Samenvatting van het besluit van de Commissie

van 8 januari 2016

waarbij een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de interne markt en de werking van de EER-overeenkomst

(Zaak M.7630 — FedEx/TNT Express)

(Kennisgeving geschied onder nummer C(2015) 9826)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(2016/C 450/09)

Op 8 januari 2016 heeft de Commissie een besluit in een concentratiezaak vastgesteld op grond van Verordening (EG) nr. 139/2004 van de Raad van 20 januari 2004 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen ([1]), en met name artikel 8, lid 1, van die verordening. Een niet-vertrouwelijke versie van de volledige tekst van dit besluit is in de oorspronkelijke taal van de zaak te vinden op de website van het directoraat-generaal Concurrentie, op het volgende adres: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. DE PARTIJEN

(1) FedEx Corporation („FedEx" — Verenigde Staten) biedt klanten en bedrijven wereldwijd een breed pakket aan diensten op het gebied van transport, e-commerce en zakelijke dienstverlening. De centrale luchtvervoerhub van het EER-netwerk van FedEx bevindt zich in Parijs. TNT Express nv („TNT" — Nederland) houdt zich bezig met de bezorging van kleine pakketten en vrachtvervoer. De centrale luchtvervoerhub van het Europese netwerk van TNT bevindt zich in Luik, België.

II. DE TRANSACTIE EN DE EU-DIMENSIE

(2) Op 7 april 2015 maakten FedEx en TNT (hierna „de partijen" of „de gefuseerde entiteit" genoemd) de sluiting van een voorwaardelijke overeenkomst bekend inzake een openbaar bod van FedEx op alle geplaatste en uitstaande aandelen in het kapitaal van TNT, met als doel om FedEx de zeggenschap over TNT te laten verkrijgen (hierna „de transactie" genoemd).

(3) De transactie behelst het verkrijgen van de uitsluitende zeggenschap over TNT door FedEx, waardoor een concentratie zou ontstaan in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van Verordening (EG) nr. 139/2004 (hierna „de concentratieverordening" genoemd). De transactie heeft een EU-dimensie overeenkomstig artikel 1, lid 2, van de concentratieverordening.

III. PROCEDURE

(4) Op 26 juni 2015 ontving de Commissie een formele aanmelding van de transactie overeenkomstig artikel 4 van de concentratieverordening.

(5) Op 31 juli 2015 concludeerde de Commissie dat er ernstige twijfels bestonden over de verenigbaarheid van de transactie met de interne markt en besloot zij tot het inleiden van de procedure overeenkomstig artikel 6, lid 1, onder c), van de concentratieverordening (hierna „besluit tot inleiding van de procedure" genoemd).

(6) De partijen overlegden op 12 augustus 2015 hun schriftelijke opmerkingen over het besluit tot inleiding van de procedure. Nog diezelfde dag werd de termijn voor het nemen van een definitief besluit in deze zaak op verzoek van de partijen met twintig werkdagen verlengd overeenkomstig de tweede alinea van artikel 10, lid 3, van de concentratieverordening.

(7) UPS werd bij besluit van de raadadviseur-auditeur van 21 oktober 2015 overeenkomstig artikel 18, lid 4, van de concentratieverordening als belanghebbende derde erkend.

(8) De voorlopige mededingingsbezwaren die in het besluit tot inleiding van de procedure waren vastgesteld, werden door het diepgaande onderzoek weggenomen. Er werd geen mededeling van punten van bezwaar vastgesteld.

(9) Over het ontwerpbesluit vond op 11 december 2015 overleg plaats met de lidstaten tijdens een vergadering van het Adviescomité voor concentraties, dat een gunstig advies uitbracht. In zijn rapport van 18 december 2015 bracht ook de raadadviseur-auditeur een gunstig advies uit over de procedure.

(10) Op 8 januari 2016 stelde de Commissie overeenkomstig artikel 8, lid 1, van de concentratieverordening een besluit vast waarbij de concentratie verenigbaar werd verklaard met de interne markt en de EER-overeenkomst (hierna „het besluit" genoemd).

([1]) PB L 24 van 29.1.2004, blz. 1.

IV. **MEDEDINGINGSBEOORDELING**

A. **Inleiding**

(11) Het besluit ziet met name op de markt voor de bezorging van kleine pakketten. Eventuele overlappingen van de activiteiten van de partijen op de terreinen vrachtvervoer en expeditie hebben geen gevolgen voor de mededinging op die markten.

(12) Zowel FedEx als TNT verlenen pakjesbezorgdiensten en voor beide geldt dat die diensten zowel binnen de EER worden verleend als daarbuiten, in de zin dat pakjes in een EER-land worden opgehaald en op een bestemming buiten de EER worden bezorgd. Beide zijn zogeheten „integratoren", wat betekent dat ze de volledige operationele controle hebben over de vervoerlogistiek, beschikken over voldoende geografische dekking, werken volgens het „naaf-en-spaaksysteem", beschikken over een eigen IT-netwerk en de reputatie hebben betrouwbaar te zijn en pakjes op tijd te bezorgen (zogeheten „end-to-end" credibility). De andere twee integratoren zijn DHL en UPS.

B. **De relevante markten**

De relevante productmarkten

(13) Overeenkomstig de besluitvormingspraktijk [1] van de Commissie omvat de relevante markt voor de bezorging van kleine pakketten zendingen tot 31,5 kg. Voor de Commissie maakt het verschil of pakketten die in een EER-land worden opgehaald, worden bezorgd in hetzelfde land (binnenlandse dienst), een ander EER-land (internationale intra-EER-dienst) of een land buiten de EER (extra-EER-dienst).

(14) In eerdere zaken, in het bijzonder bij de beoordeling van internationale intra-EER-markten, had de Commissie ook een afzonderlijke markt voor expresbezorging (met een leveringsverplichting de volgende dag) vastgesteld naast de markt voor minder dringende leveringen/standaardleveringen (met een latere leveringsverplichting) [2]. Deze vaststelling was onder meer gebaseerd op het feit dat voor de twee soorten diensten een verschillende infrastructuur wordt gebruikt, dat een significant aantal klanten afhankelijk is van expresbezorging en dat expresbezorging ook aanzienlijk duurder is.

