Povzetek sklepa Komisije

z dne 8. januarja 2016

o združljivosti koncentracije z notranjim trgom in delovanjem Sporazuma EGP

(Zadeva M.7630 – FedEx/TNT Express)

(notificirano pod dokumentarno številko C(2015) 9826)

(Besedilo v angleškem jeziku je edino verodostojno)

(Besedilo velja za EGP)

(2016/C 450/09)

Komisija je 8. januarja 2016 na podlagi Uredbe Sveta (ES) št. 139/2004 z dne 20. januarja 2004 o nadzoru koncentracij podjetij ([1]) in zlasti člena 8(1) navedene uredbe sprejela sklep glede združitve. Različica celotnega sklepa, ki ni zaupna, je na voljo v verodostojnem jeziku zadeve na spletni strani Generalnega direktorata za konkurenco na naslednjem naslovu: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

I. **STRANKI**

(1) FedEx Corporation (v nadaljnjem besedilu: podjetje FedEx – Združene države Amerike) strankam in podjetjem po vsem svetu ponuja široko paleto storitev prevoza, e-trgovine in poslovnih storitev. Osrednje letališko vozlišče mreže podjetja FedEx v EGP je v Parizu. TNT Express NV (v nadaljnjem besedilu: podjetje TNT – Nizozemska) je dejavno v sektorjih dostave malih paketov in prevoza tovora. Osrednje letališko vozlišče evropske mreže podjetja TNT je v Liègeu v Belgiji.

II. **TRANSAKCIJA in RAZSEŽNOST EU**

(2) Podjetji FedEx in TNT (v nadaljnjem besedilu: stranki ali združeni subjekt) sta 7. aprila 2015 napovedali pogojni sporazum o javni ponudbi podjetja FedEx za vse izdane in uveljavljajoče se delnice v kapitalu podjetja TNT, da bi podjetje FedEx tako prevzelo nadzor nad podjetjem TNT (v nadaljnjem besedilu: transakcija).

(3) Transakcija vključuje prevzem popolnega nadzora nad podjetjem TNT s strani podjetja FedEx in pomeni koncentracijo v smislu člena 3(1)(b) Uredbe (ES) št. 139/2004 (v nadaljnjem besedilu: uredba o združitvah). V skladu s členom 1(2) uredbe o združitvah ima razsežnost Unije.

III. **POSTOPEK**

(4) Transakcija je bila 26. junija 2015 uradno priglašena Komisiji v skladu s členom 4 uredbe o združitvah.

(5) Komisija je 31. julija 2015 ugotovila, da transakcija vzbuja resne pomisleke glede združljivosti z notranjim trgom ter sprejela sklep o začetku postopka na podlagi člena 6(1)(c) uredbe o združitvah (v nadaljnjem besedilu: „sklep o začetku postopka“).

(6) Stranki sta 12. avgusta 2015 podali pisne pripombe na sklep o začetku postopka in istega dne je bil rok za sprejetje dokončnega sklepa v tej zadevi na zahtevo strank podaljšan za dvajset delovnih dni v skladu z drugim pododstavkom člena 10(3) uredbe o združitvah.

(7) Podjetje UPS je bilo s sklepom pooblaščenca za zaslišanje z dne 21. oktobra 2015 priznano kot zainteresirana tretja oseba v skladu s členom 18(4) uredbe o združitvah.

(8) S poglobljeno preiskavo so bili pomisleki glede konkurence, predhodno ugotovljeni v sklepu o začetku postopka, odpravljeni. Obvestilo o nasprotovanju ni bilo sprejeto.

(9) Osnutek sklepa je bil predmet razprave z državami članicami v okviru Svetovalnega odbora za koncentracije dne 11. decembra 2015, ki je sprejel pozitivno mnenje. Pooblaščenec za zaslišanje je v poročilu, ki ga je predložil 18. decembra 2015, podal svoje pozitivno mnenje o postopku.

(10) Komisija je 8. januarja 2016 v skladu s členom 8(1) uredbe o združitvah sprejela sklep, s katerim je združitev razglasila za združljivo z notranjim trgom in Sporazumom EGP (v nadaljnjem besedilu: „Sklep“).

([1]) UL L 24, 29.1.2004, str. 1.

