kyseisillä markkinoilla, joilla sen osuudet olisivat [60–70] prosenttia, [60–70] prosenttia, [50–60] prosenttia ja [50–60] prosenttia. Kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen [0–5] prosenttia Keski- ja Etelä-Amerikkaan sekä Afrikkaan suuntautuvien toimitusten markkinoilla ja [5–10] prosenttia Aasian ja Tyynenmeren alueelle sekä Lähi-itään suuntautuvilla markkinoilla. Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin myös Kyprokselta muualle maailmaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [20–30] prosenttia ja kasvu olisi [5–10] prosenttia ja joilla yritys jäisi markkinoita selvästi [60–70] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. UPS:n markkinaosuus olisi [5–10] prosenttia.

(57) *Tšekki*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Tšekistä muualle maailmaan ja Lähi-itään suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja joista molemmilla yritys jäisi markkinoita selvästi [50–60] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen [10–20] prosenttia. Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin myös Tšekistä Keski- ja Etelä-Amerikkaan sekä Aasian ja Tyynenmeren alueelle suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [20–30] prosenttia ja joista molemmilla yritys jäisi markkinoita selvästi [60–70] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. UPS:n markkinaosuus olisi [5–10] prosenttia.

(58) *Viro*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Virosta muualle maailmaan ja Pohjois-Amerikkaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joista ensin mainituilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [40–50] prosenttia ja viimeksi mainituilla [50–60] prosenttia. Kasvua tapahtuisi [10–20] prosenttia

ja [5–10] prosenttia. DHL:n osuus Virosta muualle maailmaan suuntautuvien toimitusten markkinoilla olisi samoin [40–50] prosenttia ja Pohjois-Amerikkaan suuntautuvien toimitusten markkinoilla [20–30] prosenttia. UPS olisi molemmilla markkinoilla kolmantena [10–20] prosentin markkinaosuuksillaan. Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin myös Virosta Aasian ja Tyynenmeren alueelle suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja yritys jäisi markkinoita selvästi [50–60] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuus olisi [5–10] prosenttia.

(59) *Ranska*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Ranskasta Keski- ja Etelä-Amerikkaan, Aasian ja Tyynenmeren alueelle sekä Lähi-itään suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja yritys jäisi kyseisiä markkinoita selvästi [50–60] prosentin, [40–50] prosentin ja [50–60] prosentin osuuksillaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen [10–20] prosenttia kaikilla kyseisillä markkinoilla.

(60) *Unkari*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Unkarista muualle maailmaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [40–50] prosenttia ja kasvu olisi [5–10] prosenttia. Myös DHL:n osuus olisi [40–50] prosenttia, ja UPS:n markkinaosuus olisi [10–20] prosenttia. Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin myös Unkarista Keski- ja Etelä-Amerikkaan, Aasian ja Tyynenmeren alueelle, Lähi-itään sekä Afrikkaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja yritys jäisi kyseisiä markkinoita selvästi [40–50] prosentin, [50–60] prosentin, [40–50] prosentin ja [50–60] prosentin osuuksillaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen [10–20] prosenttia kaikilla kyseisillä markkinoilla.

(61) *Irlanti*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Irlannista muualle maailmaan sekä Aasian ja Tyynenmeren alueelle suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joista molemmilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja kasvu olisi pientä ([5–10] prosenttia) ja joilla yritys jäisi markkinoita selvästi [40–50] prosentin ja [50–60] prosentin osuuksillaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen [10–20] prosenttia.

(62) *Latvia*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Latviasta muualle maailmaan, Pohjois-Amerikkaan, Keski- ja Etelä-Amerikkaan, Aasian ja Tyynenmeren alueelle sekä Lähi-itään suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuudet olisivat [40–50] prosenttia, [50–60] prosenttia, [40–50] prosenttia, [40–50] prosenttia ja [50–60] prosenttia. DHL:n osuudet kyseisillä markkinoilla olisivat [40–50] prosenttia, [20–30] prosenttia, [30–40] prosenttia, [30–40] prosenttia ja [30–40] prosenttia, ja UPS olisi kolmantena [10–20] prosentin, [10–20] prosentin, [20–30] prosentin, [20–30] prosentin ja [10–20] prosentin osuuksillaan.

(63) *Liettua*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Liettuasta Lähi-itään suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen [40–50] prosenttia ja kasvu olisi [5–10] prosenttia. Myös DHL:n osuus olisi [40–50] prosenttia, ja UPS olisi kolmantena [10–20] prosentin markkinaosuudellaan.

(64) *Luxemburg*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Luxemburgista muualle maailmaan, Keski- ja Etelä-Amerikkaan sekä Lähi-itään suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [20–30] prosenttia ja kasvu olisi pientä ([5–10] prosenttia) ja joista kaikilla kolmella yritys jäisi markkinoita selvästi [60–70] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) osuus olisi [5–10] prosenttia kaikilla kolmella markkinalla. Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin myös Luxemburgista Pohjois-Amerikkaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja yritys jäisi markkinoita selvästi [50–60] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen [10–20] prosenttia.