(15) In de onderhavige zaak heeft de Commissie, gezien de substantiële overlappingen tussen de partijen op de markten voor extra-EER-diensten, uitgebreid onderzoek gedaan naar deze markten, die nog niet eerder aan een uitgebreid onderzoek waren onderworpen.

(16) Voor de integratoren geldt dat in het geval van pakjeszendingen naar bestemmingen buiten de EER, voor expreszendingen (dat wil zeggen: de snelst mogelijke gegarandeerde bezorging) en minder dringende zendingen (langzamer, maar nog steeds uiterst betrouwbaar, „daggegarandeerd") in essentie hetzelfde netwerk en dezelfde schakels in de aanvoerketen worden gebruikt (waaronder begrepen sortering in de luchtvervoerhubs, langeafstandsvluchten en inklaring) op weg naar de verschillende intercontinentale bestemmingen. Bovendien zijn alle integratoren voor beide soorten diensten rechtstreekse concurrenten van elkaar en waren er aanwijzingen dat de prijsverschillen voor expreszendingen en minder dringende zendingen naar bestemmingen buiten de EER kleiner worden, hetgeen het standpunt ondersteunt dat beide soorten diensten tot dezelfde markt behoren. Op grond hiervan heeft de Commissie expresdiensten en minder dringende diensten als segmenten van dezelfde markt voor extra-EER-diensten beschouwd.

(17) Wat bestemmingen betreft, heeft de Commissie, zonder een uitspraak te doen over de omschrijving van de productmarkt, de gevolgen van de transactie zowel op mondiaal niveau als op het niveau van de belangrijkste handelsroutes beoordeeld (Noord-Amerika, Midden- en Zuid-Amerika, Afrika, Azië/Stille Oceaan, Midden-Oosten en „Rest van Europa").

De relevante geografische markten

(18) Wat betreft de omschrijving van de geografische markt - dat wil zeggen: de herkomst van de zending — kwam de Commissie tot de conclusie, overeenkomstig het besluit in de zaak UPS/TNT, dat de internationale intra-EER-expresmarkt nationaal van omvang is. De gevolgen van de transactie voor de markten voor de bezorging van kleine pakketten buiten de EER werden eveneens aan een beoordeling op nationaal niveau onderworpen. Maar gezien de netwerkkenmerken van de sector en de cruciale rol van luchtnetwerken bij intercontinentale zendingen, werd bij de mededingingsbeoordeling voor de bezorging van kleine pakketten buiten de EER ook het EER-niveau in de beoordeling betrokken.

1. *Intra-EER-bezorging van kleine pakketten*

(19) De internationale intra-EER-expresbezorging van kleine pakketten is een netwerksector, die een aanwezigheid in alle EER-landen vereist. Dit vereiste impliceert op haar beurt investeringen in infrastructuur door de hele waardeketen heen (ophaling, sortering, lijndiensten, hubs, luchtnetwerk, bezorging). De integratoren hebben de strengste controle over hun netwerk en hebben als enige een fijnmazig expresnetwerk dat alle EER-landen bestrijkt. Bij de beoordeling van het concurrentievermogen van de verschillende categorieën concurrenten van de partijen op de internationale intra-EER-expresmarkten stelde de Commissie vast dat, in lijn met de resultaten van het marktonderzoek,

[1] Zie bijvoorbeeld het besluit van de Commissie van 30 januari 2013 in de zaak M.6570 — UPS/TNT Express (hierna „de zaak UPS/TNT" genoemd), overweging 164.

[2] Zie onder andere UPS/TNT, overweging 219.

niet-geïntegreerde aanbieders van pakjesbezorgdiensten in de regel weinig concurrentiedruk op de partijen uitoefenen. De Commissie heeft daarom een conservatieve aanpak gehanteerd en de mededingingsbeoordeling van de gevolgen van de transactie voor internationale intra-EER-expresdiensten in de verschillende EER-landen beperkt tot de concurrentiedruk die de vier integratoren op elkaar uitoefenen.

a) Op de markten voor internationale intra-EER-expresdiensten zou de gefuseerde entiteit een bescheiden marktpositie hebben.

(20) Gezien de inherente beperkingen in de data over marktaandelen die FedEx ten behoeve van de mededingingsbeoordeling in de onderhavige zaak heeft verstrekt, en overeenkomstig de aanpak die de Commissie in de zaak UPS/TNT heeft gevolgd, heeft de Commissie een marktreconstructie uitgevoerd. Op EER-niveau zou de gefuseerde entiteit een marktaandeel van minder dan 30 % hebben. Het zou nog steeds de zwakste van de drie resterende integratoren zijn en dus de derde speler op de markt, na DHL en UPS. Op landniveau zou de gefuseerde entiteit een marktaandeel van maximaal 40 % hebben (op basis van de omzetcijfers voor 2014). Ze zou op geen enkele van de 30 onderzochte nationale markten in de EER marktleider worden ([1]).

b) FedEx en TNT zijn geen zeer naaste concurrenten op de markten voor internationale intra-EER-expresdiensten.

(21) Hoewel FedEx en TNT allebei integratoren zijn en derhalve op het terrein van internationale intra-EER-expresdiensten met elkaar concurreren op de 30 nationale markten in de EER, is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de partijen geen zeer naaste concurrenten zijn.

(22) Enerzijds richt FedEx zich primair op klanten met een significante behoefte aan extra-EER-bezorgdiensten. Het grootste deel van de omzet van FedEx uit internationale intra-EER-expresdiensten is afkomstig van klanten die ook extra-EER-bezorgdiensten van FedEx afnemen. Het feit dat FedEx zich met name richt op afnemers van internationale intra-EER-expresdiensten die ook een significante behoefte aan extra-EER-bezorgdiensten hebben, komt voort uit het beperkte vermogen van FedEx om succesvol te concurreren om de gunst van klanten die alleen intra-EER-expresdiensten nodig hebben of klanten die zowel de internationale intra-EER-expresdiensten als de binnenlandse/internationale intra-EER-bezorgdiensten voor minder dringende zendingen van dezelfde aanbieder willen betrekken. Deze beperkingen zijn een gevolg van het feit dat het EER-netwerk van FedEx zwakker is. Dit zwakkere netwerk vertaalt zich in een lagere geografische dekking van FedEx voor de verschillende expresdiensten, in een relatieve zwakte in het op grotere schaal aanbieden van binnenlandse diensten en diensten voor minder dringende zendingen, en in hogere kosten als gevolg van kleinere schaalvoordelen en een geringere dichtheid, waardoor FedEx veel minder concurrerend is op het gebied van internationale intra-EER-expresdiensten. Dit vertaalt zich op zijn beurt weer in een zwakkere marktpositie ten opzichte van TNT en de andere twee integratoren en is in overeenstemming met de primaire gerichtheid van FedEx op leveringen buiten de EER.