IV. PRESOJA KONKURENČNOSTI

A. Uvod

(11) Sklep se osredotoča na trg za storitve dostave malih paketov. Morebitna prekrivanja dejavnosti strank na področju prevoza tovora in špedicije ne ogrožajo trgov.

(12) Obe podjetji, FedEx in TNT, zagotavljata storitve dostave malih paketov znotraj območja EGP in iz EGP v namembne države zunaj območja EGP. Obe sta t. i. „integratorja“, kar pomeni, da imata popoln operativni nadzor nad vsemi prevoznimi sredstvi, zadostno geografsko pokritost na svetovni ravni, model delovanja po sistemu mreže letov z letališkim vozliščem, lastno omrežje informacijske tehnologije ter sloves zanesljive in pravočasne dostave malih paketov (t. i. verodostojnost „od prevzema do dostave“). Druga dva integratorja sta DHL in UPS.

B. Upoštevni trgi

Upoštevni proizvodni trgi

(13) V skladu s preteklo prakso odločanja Komisije ([1]) vključuje upoštevni trg za storitve dostave malih paketov pošiljke, lažje od 31,5 kg. Komisija razlikuje, ali so paketi, prevzeti v državi EGP, dostavljeni znotraj iste države (domači trgi), v drugo državo EGP (mednarodni trgi znotraj območja EGP) ali v državo zunaj območja EGP (trgi za storitve zunaj območja EGP).

(14) Komisija je v preteklih zadevah, zlasti pri presojanju mednarodnih trgov znotraj območja EGP, opredelila tudi trg za storitve hitre dostave (z zavezo dostave naslednji dan) kot ločen od trga za odloženo/standardno dostavo (z zavezo dostave v daljšem časovnem obdobju) ([2]). Te ugotovitve so med drugim temeljile na dejstvu, da se ti dve vrsti storitev zagotavljata z uporabo različne infrastrukture, da je znatno številko strank odvisno od hitre dostave in da so storitve hitre dostave tudi znatno dražje.

(15) V tej zadevi je Komisija zaradi precejšnjega prekrivanja obeh strank pri zagotavljanju storitev zunaj območja EGP opravila podrobno preiskavo teh trgov, ki prej niso bili podrobno ocenjeni.

(16) Integratorji za hitro dostavo malih paketov zunaj območja EGP (tj. najhitrejša možna storitev zajamčene dostave) in odloženo dostavo malih paketov (počasnejša, a še vedno zelo zanesljiva z opredeljenim dnem dostave) na poti do različnih medcelinskih točk namembnosti v bistvu uporabljajo isto mrežo in korake oskrbovalne verige (vključno z razvrščanjem v letaliških vozliščih, leti na dolgih progah in carinjenjem). Poleg tega vsi integratorji neposredno tekmujejo za obe vrsti storitev in opaženi so bili znaki, da se cene za storitve hitre in odložene dostave zunaj območja EGP gibljejo skupaj, kar torej ne nasprotuje temu, da so storitve hitre in odložene dostave del istega trga. Na podlagi tega je Komisija štela storitve hitre in odložene dostave za segmenta istega trga zunaj območja EGP.

(17) Z vidika kraja namembnosti je Komisija opredelitev proizvodnega trga pustila odprto ter ocenila učinek transakcije v svetovnem merilu in na podlagi glavnih trgovinskih linij (Severna Amerika, Srednja in Južna Amerika, Afrika, Azija/Pacifik, Bližnji vzhod in preostali del Evrope).

Upoštevni geografski trgi

(18) Kar zadeva geografsko opredelitev trgov, tj. izvor pošiljke, je Komisija v skladu s sklepom v zadevi UPS/TNT sklenila, da je trg mednarodnih storitev hitre dostave znotraj območja EGP po obsegu nacionalen. Za trge storitev dostave malih paketov zunaj območja EGP je bila ocena učinka transakcije prav tako opravljena na nacionalni ravni. Vendar pa je glede na mrežne značilnosti te panoge in ključno vlogo mrež letalskega prevoza pri medcelinski dostavi presoja konkurenčnosti dostave malih paketov zunaj območja EGP vključevala tudi raven EGP.