(65) *Malta*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Maltalta Pohjois-Amerikkaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä tulisi markkinajohtaja [40–50] prosentin markkinaosuudella ja kasvua tapahtuisi [10–20] prosenttia. Seuraavaksi suurimpia toimijoita olisivat DHL [30–40] prosentin osuudella ja UPS [20–30] prosentin osuudella.

(66) *Puola*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Puolasta Keski- ja Etelä-Amerikkaan sekä Lähi-itään suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja yritys jäisi molempia markkinoita selvästi [40–50] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuus olisi liiketoimen jälkeen [10–20] prosenttia.

(67) *Slovakia*: Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin Slovakiasta Lähi-itään suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [40–50] prosenttia ja yritys jäisi markkinoita [50–60] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. UPS:n markkinaosuus olisi [0–5] prosenttia kyseisillä markkinoilla. Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin myös Slovakiasta muualle maailmaan, Keski- ja Etelä-Amerikkaan sekä Afrikkaan suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [30–40] prosenttia ja joista kaikilla kolmella yritys jäisi markkinoita selvästi [50–60] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. Kolmannen kilpailijan (UPS) markkinaosuudet olisivat liiketoimen jälkeen kyseisillä markkinoilla [10–20] prosenttia, [5–10] prosenttia ja [0–5] prosenttia. Komissio analysoi yksityiskohtaisemmin myös Slovakiasta Aasian ja Tyynenmeren alueelle suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinat, joilla sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi [20–30] prosenttia ja yritys jäisi markkinoita selvästi [60–70] prosentin osuudellaan johtavan DHL:n taakse. UPS:n markkinaosuus olisi [5–10] prosenttia.

(68) Komissio analysoi osapuolten toimittamat tiedot, osapuolten sisäiset asiakirjat ja markkinatutkimuksen tulokset ja teki tämän perusteella seuraavat päätelmät edellä mainituista, muualle maailmaan ja keskeisille kauppareiteille suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten toimitusten markkinoista: Sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus on useimmilla markkinoilla vain kohtuullinen. FedEx ja TNT eivät ole läheisiä kilpailijoita. TNT ei ole merkittävä kilpailutekijä kyseisillä markkinoilla. DHL:llä ja UPS:llä on tarvittavat valmiudet aiheuttaa tosiasiallista painetta sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle myös liiketoimen jälkeen. Suuri osa FedExin markkinaosuuksista kyseisillä reiteillä perustuu todellisuudessa osapuolten muutamiin suuriin asiakkaisiin, jotka voivat helposti vaihtaa palveluntarjoajaa, minkä johdosta sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuudet ovat hyvin kyseenalaiset. Markkinatutkimuksen tulosten perusteella liiketoimen vaikutukset nähtiin valtaosin myönteisinä tai neutraaleina. Lisäksi markkinoilla todettiin syntyvän tehokkuusetuja.

(69) Edellä esitetyn arvion perusteella komissio totesi siis, ettei liiketoimi estäisi olennaisesti tehokasta kilpailua yhdelläkään edellä mainituista, muualle maailmaan tai keskeisille kansainvälisille kauppareiteille suuntautuvien ETA:n ulkopuolisten pienpakettien toimitusten kansallisista markkinoista.

4. *Liiketoimen vaikutukset pieniin ja keskisuuriin yrityksiin*

(70) Osa markkinatutkimuksen osallistujista esitti, että liiketoimi vaikuttaa todennäköisesti enemmän pieniin ja keskisuuriin yrityksiin etenkin hintojen nousun muodossa. TNT tarjoaa väitetysti tällä hetkellä alhaisempia hintoja kuin muut integraattorit, ja näin ollen se olisi verkkokauppaa harjoittavien pienten ja keskisuurten yritysten suosima palveluntarjoaja. Kyseisten markkinaosallistujien mukaan pienet ja keskisuuret yritykset hankkivat palvelunsa yleensä todennäköisesti yhdeltä palveluntarjoajalta ja ne käyttävät integraattoreita, koska tarvitsevat erilaisia palveluita. Niillä ei ole neuvotteluvoimaa, vaan ne maksavat eniten joutuessaan maksamaan listojen mukaiset hinnat. Liiketoimen seurauksena kaksi läheistä kilpailijaa sulautuisi toisiinsa eikä sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä todennäköisesti olisi enää kannustimia suunnata palveluitaan muista integraattoreista poiketen erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille.