(23) Anderzijds richt TNT zich primair op klanten die alleen internationale intra-EER-bezorgdiensten en diensten voor binnenlandse bezorging/minder dringende zendingen nodig hebben. In tegenstelling tot FedEx beschikt TNT over een aanzienlijk Europees wegvervoersnetwerk en een efficiënter luchtnetwerk in de EER en behaalt zij een groter percentage van de omzet uit binnenlandse diensten en diensten voor minder dringende zendingen. Een beperkt percentage van de omzet van TNT is afkomstig van afnemers van extra-EER-bezorgdiensten. De omzetcijfers van TNT laten zien dat een groot deel van haar inkomsten uit intra-EER-expresdiensten afkomstig is van klanten die ook binnenlandse en/of internationale intra-EER-diensten voor minder dringende zendingen afnemen. Daar staat tegenover dat TNT minder succesvol is geweest in het aantrekken van klanten die naast internationale intra-EER-expresdiensten ook extra-EER-bezorgdiensten nodig hebben.

(24) Ook uit de interne documenten van de partijen komt naar voren dat zij elkaar niet als zeer naaste concurrenten beschouwen. Verder ziet ook een duidelijke meerderheid van de klanten de partijen niet als zeer naaste concurrenten (bijv. met betrekking tot prijsstelling, aanbod en kwaliteit van de diensten, betrouwbaarheid, geografisch bereik, „track en trace", enz.). Voorts zien de klanten FedEx als een zwakkere speler dan de andere drie integratoren op de markten voor internationale intra-EER-expresdiensten.

(25) Tot slot, en niettegenstaande een aantal beperkingen die zijn vastgesteld, komt ook uit een door de partijen verstrekte analyse van het bod naar voren dat FedEx een zwakkere concurrent van TNT is dan DHL en UPS.

c) De transactie leidt niet tot een significante vermindering van de concurrentiedruk

(26) De Commissie is van mening dat TNT niet beschikt over specifieke kwaliteiten die haar in staat stellen om een significante concurrentiedruk op de andere integratoren uit te oefenen waardoor de concurrentie na de transactie zou afnemen. Ten eerste is de kostenpositie van TNT voor internationale intra-EER-expresdiensten niet gunstiger dan die van DHL en UPS. Ten tweede is TNT de laatste jaren niet in staat geweest om haar marktpositie ten koste van de andere integratoren te verbeteren. Ten derde heeft de Commissie langs empirische weg kunnen verifiëren dat TNT niet kan worden beschouwd als een agressieve prijsbepaler op de internationale intra-EER-expresmarkt. Ten vierde heeft TNT zich de laatste jaren niet gericht op het doen van significante investeringen in haar netwerk, maar op het consolideren van haar diensten. Bijgevolg kan niet worden gezegd dat TNT de laatste jaren wat betreft netwerkexpansie een innovator is geweest.

([1]) Er zijn 31 EER-landen. De partijen konden echter geen gegevens voor Liechtenstein verstrekken.

d) DHL en UPS zouden ook na de transactie in een positie verkeren waarin zij concurrentiedruk op de gefuseerde entiteit zouden kunnen uitoefenen

(27) Hoewel ook niet-integratoren, in het bijzonder marktdeelnemers als DPD en GLS die over een uitgebreid wegennetwerk beschikken, afhankelijk van de nationale markt een zekere concurrentiedruk op de gefuseerde entiteit zouden uitoefenen, afhankelijk van de nationale markt, heeft de Commissie een conservatieve aanpak gevolgd en haar analyse van de vraag of de concurrenten van de gefuseerde entiteit een remmende invloed op de prijsontwikkeling zouden hebben, beperkt tot DHL en UPS.

(28) Ten eerste zou de gefuseerde entiteit twee sterke en capabele concurrenten hebben. Uitgaande van de resultaten van de door de Commissie uitgevoerde marktreconstructie zou DHL marktleider blijven, gevolgd door UPS. Toen klanten werd gevraagd of er na de transactie nog voldoende realistische alternatieven zouden zijn om in hun behoefte aan internationale intra-EER-expresdiensten te voorzien, antwoordde de overgrote meerderheid dat dit het geval was. Zowel UPS als DHL werden genoemd als realistische alternatieven voor de gefuseerde entiteit.

(29) Ten tweede kunnen klanten als reactie op een hypothetische prijsverhoging door de gefuseerde entiteit naar een andere aanbieder overstappen. Een duidelijke meerderheid van de afnemers van internationale intra-EER-expresdiensten betrekt die diensten van meerdere aanbieders, en het wisselen van aanbieder is eenvoudig.

(30) Ten derde kunnen DHL en UPS hun dienstenaanbod bij een hypothetische prijsverhoging door de gefuseerde entiteit moeiteloos uitbreiden en daarmee voorzien in de extra vraag zonder wezenlijke extra kosten te hoeven maken.

e) Een duidelijke meerderheid van de klanten heeft geen bezwaren kenbaar gemaakt

(31) De overgrote meerderheid van de klanten die tijdens het marktonderzoek in de eerste en tweede fase op vragen van de Commissie hebben gereageerd, heeft een neutrale of zelfs positieve opvatting over de algehele gevolgen van de transactie voor de markt voor internationale intra-EER-expresbezorging van kleine pakketten.