1. *Storitve dostave malih paketov znotraj območja EGP*

(19) Mednarodna hitra dostava malih paketov znotraj območja EGP je mrežna panoga, ki zahteva zagotavljanje prisotnosti v vseh državah EGP. Zahtevana prisotnost pa pomeni naložbe v infrastrukturo vzdolž celotne vrednostne verige (od prevzema, razvrščanja, linijskih prevozov, vozlišč in mreže zračnega prevoza do dostave). Integratorji imajo najtesnejši nadzor nad svojim omrežjem in so edini z nemoteno delujočo mrežo hitre dostave, ki zajema vse države EGP. Komisija je pri ocenjevanju konkurenčnih prednosti različnih kategorij konkurentov strank na trgih mednarodne hitre dostave znotraj območja EGP v skladu z rezultati preiskave trga ugotovila, da neintegrirani

([1]) Glej na primer Sklep Komisije z dne 30. januarja 2013 v zadevi M.6570 – UPS/TNT Express (v nadaljnjem besedilu: zadeva UPS/TNT), uvodna izjava 164.

([2]) Glej med drugim zadevo UPS/TNT, uvodna izjava 219.

ponudniki dostave malih paketov na splošno izvajajo majhen konkurenčni pritisk na stranki. Zato je Komisija sprejela konzervativen pristop in svojo presojo učinkov transakcije na konkurenco na trgu mednarodnih storitev hitre dostave znotraj območja EGP v različnih državah EGP omejila na medsebojne konkurenčne pritiske štirih integratorjev.

a) Tržni položaj združenega subjekta na trgih mednarodnih storitev hitre dostave znotraj območja EGP bi bil zmerno močan

(20) Komisija se je glede na omejitve, ki so lastne podatkom o tržnem deležu, ki jih je predložilo podjetje FedEx za namen presoje konkurenčnosti v tej zadevi, in v skladu s svojim pristopom v zadevi UPS/TNT lotila rekonstrukcije trga. Združeni subjekt bi imel na ravni EGP tržni delež, nižji od 30 %. Še vedno bo najšibkejši izmed treh preostalih integratorjev in tretji akter po vrsti za podjetjema DHL in UPS. Glede na podatke o prihodkih za leto 2014 združeni subjekt na ravni držav ne bi imel tržnega deleža, večjega od 40 %, in ne bi postal največji akter na nobenem izmed 30 raziskanih nacionalnih trgov v EGP ([1]).

b) Podjetji FedEx in TNT nista posebno tesna konkurenta, kar zadeva mednarodne storitve hitre dostave znotraj območja EGP

(21) Čeprav sta FedEx in TNT integratorja in torej tekmujeta med seboj na področju mednarodnih storitev hitre dostave znotraj območja EGP na 30 nacionalnih trgih v EGP, je Komisija ugotovila, da stranki nista posebno tesna konkurenta.

(22) Podjetje FedEx se na eni strani poslovno osredotoča na kupce z znatnimi potrebami po dostavi zunaj območja EGP. Večina dohodkov podjetja FedEx od mednarodne hitre dostave znotraj območja EGP izvira od strank, ki so pri njem kupile tudi storitve dostave zunaj območja EGP. Osredotočenost podjetja FedEx na kupce za mednarodno hitro dostavo znotraj območja EGP s pomembnimi zahtevami za dostavo zunaj območja EGP izvira iz omejene zmožnosti podjetja, da bi uspešno tekmovalo za kupce samostojnih storitev hitre dostave znotraj Evrope ali kupce, ki želijo mednarodne storitve hitre dostave znotraj območja EGP in domače/mednarodne odložene dostave znotraj območja EGP zaupati istemu ponudniku. Vzrok za te omejitve je šibkejša mreža podjetja FedEx v EGP. Zaradi te šibkejše mreže podjetje FedEx geografsko slabše pokriva različne storitve hitre dostave, je šibkejše pri zagotavljanju odloženih in domačih storitev večjega obsega in ima višje osnovne stroške zaradi manjše ekonomije obsega in gostote, zato je FedEx znatno manj konkurenčen pri mednarodni hitri dostavi znotraj območja EGP. To pa vpliva na šibkejši tržni položaj v primerjavi s podjetjem TNT in drugima dvema integratorjema ter je v skladu z osredotočenostjo podjetja FedEx na dostavo zunaj območja EGP.