(71) Komission mielestä tämä ei pidä paikkaansa useista syistä. Ensinnäkin komissio tutki pieniin ja keskisuuriin yrityksiin liittyviä kysymyksiä perusteellisessa tutkimuksessaan. Pienille ja keskisuurille yrityksille osoitetun kyselyn perusteella valtaosa pienistä ja keskisuurista yrityksistä piti kaikkien muiden asiakkaiden tavoin liiketoimea ja sen vaikutuksia tarjottuun palveluun ja laatuun myönteisinä tai neutraaleina. Markkinatutkimus ei vahvistanut myöskään huolia, jotka esitettiin pienten ja keskisuurten yritysten yhden palveluntarjoajan käyttämisestä ja listahintojen maksamisesta. Markkinatutkimukseen vastanneet pienet ja keskisuuret yritykset, myös verkkokaupan alalla toimivat, ilmoittivat hankkivansa ETA:n sisäiset ja ulkopuoliset pikatoimitukset yleensä useilta palveluntarjoajilta. Valtaosa vastanneista pienistä ja keskisuurista yrityksistä ilmoitti myös neuvottelevansa määräalennuksista. Ainoastaan pari vastaajaa ei neuvotellut alennuksista lainkaan.

(72) Toiseksi komissio katsoi, ettei TNT:n voida väittää toimivan muista integraattoreista poikkeavalla tavalla tai olevan markkinajohtaja pienten ja keskisuuren yritysten alalla useista syistä. TNT:n asiakkaat, kuten muidenkin toimijoiden asiakkaat, neuvottelevat kiinteistä alennetuista hinnoista TNT:n kanssa etukäteen voidakseen ottaa kuljetuskustannukset huomioon. TNT ei siis pysty perimään asiakkailtaan vaihtelevia hintoja sen mukaan, mikä on tietyn lentokoneen odotettu kapasiteetin käyttöaste tiettynä päivänä. Myös pikatoimituspalvelun hintojen lyhytaikainen vaihtelu on hyvin pientä. Vaikka TNT siis ennakoisi, että sen lento jäisi tietyllä reitillä suurelta osin tyhjäksi, alennusten antaminen vanhoille tai potentiaalisille asiakkaille ei pystyisi yhtäkkiä synnyttämään suurempaa toimitusten kysyntää kyseisenä päivänä kyseisellä reitillä. Tämä vahvistuu myös markkinatutkimuksesta, jossa valtaosa pienistä ja keskisuurista yrityksistä ilmoitti tekevänsä puitesopimuksia pidemmäksi ajaksi sen sijaan, että ostaisi palveluja tapauskohtaisesti tarpeen tullen.

(73) Kolmanneksi vaikka TNT:llä on ollut silloin tällöin pienille ja keskisuurille yrityksille kohdistettuja kampanjoita, tämä ei johdu rakenteellisesti erilaisesta markkina-asemasta, vaan sitä voidaan pitää osana normaalia kilpailukäyttäytymistä asiakkaiden houkuttelemiseksi. TNT:n ei voida väittää perivän erityisen alhaisia hintoja rakenteelliselta pohjalta tai osana erillistä pienille ja keskisuurille yrityksille suunnattua liiketoimintamallia, eikä se ole hinnan sopeuttaja markkinoilla. TNT ei ole myöskään kasvattanut markkina-asemaansa aggressiivisesti pienten ja keskisuurten yritysten segmentillä.

(74) Neljänneksi kuten edellä on todettu, komissio katsoi lisäksi, etteivät osapuolet ole erityisen läheisiä kilpailijoita. Ne eivät myöskään vaikuta tarjoavan nimenomaan tietylle pienten ja keskisuurten yritysten ryhmälle mitään erityistä tuotetta tai kohdistavan toimintaansa niihin tavalla, johon myös muut integraattorit eivät pystyisi tai jota ne eivät jo tekisi. Sekä DHL että UPS tarjoavat jo verkkosivuillaan pienille ja keskisuurille yrityksille kohdistettuja palveluita. Valtaosa vastanneista kilpailijoista vahvisti, että pienpakettien toimitusta koskevat pienten ja keskisuurten yritysten tarpeet eivät eroa muiden yritysten tarpeista eivätkä pienille ja keskisuurille yrityksille tarjottavat palvelut edellytä ylimääräistä kalustoa tai muita resursseja.

(75) Kaiken edellä esitetyn perusteella komissio totesi näin ollen, ettei liiketoimi estäisi tehokasta kilpailua myöskään pienille ja keskisuurille yrityksille tarjottavien palveluiden alalla.

V. **PÄÄTELMÄT**

(76) Edellä esitetyistä syistä päätöksessä todetaan, ettei liiketoimi estä olennaisesti tehokasta kilpailua sisämarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla.

(77) Keskittymä julistetaan näin ollen sisämarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi sulautuma-asetuksen 2 artiklan 2 kohdan ja 8 artiklan 1 kohdan sekä ETA-sopimuksen 57 artiklan mukaisesti.