f) De analyse van de prijsconcentratie leverde geen duidelijke resultaten op

(32) Ter waarborging van volledige consistentie met de kwantitatieve analyse die in de zaak UPS/TNT is uitgevoerd, heeft de Commissie middels een analyse van de prijsconcentratie onderzocht welk effect de voorgenomen transactie zou hebben op de prijzen van FedEx en TNT. De Commissie concludeerde dat de prijsstijgingen die uit de analyse naar voren kwamen, statistisch niet significant waren. De resultaten van de analyse van de prijsconcentratie konden derhalve niet als betrouwbaar bewijs vóór of tegen de vaststelling van een belemmering van daadwerkelijke mededinging worden gebruikt.

g) De transactie leidt tot efficiëntieverbeteringen

(33) FedEx heeft aangevoerd dat de transactie tot aanzienlijke efficiëntieverbeteringen zou leiden, in het bijzonder doordat de relatief inefficiënte Europese activiteiten van FedEx in het netwerk van TNT zouden worden geïntegreerd. De belangrijkste categorieën efficiëntieverbeteringen voor intra-EER-expresdiensten waren kostenbesparingen op „ophalen en bezorgen" en kostenbesparingen op het luchtnetwerk. Op basis van de verstrekte informatie concludeerde de Commissie dat een deel van de aangevoerde kostenbesparingen op „ophalen en bezorgen" en een deel van de aangevoerde kostenbesparingen op het luchtnetwerk (na doorberekening) zijn aan te merken als relevante fusiespecifieke efficiëntieverbeteringen die niet in dezelfde mate met minder concurrentiebeperkende maatregelen bereikt zouden kunnen worden. De geïdentificeerde efficiëntieverbeteringen worden naar verwachting binnen drie jaar gerealiseerd. Zelfs wanneer de resultaten van de analyse van de prijsconcentratie statistisch significant waren geweest, zouden de met de transactie verbonden kostenbesparingen op „ophalen en bezorgen" de geraamde prijsstijgingen voor de klanten van FedEx op alle nationale markten voor internationale intra-EER-expresdiensten ruimschoots hebben gecompenseerd.

h) Conclusie

(34) De Commissie concludeerde bijgevolg dat de transactie op geen van de dertig nationale markten voor internationale intra-EER-expresdiensten tot een significante belemmering van de daadwerkelijke mededinging zou leiden.

2. *Extra-EER-bezorging van kleine pakketten: Algemene beoordeling*

(35) Een aantal marktdeelnemers levert extra-EER-diensten, waaronder de vier integratoren, nationale postexploitanten, expediteurs en koeriersbedrijven. Net als intra-EER-expresdiensten vormen ook extra-EER-expresdiensten een netwerksector, hetgeen betekent dat door de hele waardeketen heen in infrastructuur moet worden geïnvesteerd en dat marktdeelnemers aanwezig moeten zijn in alle EER-landen en op alle belangrijke wereldhandelsroutes, te weten: Noord-Amerika, Midden- en Zuid-Amerika, Afrika, Azië/Stille Oceaan, het Midden-Oosten en „Rest van Europa". Aangezien de integratoren de strengste controle over hun netwerk hebben en als enige een fijnmazig expresnetwerk hebben dat alle EER-landen bestrijkt, kunnen de niet-geïntegreerde marktdeelnemers maar een beperkte concurrentiedruk op hen uitoefenen. Vandaar dat de Commissie, net als in het geval van de intra-EER-expresdiensten, het

effect van de transactie op de meest conservatieve wijze heeft beoordeeld en alleen heeft gekeken naar de concurrentiedruk die de andere integratoren op de mogelijke markten voor extra-EER-bezorgdiensten zouden uitoefenen op de gefuseerde entiteit. In het licht van onderstaande overwegingen concludeerde de Commissie dat de transactie op geen van de 30 nationale markten voor extra-EER-levering van kleine pakketten naar „bestemmingen wereldwijd" of op de nationale markten voor extra-EER-levering naar de zes belangrijkste wereldhandelsroutes, tot een significante belemmering van de daadwerkelijke mededinging zou leiden.

a) De gefuseerde entiteit zou op markten voor extra-EER-leveringen een bescheiden marktpositie hebben.

(36) De Commissie heeft op basis van omzetgegevens van de vier integratoren een marktreconstructie uitgevoerd om zich een oordeel te kunnen vormen over hun relatieve marktmacht op (i) de dertig nationale markten voor extra-EER-leveringen vanuit een EER-land naar „bestemmingen wereldwijd", en (ii) de nationale markten voor extra-EER-leveringen vanuit elk van de 30 EER-landen naar elk van de zes belangrijkste wereldhandelsroutes. De Commissie heeft de gevolgen van de transactie voor alle nationale EER-markten ook in geaggregeerde vorm geanalyseerd, dat wil zeggen: voor extra-EER-leveringen naar „bestemmingen wereldwijd" en naar de zes belangrijkste bestemmingsroutes vanuit de EER.

(37) Wanneer gekeken wordt naar alle 30 nationale markten voor extra-EER-leveringen naar „bestemmingen wereldwijd" en naar de zes belangrijkste bestemmingsroutes, is het gecombineerde aandeel van de partijen in de meeste plausibele markten voor extra-EER-levering vrij bescheiden. Wanneer gekeken wordt naar de nationale markten voor extra-EER-leveringen naar „bestemmingen wereldwijd", heeft de Commissie vastgesteld dat de relatieve positie van de gefuseerde entiteit na de transactie op het merendeel van de dertig nationale markten vrij bescheiden zou zijn. Het gecombineerde marktaandeel van de partijen zou meer dan 40 % bedragen. Slechts op drie nationale markten (Hongarije, Estland en Letland) zou het gecombineerde marktaandeel door de transactie met meer dan 5 % toenemen. Tot slot zouden de partijen op de nationale markten voor extra-EER-leveringen naar de belangrijkste wereldhandelsroutes een gecombineerd marktaandeel van meer dan 40 % hebben. Op tien nationale markten zou het gecombineerde marktaandeel met meer dan 5 % toenemen.

b) Onder de integratoren zijn de partijen geen zeer naaste concurrenten op markten voor extra-EER-leveringen.