(23) Podjetje TNT se na drugi strani osredotoča na stranke s potrebami po samostojni mednarodni dostavi znotraj območja EGP in domači/odloženi dostavi. V nasprotju s podjetjem FedEx je TNT s svojo evropsko cestno mrežo in učinkovitejšo mrežo zračnega prometa pomembno prisoten v EGP in ima večji delež prodaje v segmentu domače in odložene dostave. Manjši delež prihodkov dobiva od kupcev s potrebami po dostavi zunaj območja EGP. Podatki podjetja TNT o prodaji kažejo, da TNT velik del prihodkov od hitre dostave znotraj območja EGP v Evropi ustvari s kupci, ki pri njem kupujejo tudi storitve domače in/ali mednarodne odložene dostave znotraj območja EGP. Nasprotno je podjetje TNT manj uspešno pri pridobivanju kupcev za mednarodno hitro dostavo znotraj območja EGP, ki potrebujejo tudi storitve dostave zunaj območja EGP.

(24) Tudi notranji dokumenti strank so potrdili, da druga druge ne zaznavata kot zelo tesne konkurentke. Poleg tega velika večina njunih kupcev strank ne vidi kot posebno tesnih konkurentk (npr. v smislu cen, nabora in kakovosti storitev, zanesljivosti, geografskega dosega, sledenja pošiljkam itd.). Kupci zaznavajo podjetje FedEx kot šibkejše od drugih treh integratorjev na trgu mednarodnih storitev hitre dostave znotraj območja EGP.

(25) Ne glede na številne ugotovljene omejitve je analiza ponudbe, ki sta jo predložili stranki, nadaljnja potrditev, da je podjetje FedEx šibkejši konkurent podjetja TNT kot podjetji DHL in UPS.

c) Združitev ne bi povzročila odstranitve pomembne konkurenčne sile

(26) Komisija je menila, da podjetje TNT nima posebnih značilnosti, ki bi mu omogočale izvajanje znatnega konkurenčnega pritiska na druge integratorje, zaradi česar bi po transakciji prišlo do zmanjšanja konkurence. Prvič, stroškovni položaj podjetja TNT v mednarodni hitri dostavi znotraj območja EGP ni boljši od stroškovnega položaja podjetij DHL in UPS. Drugič, podjetje TNT svojega tržnega položaja v zadnjih letih ni uspelo okrepiti na račun drugih integratorjev. Tretjič, Komisija je lahko empirično preverila, da podjetja TNT ni mogoče šteti za družbo, ki agresivno določa cene na trgu mednarodne hitre dostave znotraj območja EGP. Četrtič, podjetje TNT se v zadnjih letih ni osredotočalo na znatne naložbe v svojo mrežo, temveč na utrjevanje svojih storitev. Zato ni mogoče trditi, da se je v zadnjih letih lotevalo inovacij v smislu širjenja mreže.

([1]) Držav EGP je 31, vendar stranki nista mogli zagotoviti podatkov za Lihtenštajn.

d) Podjetji DHL in UPS bi po transakciji lahko izvajali pritisk na združeni subjekt

(27) Čeprav bi neintegrirane družbe, zlasti dostavna podjetja z veliko mrežo, ki delujejo v cestnem prevozu, kot sta podjetji DPD in GLS, izvajale določen konkurenčni pritisk na združeni subjekt, odvisno od nacionalnih trgov, je Komisija sprejela konzervativen pristop in svojo analizo, ali bodo konkurenti združenega subjekta lahko preprečili rast cen, omejila na podjetji DHL in UPS.

(28) Prvič, združeni subjekt se bo soočal z dvema močnima in sposobnima konkurentoma. Na podlagi rezultatov rekonstrukcije trga, ki jo je izvedla Komisija, bo podjetje DHL ostalo vodilno na trgu, sledilo pa mu bo podjetje UPS. Velika večina kupcev je na vprašanje, ali bo po transakciji na voljo dovolj izvedljivih možnosti za njihove potrebe po mednarodni hitri dostavi znotraj območja EGP, odgovorila pritrdilno. Kot ustrezni alternativi združenemu subjektu po transakciji so označili tako podjetje UPS kot DHL.