(38) De partijen zijn om meerdere redenen geen zeer naaste concurrenten. Ten eerste heeft TNT onder de integratoren een zwakkere relatieve positie op de totale markt voor extra-EER-leveringen en op de meeste mogelijke deelsegmenten van die markt. De oorzaak hiervan is gelegen in het feit dat TNT zich voornamelijk op Europa richt, in tegenstelling tot de andere drie integratoren, die wereldspelers zijn. Een groot deel van de omzet van TNT is afkomstig van de levering van bezorgdiensten binnen Europa of vanuit/naar Europa, terwijl voor de andere drie integratoren het aan Europa gerelateerde deel van hun activiteiten een veel kleiner deel van de totale bedrijfsactiviteiten uitmaakt. Dat is met name het geval voor FedEx. Voor FedEx geldt dat een veel kleiner percentage van de totale omzet afkomstig is van leveringen vanuit/naar Europa, terwijl dit percentage voor de andere integratoren hoger wordt geraamd. Verder is slechts een klein percentage van de omzet van TNT die in Europa wordt gegenereerd, afkomstig van extra-EER-diensten.

(39) Ten tweede beschikt TNT vergeleken met de andere integratoren maar over een zeer beperkt netwerk voor luchtvervoer. In tegenstelling tot de andere drie integratoren, die gebruikmaken van een uitgebreid eigen luchtnetwerk voor hun extra-EER-leveringen, bezit TNT maar vier toestellen en moet het daarnaast vervoerscapaciteit kopen bij commerciële of vrachtluchtvaartmaatschappijen. FedEx daarentegen beschikt voor haar extra-EER-leveringen over 17 eigen toestellen. Een eigen luchtnetwerk biedt een integrator aanzienlijke voordelen, zoals meer zekerheid over de beschikbare capaciteit en de kostenstructuur alsmede een betere dienstverlening, omdat een eigen luchtnetwerk de mogelijkheid biedt van naadloze connectiviteit, minder pakketverplaatsingen en minder punten voor laden, overladen en lossen. Het beperkte bereik van TNT's luchtnetwerk voor extra-EER-leveringen weerspiegelt zowel haar relatief zwakke positie, in vergelijking met de andere drie integratoren, op de markten voor extra-EER-leveringen, als haar gebrekkige vermogen om met de andere integratoren op voet van gelijkheid te concurreren.

(40) Ten derde heeft de Commissie vastgesteld, op basis van een analyse van de gegevens van de partijen met betrekking tot het bod en in het bijzonder die van FedEx met betrekking tot de extra-EER-leveringen, dat TNT voor extra-EER-diensten een zwakkere concurrent is van FedEx dan DHL en UPS. DHL komt uit de analyse naar voren als de belangrijkste concurrent van FedEx, met UPS op de tweede en TNT op de derde plaats. Meer in het bijzonder bleek DHL drie keer zo vaak een concurrent van FedEx te zijn als TNT.

(41) Ten vierde bevestigen de resultaten van het marktonderzoek dat de partijen niet elkaars meest naaste concurrenten zijn.

(42) Met betrekking tot de markten voor extra-EER-leveringen concludeerde de Commissie bijgevolg dat TNT niet als zeer naaste concurrent van FedEx kan worden beschouwd.

c) De transactie leidt niet tot een significante vermindering van de concurrentiedruk

(43) Wat extra-EER-leveringen betreft, is TNT duidelijk de zwakste van de vier integratoren en kan zij niet worden gezien als een belangrijke concurrentiefactor die door de transactie zou worden uitgeschakeld. Bovendien is het marktaandeel van TNT de laatste jaren niet significant gestegen als gevolg van een agressieve strategie. Daarnaast hanteert TNT voor haar extra-EER-diensten een bedrijfsmodel dat grote gelijkenissen vertoont met dat van de andere integratoren, waardoor de diensten en prijzen van TNT vergelijkbaar zijn met die van haar concurrenten. Verder lijkt TNT geen significant lagere prijzen te hanteren dan de andere integratoren en blijkt uit het ondernemingsplan en de marketingactiviteiten niet dat haar strategie primair gericht zou zijn op het verlenen van diensten tegen de laagste prijs. In plaats daarvan wordt prioriteit gegeven aan betrouwbaarheid, kwaliteit van de klantenservice en flexibiliteit.

d) De gefuseerde entiteit blijft ook na de transactie concurrentiedruk ondervinden

(44) Ten eerste zijn alle vier integratoren reeds wereldwijd actief en bieden zij de bezorging van kleine pakketten naar meer dan 220 landen aan. Bijgevolg hebben al deze integratoren reeds een bestand van klanten die extra-EER-diensten nodig hebben. Verder zijn alle integratoren in staat, hetzij rechtstreeks of door het contracteren van derden, tot het ophalen van kleine pakketten in alle EER-landen, het regelen van het luchtvervoer van kleine pakketten op de bestemmingsroute en, van daaruit, de bezorging op de plaats van bestemming.

(45) Ten tweede geldt, in het licht van het voorgaande, dat zelfs wanneer een integrator een iets lager aandeel in een bepaalde markt voor extra-EER-diensten heeft, dat niet hoeft te betekenen dat hij inherent minder goed in staat is om de betreffende diensten te leveren. In alle gevallen waarin het aandeel van een bepaalde integrator in een markt voor een bepaald product of een bepaalde bestemming beperkt is, maar op markten voor andere producten of voor bestemmingen voor leveringen vanuit hetzelfde EER-land van herkomst juist vrij groot is, verkeert die integrator immers wel in een positie om vanuit dat land van herkomst extra-EER-diensten aan te bieden. Evenzo geldt dat in alle gevallen waarin een integrator een beperkt aandeel heeft in een bepaalde markt voor extra-EER-diensten, maar een veel groter aandeel in leveringen naar die bestemming vanuit andere EER-landen, die integrator aldus in staat is om voor die bestemming extra-EER-diensten te leveren.

(46) Ten derde geldt er geen capaciteitsrestrictie voor extra-EER-diensten. Alle integratoren weten uit ervaring hoe ze met schommelingen in de vraag moeten omgaan en hanteren in de regel een marge die hen in staat stelt om extra volumes te verwerken. Zij kunnen, indien nodig, ook moeiteloos hun lucht- of wegvervoerscapaciteit uitbreiden om nieuwe grote klanten te bedienen.