(29) Drugič, kupci se pred morebitnim zvišanjem cen združenega subjekta po združitvi lahko zaščitijo tako, da zamenjajo ponudnika. Velika večina uporabnikov storitev mednarodne hitre dostave znotraj EGS uporablja storitve iz več virov in je zamenjava ponudnika zanje enostavna.

(30) Tretjič, podjetji DHL in UPS bi lahko brez težav povečali obseg storitev v primeru morebitnega dviga cen združenega subjekta po transakciji ter tako zadostili povečanemu povpraševanju brez pomembnih dodatnih stroškov.

e) Večina kupcev ni izrazila pomislekov v zvezi s transakcijo

(31) Velika večina kupcev, ki je odgovarjala v prvi in drugi fazi Komisijine preiskave trga, je izrazila nevtralno ali celo pozitivno stališče do splošnih učinkov transakcije na trg mednarodnih storitev hitre dostave malih paketov znotraj območja EGP.

f) Analiza vpliva koncentracije na cene ni dala prepričljivih odgovorov

(32) Da bi zagotovila popolno skladnost s kvantitativno analizo, opravljeno v zadevi UPS/TNT, je Komisija uporabila analizo vpliva koncentracije na cene, da bi ocenila morebiten učinek predlagane transakcije na cene podjetja FedEx in s tem podjetja TNT. Komisija je ugotovila, da dvigi cen, ki so bili ocenjeni po modelu, niso statistično značilni. Zato rezultatov analize vpliva koncentracije na cene ni bilo mogoče zanesljivo uporabiti kot dokaz za ugotovitev, ali gre za bistveno oviro za učinkovito konkurenco ali ne.

g) Z združitvijo se bo povečala učinkovitost

(33) Podjetje FedEx trdi, da se bo s transakcijo znatno povečala učinkovitost, zlasti zaradi vključitve razmeroma neučinkovitih evropskih operacij podjetja FedEx v mrežo podjetja TNT. Glavni kategoriji učinkovitosti, ki zadevata storitve hitre dostave znotraj območja EGP, sta prihranek stroškov za prevzem in dostavo ter prihranek stroškov v mreži zračnega prevoza. Komisija je na podlagi predloženih informacij ugotovila, da se lahko del predvidenega prihranka stroškov za prevzem in dostavo ter del predvidenega prihranka stroškov v mreži zračnega prevoza (po prenosu) štejeta za upoštevna vidika povečanja učinkovitosti, povezana z združitvijo, ki ju z manj protikonkurenčnimi možnostmi ne bi bilo mogoče doseči v podobni meri. Časovni okvir za uresničitev ugotovljenega izboljšanja učinkovitosti znaša po ocenah tri leta. Tudi če bi bili rezultati analize vpliva koncentracije na cene, ki jo je izvedla Komisija, statistično značilni, bi se z izboljšanjem učinkovitosti prevzema in dostave pošiljk, povezanim s transakcijo, ocenjeni dvig cen za kupce podjetja FedEx na vseh nacionalnih trgih za mednarodne storitve hitre dostave znotraj območja EGP več kot izravnal.

h) Zaključek

(34) Komisija je tako sklenila, da transakcija ne bi bistveno ovirala učinkovite konkurence na nobenem od 30 nacionalnih trgov za zagotavljanje mednarodnih storitev hitre dostave znotraj območja EGP.

2. *Storitve dostave malih paketov zunaj območja EGP: splošna ocena*

(35) Storitve zunaj območja EGP zagotavljajo številni operaterji, med njimi štirje integratorji, nacionalni poštni operaterji, špediterji in druge kurirske družbe. Podobno kot pri storitvah hitre dostave znotraj območja EGP je tudi hitra dostava zunaj območja EGP mrežna panoga, ki vključuje naložbe v infrastrukturo vzdolž celotne vrednostne verige in zahteva, da operaterji zagotovijo prisotnost v vseh državah EGP in na vseh glavnih svetovnih linijah, tj. v Severni Ameriki, Srednji in Južni Ameriki, Afriki, Aziji/na Pacifiku, na Bližnjem vzhodu in v preostalem delu Evrope. Ker imajo integratorji najtesnejši nadzor nad svojim omrežjem in so edini z nemoteno delujočo mrežo hitre dostave, ki zajema vse države EGP, lahko neintegrirani akterji nanje izvajajo zgolj omejen konkurenčni pritisk. Komisija je