(47) Ten vierde kunnen klanten moeiteloos naar een andere aanbieder van extra-EER-pakketbezorgingsdiensten overstappen. De meeste klanten betrekken de betreffende diensten nu reeds van meerdere aanbieders en hun contracten bevatten geen exclusiviteitsbepalingen. De mogelijkheid van klanten om het volume van de pakketten die zij via UPS en DHL verzenden te verhogen, zou bijgevolg ook na de transactie de marktmacht van de gefuseerde entiteit beperken.

(48) Tot slot oefenen ook niet-integratoren een zekere concurrentiedruk uit, in het bijzonder met betrekking tot extra-EER-diensten voor minder dringende zendingen.

e) Een duidelijke meerderheid van de klanten en concurrenten heeft geen bezwaren kenbaar gemaakt.

(49) De overgrote meerderheid van de respondenten op het marktonderzoek van de Commissie was van mening dat de complementaire sterke punten van FedEx en TNT op respectievelijk de markten voor extra-EER- diensten en de markten voor intra-EER-bezorgdiensten door de transactie zouden worden gecombineerd. Met name voor de extra-EER-markten was een betrekkelijke meerderheid van de respondenten van mening dat de transactie een positief effect zou hebben, gevolgd door degenen die een neutraal effect verwachtten.

f) De transactie leidt tot efficiëntieverbeteringen

(50) De transactie zou ook leiden tot aanzienlijke efficiëntieverbeteringen op de markten voor extra-EER-bezorgdiensten. Die efficiëntieverbeteringen zouden primair voortkomen uit de door de gefuseerde entiteit gerealiseerde kostenbesparingen als gevolg van de integratie van alle pakketten op het netwerk van FedEx of TNT met de laagste kosten. Hierdoor kunnen alle pakketten worden vervoerd via het goedkopere intra-EER-netwerk van TNT op de plaats van herkomst en worden bezorgd via het netwerk van FedEx of TNT met de laagste kosten op de plaats van bestemming. Verwacht wordt dat nog meer synergieën worden gerealiseerd, omdat de intercontinentale vluchten na verloop van tijd allemaal door FedEx zullen worden uitgevoerd. Net als in het geval van intra-EER-diensten heeft de Commissie de verifieerbaarheid van deze efficiëntieverbeteringen, het fusiespecifieke karakter ervan en de mogelijkheid om deze ten goede te laten komen aan de klanten beoordeeld en geconcludeerd dat de transactie volgens de drieledige toets zoals beschreven in de richtsnoeren voor de beoordeling van horizontale fusies, tot relevante efficiëntieverbeteringen zou leiden.

3. *Extra-EER-bezorging van kleine pakketten: Analyse per land*

(51) Volgens de resultaten van de marktreconstructie zou de gefuseerde entiteit een gecombineerd marktaandeel van meer dan 40 % hebben en de transactie tot een stijging van meer dan 5 % leiden op 13 potentiële routes voor extra-EER-leveringen. Het betreft markten voor extra-EER-leveringen vanuit 7 verschillende EER-landen: België, Bulgarije, Estland, Letland, Litouwen, Malta en Slowakije. Voor België, Bulgarije, Estland en Malta betreft het de markten voor leveringen naar Noord-Amerika; voor Letland, de markten voor leveringen naar Noord-Amerika, Midden- en Zuid-Amerika, het Midden-Oosten en Azië/Stille Oceaan; en voor Litouwen en Slowakije, de markten voor leveringen naar het Midden-Oosten. Tenslotte zou dat dit ook gelden voor Estland, Hongarije en Litouwen voor leveringen naar „bestemmingen wereldwijd". Daarnaast heeft de Commissie een uitvoerige analyse gemaakt van de markten waarin de gefuseerde entiteit een bescheiden aandeel van minder dan 40 % zou hebben en de derde marktpartij, na de transactie, een aandeel van minder dan 20 Tot slot werd ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten waarop het aandeel van de derde marktpartij kleiner zou zijn dan de stijging van het gecombineerde marktaandeel van de partijen als gevolg van de transactie. In totaal werden op basis van deze criteria 52 markten in meer detail geanalyseerd voor de volgende landen afzonderlijk:

(52) *Oostenrijk*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Oostenrijk naar het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [50-60] % duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie een marktaandeel van [10-20] % hebben.

(53) *België*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit België naar Noord-Amerika, waarin de gefuseerde entiteit met een aandeel van [40-50] %, een stijging van [5-10] %, marktleider zou worden, gevolgd door UPS en DHL, met marktaandelen van respectievelijk [30-40] % en [10-20] %. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit België naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd", Midden- en Zuid-Amerika, Azië/Stille Oceaan en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % en de derde marktpartij, UPS, een aandeel van [10-20] % zou hebben. Op al deze vier markten zou DHL marktleider blijven, met marktaandelen van respectievelijk [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % en [50-60] %.

(54) *Bulgarije*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Bulgarije naar Noord-Amerika, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [40-50] % zou hebben, een stijging van [5-10 %]. DHL zou eveneens een marktaandeel van [40-50] % hebben, terwijl UPS, met een marktaandeel van [10-20] %, de derde plaats zou innemen. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Bulgarije naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd", Midden- en Zuid-Amerika en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een marktaandeel van [50-60] % op alle drie de markten duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie marktaandelen van respectievelijk [10-20] %, [5-10 %] en [10-20 %] hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Bulgarije naar Azië/Stille Oceaan, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [20-30] % zou hebben, achter DHL, dat met een marktaandeel van [60-70] % duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou een aandeel van [5-10] % hebben.

(55) *Kroatië*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Kroatië naar Azië/Stille Oceaan, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel zou hebben van [20-30] % - een stijging van [5-10 %] - achter DHL, dat met een aandeel van [60-70] % duidelijk marktleider zou zijn. UPS zou na de transactie een marktaandeel van [5-10] % hebben.

(56) *Cyprus*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Cyprus naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika, Azië/Stille Oceaan, het Midden-Oosten en Afrika, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel zou hebben van [30-40] %, wat een stijging van [5-10 %] is. Op al deze markten zou DHL marktleider blijven, met marktaandelen van respectievelijk [60-70] %, [60-70] %, [50-60] % en [50-60] %. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie in de markten voor extra-EER-leveringen naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika en Afrika een aandeel van [0-5] % en in de markten voor extra-EER-leveringen naar respectievelijk Azië/Stille Oceaan en het Midden-Oosten een aandeel van [5-10] % hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Cyprus naar bestemmingen wereldwijd, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel zou hebben van [20-30] % - een stijging van [5-10 %] - achter DHL, dat met een aandeel van [60-70] % duidelijk marktleider zou zijn. UPS zou een marktaandeel van [5-10] % hebben.

(57) *Tsjechië*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Tsjechië naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd" en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [50-60] % op beide markten duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie een marktaandeel van [10-20] % hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Tsjechië naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika en Azië/Stille Oceaan, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [20-30] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [60-70] % op beide markten duidelijk marktleider zou zijn. UPS zou een marktaandeel van [5-10] % hebben.

(58) *Estland*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Estland naar „bestemmingen wereldwijd" en Noord-Amerika, waarin de gefuseerde entiteit aandelen zou hebben van respectievelijk [40-50] % en [50-60 %], stijgingen van respectievelijk [10-20 %] en [5-10 %]. Het aandeel van DHL

in de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Estland naar „bestemmingen wereldwijd" zou eveneens [40-50] % bedragen, en [20-30] % voor leveringen naar Noord-Amerika. UPS zou op beide markten met een aandeel van [10-20] % de derde plaats innemen. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Estland naar Azië/Stille Oceaan, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [50-60] % duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou een aandeel van [5-10] % hebben.

(59) *Frankrijk*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Frankrijk naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika, Azië/Stille Oceaan en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met marktaandelen van respectievelijk [50-60] %, [40-50 %] en [50-60 %] duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie in al deze markten een aandeel van [10-20] % hebben.

(60) *Hongarije*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Hongarije naar „bestemmingen wereldwijd", waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [40-50] % zou hebben, een stijging van [5-10 %]. DHL zou eveneens een marktaandeel van [40-50] % hebben, en UPS een marktaandeel van [10-20] %. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Hongarije naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika, Azië/Stille Oceaan, het Midden-Oosten en Afrika, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met marktaandelen van respectievelijk [40-50 %]%, [50-60 %], [40-50 %] en [50-60 %] duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie in al deze markten een aandeel van [10-20] % hebben.

(61) *Ierland*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Ierland naar „bestemmingen wereldwijd" en Azië/Stille Oceaan, waarin de gefuseerde entiteit op beide markten een aandeel zou hebben van [30-40] % - een geringe stijging van [5-10 %] - achter DHL, dat met marktaandelen van respectievelijk [40-50 %] en [50-60] % duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie een marktaandeel van [10-20] % hebben.

(62) *Letland*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Letland naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd", Noord-Amerika, Midden- en Zuid-Amerika, Azië/Stille Oceaan en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel zou hebben van respectievelijk [40-50] %, [50-60 %], [40-50 %], [40-50 %] en [50-60 %]. DHL zou in deze markten een aandeel hebben van respectievelijk [40-50] %, [20-30] %, [30-40] %, [30-40] % en [30-40] %. UPS zou met marktaandelen van respectievelijk [10-20] %, [10-20] %, [20-30] %, [20-30] % en [10-20] % de derde speler op deze markten zijn.

(63) *Litouwen*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Litouwen naar het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit na de transactie een aandeel van [40-50] % zou hebben, een stijging van [5-10 %]. DHL zou eveneens een marktaandeel van [40-50] % hebben, terwijl UPS, met een marktaandeel van [10-20] %, de derde plaats zou innemen.

(64) *Luxemburg*: De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Luxemburg naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd", Midden- en Zuid-Amerika en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel zou hebben van [20-30] % - een kleine stijging van [5-10 %] - achter DHL, dat met een marktaandeel van [60-70] % op alle drie de markten duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou in alle drie de markten een aandeel van [5-10] % hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Luxemburg naar Noord-Amerika, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een marktaandeel van [50-60] % duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie een marktaandeel van [10-20] % hebben.

(65) *Malta*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Malta naar Noord-Amerika, waarin de gefuseerde entiteit met een aandeel van [40-50] % - een stijging van [10-20] % - marktleider zou worden, gevolgd door DHL en UPS, met marktaandelen van respectievelijk [30-40] % en [20-30] %.

(66) *Polen*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Polen naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [40-50] % op beide markten duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie een marktaandeel van [10-20] % hebben.

(67) *Slowakije*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Slowakije naar het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [40-50] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [50-60] % marktleider zou zijn. UPS zou een marktaandeel van [0-5] % hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Slowakije naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd", Midden- en Zuid-Amerika en Afrika, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een marktaandeel van [50-60] % op alle drie de markten duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie marktaandelen van respectievelijk [10-20] %, [5-10 %] en [0-5 %] hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Slowakije naar Azië/Stille Oceaan, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [20-30] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [60-70] % duidelijk marktleider zou zijn. UPS zou een marktaandeel van [5-10] % hebben.

(68) Op basis van een analyse van de opmerkingen en interne documenten van de partijen en de resultaten van het marktonderzoek, is de Commissie ten aanzien van bovengenoemde markten voor extra-EER-leveringen naar „bestemmingen wereldwijd" en de belangrijkste handelsroutes, tot de volgende conclusies gekomen: de gefuseerde entiteit zou op de meeste markten maar een bescheiden marktaandeel hebben; FedEx en TNT zijn geen naaste concurrenten; TNT vormt geen belangrijke concurrentiefactor op deze markten; DHL en UPS zouden ook na de transactie de noodzakelijke capaciteit hebben om daadwerkelijk concurrentiedruk op de gefuseerde entiteit uit te oefenen; een groot percentage van het marktaandeel van FedEx voor deze routes betreft in feite zendingen van een klein aantal grote klanten van de partijen die moeiteloos naar een andere pakketbezorger kunnen overstappen, waardoor de cijfers voor de marktaandelen van de gefuseerde entiteit zeer betwistbaar blijven; en voor wat de gevolgen van de transactie betreft, geldt dat de resultaten van het marktonderzoek voornamelijk positief of neutraal waren. Bovendien is ten aanzien van deze markten vastgesteld dat er efficiëntieverbeteringen zullen plaatsvinden.