zato, podobno kot pri hitri dostavi znotraj območja EGP, ocenila učinek transakcije na najbolj konzervativni osnovi, tako da je upoštevala samo konkurenčni pritisk drugih integratorjev na združeni subjekt na različnih možnih trgih za dostavo zunaj območja EGP. Glede na razmisleke, navedene v nadaljevanju, je Komisija ugotovila, da transakcija ne bi povzročila pomembne ovire za učinkovito konkurenco na nobenem izmed 30 nacionalnih trgov za hitro dostavo malih paketov zunaj območja EGP na naslove po vsem svetu niti na nacionalnih trgih za dostavo zunaj območja EGP do šestih glavnih svetovnih linij.

a) Tržni položaj združenega subjekta na trgih storitev dostave zunaj območja EGP bi bil zmerno močan

(36) Komisija je izvedla rekonstrukcijo trga na podlagi podatkov o prihodkih, ki so jih predložili vsi štirje integratorji, da bi ocenila njihovo relativno tržno moč na (i) 30 nacionalnih trgih za mednarodno dostavo zunaj območja EGP iz države EGP v svet; in (ii) nacionalnih trgih za mednarodno dostavo zunaj območja EGP iz vsake od 30 držav do vsake izmed šestih glavnih svetovnih trgovinskih linij. Komisija je analizirala tudi učinek transakcije na vse nacionalne trge EGP skupaj, torej za dostavo zunaj območja EGP v svet in iz EGP do šestih glavnih namembnih linij.

(37) Če pogledamo vseh 30 nacionalnih trgov za dostavo zunaj območja EGP v svet in do šestih glavnih namembnih linij, je skupni tržni delež strank dokaj zmeren na večini verjetnih trgov za storitve dostave zunaj območja EGP. Glede nacionalnih trgov za dostavo zunaj območja EGP v svet je Komisija ugotovila, da bi bil relativni položaj združenega subjekta po transakciji na večini od 30 nacionalnih trgov za dostavo zunaj območja EGP v svet zmerno močan. Skupni tržni delež strank bi presegel 40 % in se s transakcijo povečal za več kot 5 % samo na treh nacionalnih trgih, tj. na Madžarskem, v Estoniji in Latviji. Na nacionalnih trgih za dostavo zunaj območja EGP do glavnih svetovnih linij bi bil skupen tržni delež strank višji od 40 % in bi se povečal za več kot 5 % na desetih nacionalnih trgih.

b) Stranki v okviru integratorjev nista posebno tesna konkurenta na trgih storitev dostave zunaj območja EGP

(38) Stranki nista posebno tesna konkurenta iz več razlogov. Prvič, relativni položaj podjetja TNT na skupnem trgu za dostavo zunaj območja EGP in v večini možnih podsegmentov tega trga je glede na integratorje šibkejši. To je posledica dejstva, da se podjetje TNT večinoma osredotoča na Evropo, za razliko od ostalih treh integratorjev, ki so svetovni akterji. Podjetje TNT velik del prihodkov ustvari z zagotavljanjem storitev znotraj Evrope ali iz/v Evropo, medtem ko predstavljajo pri ostalih treh integratorjih dejavnosti, povezane z Evropo, veliko manjši delež njihovega skupnega poslovanja. To še zlasti velja za podjetje FedEx, ki s storitvami iz/v Evropo ustvari veliko manjši delež skupnih prihodkov, medtem ko je ocena tega deleža pri drugih dveh integratorjih višja. Poleg tega je med prihodki podjetja TNT, ki izhajajo iz Evrope, le majhen delež povezan z zagotavljanjem storitev zunaj območja EGP.

(39) Drugič, podjetje TNT ima v lasti zelo majhno mrežo zračnega prevoza v primerjavi z ostalimi integratorji. Za razliko od drugih treh integratorjev, ki za dostavo zunaj območja EGP uporabljajo obsežno lastniško mrežo zračnega prevoza, podjetje TNT uporablja samo štiri letala, za vse ostale pošiljke pa kupuje zmogljivosti komercialnih ali tovornih letalskih prevoznikov. Podjetje FedEx na drugi strani za storitve dostave zunaj območja EGP uporablja mrežo 17 lastnih letal. Uporaba lastniške letalske mreže omogoča integratorju znatne prednosti, vključno z npr. večjo gotovostjo glede razpoložljivih zmogljivosti in strukture stroškov ter večjo uspešnostjo dostave, saj omogoča neprekinjeno povezljivost, manj premikov malih paketov in manj točk rokovanja. Omejen obseg mreže zračnega prevoza zunaj območja EGP podjetja TNT odraža njegovo sorazmerno šibkost na trgih za dostavo zunaj območja EGP v primerjavi z ostalimi tremi integratorji in omejuje njegovo sposobnost tekmovanja z njimi pod enakimi konkurenčnimi pogoji.