(69) In het licht van deze beoordeling concludeerde de Commissie bijgevolg dat de transactie op geen van de bovengenoemde nationale markten voor de extra-EER-levering van kleine pakketten naar „bestemmingen wereldwijd" of de belangrijkste wereldhandelsroutes tot een significante belemmering van de daadwerkelijke mededinging zou leiden.

4. *Gevolgen van de transactie voor het midden- en kleinbedrijf*

(70) Bepaalde deelnemers aan het marktonderzoek stelden dat de transactie waarschijnlijk grotere gevolgen voor het mkb zou hebben, met name in de vorm van prijsstijgingen. TNT zou momenteel naar verluidt van alle integratoren de laagste prijzen hanteren en bijgevolg de voorkeursbezorger zijn van kleine en middelgrote ondernemingen die zich toeleggen op e-commerce. Volgens deze marktdeelnemers betrekken kleine en middelgrote ondernemingen de benodigde diensten doorgaans van één aanbieder; zij vertrouwen op integrators omdat ze verschillende soorten diensten nodig hebben en hebben geen onderhandelingsmacht, met als gevolg dat zij „het meest betalen" omdat zij de officiële prijzen betalen. Als gevolg van de transactie zouden twee naaste concurrenten fuseren en zou het onwaarschijnlijk zijn dat de gefuseerde entiteit nog langer een prikkel zou hebben om prijsvechter voor het mkb te zijn.

(71) De Commissie is van mening dat dit om een aantal redenen niet opgaat. Ten eerste heeft de Commissie tijdens het diepgaande onderzoek ook uitgebreid onderzoek gedaan naar de -kwestie. Blijkens een onder kleine en middelgrote ondernemingen gehouden enquête, heeft de meerderheid van de kleine en middelgrote ondernemingen, net als alle klanten, in het algemeen een positieve of neutrale opvatting over de transactie, alsook over de gevolgen daarvan voor het dienstenaanbod en de kwaliteit van de dienstverlening. Bovendien is uit het marktonderzoek niet gebleken dat kleine en middelgrote ondernemingen diensten slechts van één aanbieder betrekken of de officiële prijzen betalen. Kleine en middelgrote ondernemingen die op de enquête reageerden, waaronder ondernemingen die zich toeleggen op e-commerce, gaven aan dat zij hun intra-EER- en extra-EER-expreszendingen doorgaans via verschillende aanbieders verzenden. De overgrote meerderheid van de respondenten gaf ook aan dat zij over volumekortingen onderhandelen. Slechts enkele respondenten gaven aan dat nooit te doen.

(72) Ten tweede kan volgens de Commissie om een aantal redenen niet worden gezegd dat TNT een prijsvechter of marktleider in het mkb-segment is. Net als de klanten van de andere marktdeelnemers, onderhandelen ook de klanten van TNT vooraf over gereduceerde tarieven. De onderhandelingen moeten vooraf plaatsvinden om de vervoerkosten te kunnen incalculeren. TNT is daardoor niet in staat om variabele prijzen aan te bieden aan haar klanten die afhankelijk zijn van de verwachte bezettingsgraad van het betreffende toestel op een bepaalde dag. Daar komt bij dat de kortetermijnprijselasticiteit van expresdiensten erg laag is. Wanneer TNT voorziet dat een vlucht op een bepaalde route grotendeels leeg zal zijn, zal het geven van kortingen aan bestaande of potentiële klanten dan ook niet ineens leiden tot een grotere vraag naar het verzenden van pakketten op die dag en route. Het bovenstaande wordt ook bevestigd door het marktonderzoek, waarbij de meerderheid van de respondenten aangaf raamovereenkomsten voor langere tijd te sluiten, in plaats van ad hoc diensten te kopen wanneer de behoefte daaraan ontstaat.

(73) Ten derde geldt dat hoewel TNT bij gelegenheid campagnes heeft gevoerd die ook op het mkb waren gericht, dit niet duidt op een structureel andere marktpositie, maar kan worden beschouwd als normaal concurrentiegedrag om klanten aan te trekken. Er kan niet gezegd worden dat TNT structureel en als onderdeel van een apart bedrijfsmodel voor het mkb-segment buitensporig lage prijzen hanteert en ook kan niet gezegd worden dat TNT de marktprijs bepaalt. Bovendien heeft TNT haar marktpositie in het mkb-segment niet op agressieve wijze verbeterd.

(74) Ten vierde heeft de Commissie, zoals hierboven reeds is opgemerkt, ook rekening gehouden met het feit dat de partijen geen zeer naaste concurrenten zijn. Ook is niet gebleken dat zij specifiek voor een bepaalde groep kleine en middelgrote ondernemingen een gedifferentieerd product aanbieden of zich op deze klanten richten, welk product de andere integratoren niet ook aanbieden of zouden kunnen aanbieden of waarop de andere integratoren zich niet ook richten of kunnen richten. DHL en UPS bieden beide op hun websites reeds diensten aan die speciaal zijn afgestemd op kleine en middelgrote ondernemingen. De overgrote meerderheid van de concurrenten die op vragen van de Commissie hebben gereageerd, bevestigen dat de eisen van kleine en middelgrote ondernemingen ten aanzien van pakjesbezorging, niet verschillen van de eisen van andere ondernemingen, en dat voor diensten aan het mkb geen extra logistieke of andere middelen nodig zijn.

(75) In het licht van al het bovenstaande concludeerde de Commissie dat de transactie ook met betrekking tot diensten voor het mkb niet tot een belemmering van de daadwerkelijke mededinging zou leiden.

V. **CONCLUSIE**

(76) Om de hiervoor genoemde redenen wordt in het besluit geconcludeerd dat de transactie niet zal leiden tot een significante belemmering van de daadwerkelijke mededinging op de interne markt of een wezenlijk gedeelte daarvan.

(77) De transactie wordt bijgevolg verenigbaar met de interne markt en de werking van de EER-overeenkomst verklaard, overeenkomstig artikel 2, lid 2, en artikel 8, lid 1, van de concentratieverordening en artikel 57 van de EER-overeenkomst.