(40) Tretjič, Komisija je z analizo podatkov strank o ponudbah, zlasti podatkov podjetja FedEx o dostavah zunaj območja EGP, ugotovila, da je podjetje TNT šibkejši konkurent podjetja FedEx za priložnosti zunaj območja EGP kot podjetji DHL in UPS. Podjetje DHL se je izkazalo za glavnega konkurenta podjetja FedEx, sledi mu UPS na drugem mestu in TNT na tretjem. Natančneje, podjetje DHL se je kot konkurent podjetja FedEx pojavilo več kot trikrat pogosteje kot podjetje TNT.

(41) Četrtič, preiskava trga, ki jo je izvedla Komisija, je potrdila, da stranki nista najtesnejši konkurentki druga druge.

(42) Zato je Komisija ugotovila, da podjetja TNT na trgih storitev dostave zunaj območja EGP ni mogoče šteti za posebno tesnega konkurenta podjetja FedEx.

c) Transakcija ne bi povzročila odstranitve pomembne konkurenčne sile

(43) Podjetje TNT je očitno najšibkejše izmed štirih integratorjev, kar zadeva dostavo zunaj območja EGP, in ga ni mogoče šteti za pomembno konkurenčno silo, ki bi jo s transakcijo odstranili. Poleg tega se tržni delež podjetja TNT v zadnjih letih ni bistveno povečal zaradi kakšne agresivne strategije. Podjetje TNT pri zagotavljanju storitev zunaj območja EGP sledi poslovnemu modelu, ki je zelo podoben poslovnim modelom drugih integratorjev, zato so njegove storitve in cene primerljive s storitvami in cenami tekmecev. Prav tako ni videti, da bi podjetje TNT zaračunavalo znatno nižje cene kot drugi integratorji, niti se v svojem poslovnem načrtu in pri trženju ne osredotoča na nizkocenovne storitve; namesto tega daje prednost zanesljivosti, kakovosti storitev za stranke in prilagodljivosti.

d) Konkurenti bi združeni subjekt ovirali tudi po transakciji

(44) Prvič, vsi štirje integratorji so že dejavni na svetovni ravni in ponujajo storitve dostave malih paketov v več kot 220 držav na svetu. Vsi torej že imajo dostop do baze kupcev, ki potrebujejo storitve zunaj območja EGP. Poleg tega so vsi integratorji bodisi neposredno ali prek pogodb s tretjimi stranmi sposobni organizirati prevzem malih paketov v vseh državah EGP, urediti letalski prevoz malih paketov po namembni liniji ter jih nato dostaviti na namembni naslov.

(45) Drugič, glede na povedano nekoliko nižji delež posameznega integratorja na določenem trgu dostave zunaj območja EGP še ne pomeni šibkosti pri zagotavljanju storitev na tem trgu. Dejansko v vseh primerih, ko je delež posameznega integratorja na nekem proizvodnem trgu/v neki namembni državi omejen, vendar pa je na drugih proizvodnih trgih/v drugih namembnih državah za dostavo iz iste države izvora v EGP veliko višji, ta integrator lahko zagotavlja storitve zunaj območja EGP iz zadevne države izvora. Podobno lahko integrator v vseh primerih, ko ima omejen delež na nekem trgu dostav zunaj območja EGP, vendar ima mnogo večji delež dostav v to namembno državo iz drugih držav izvora EGP, zagotavlja storitve dostave zunaj območja EGP v to namembno državo.

(46) Tretjič, za storitve zunaj območja EGP ni omejitve zmogljivosti. Vsi integratorji imajo izkušnje s spopadanjem z nihanji v povpraševanju in poslujejo z maržo, ki jim omogoča sprejemanje dodatnih količin. Z lahkoto bi tudi povečali svoje zmogljivosti za zračni prevoz ali cestno mrežo, če bi bilo treba, kar so v preteklosti tudi naredili, da so se prilagodili velikim novim kupcem.

(47) Četrtič, kupci lahko preprosto zamenjajo dobavitelja storitev dostave malih paketov zunaj območja EGP. Večina jih že uporablja storitve več integratorjev ali drugih ponudnikov, njihove pogodbe pa ne vsebujejo klavzul o ekskluzivnosti. Možnost kupcev, da povečajo količino paketov, ki jih pošiljajo prek podjetij UPS in DHL, bi torej omejevala združeni subjekt tudi po transakciji.

(48) Nazadnje tudi neintegrirane družbe do neke mere izvajajo konkurenčni pritisk, zlasti kar zadeva storitve odložene dostave zunaj območja EGP.

e) Večina kupcev in konkurentov ni izrazila pomislekov

(49) Velika večina sodelujočih v preiskavi trga, ki jo je opravila Komisija, je menila, da bodo s transakcijo združene prednosti podjetja FedEx na trgih za dostavo zunaj območja EGP in podjetja TNT na trgih za storitve dostave znotraj območja EGP, ki se med seboj dopolnjujejo. Posebej za trge zunaj območja EGP je relativna večina anketirancev menila, da bo vpliv transakcije pozitiven, sledil pa je odgovor, da bo vpliv nevtralen.

f) S transakcijo bi se povečala učinkovitost

(50) S transakcijo bi se znatno povečala tudi učinkovitost na trgih za storitve dostave zunaj območja EGP. To bi bila predvsem posledica prihranka združenega subjekta pri stroških zaradi združitve celotne količine paketov v cenejši mreži bodisi podjetja FedEx bodisi podjetja TNT. Zato bi v državi izvora vse pakete prepeljali v okviru cenejše mreže podjetja TNT znotraj območja EGP, dostavili pa bi jih v okviru cenejše mreže v državi namembnosti, naj bo to mreža podjetja FedEx ali TNT. Pričakovati je, da bodo uresničene dodatne sinergije, ko bo medcelinski zračni prevoz sčasoma prešel na podjetje FedEx. Komisija je podobno kot pri pristopu za trg znotraj območja EGP ocenila preverljivost tega povečanja učinkovitosti, njegovo odvisnost od združitve in zmožnost, da bo uporabljeno v korist potrošnikov, ter na podlagi tridelnega preizkusa, določenega v smernicah za horizontalne združitve, ugotovila, da bi transakcija povzročila znatno povečanje učinkovitosti.

3. *Storitve dostave malih paketov zunaj območja EGP: analiza po posameznih državah*

(51) Glede na rezultate rekonstrukcije trga, ki jo je pripravila Komisija, bi imel združeni subjekt na 13 možnih linijah za dostavo zunaj območja EGP skupni tržni delež višji od 40 %, transakcija pa bi na njih povzročila več kot 5-odstotno povečanje tržnega deleža. Ti trgi ustrezajo dostavi zunaj območja EGP iz sedmih različnih držav EGP, in sicer Belgije, Bolgarije, Estonije, Latvije, Litve, Malte in Slovaške. Pri Belgiji, Bolgariji, Estoniji in Malti gre za dostavo zunaj območja EGP v Severno Ameriko. Pri Latviji gre za trge za dostavo v Severno Ameriko, Srednjo in Južno Ameriko, na Bližnji vzhod in v Azijo/na Pacifik. V primeru Litve in Slovaške gre za trge dostave na Bližnji vzhod. Pri Estoniji, Madžarski in Latviji pa gre tudi za dostavo zunaj območja EGP po svetu. Poleg tega je Komisija podrobneje analizirala trge, na katerih bi imel združeni subjekt zmeren tržni delež, manjši od 40 %, in kjer bi imel tretji konkurent po transakciji manj kot 20-odstotni tržni delež. Nazadnje je podrobneje analizirala tudi trge, na katerih bi bil delež tretjega konkurenta manjši od povečanja deleža, ki bi ga povzročila transakcija. Na podlagi teh meril je bilo skupaj podrobno posamično analiziranih 52 trgov v naslednjih državah.

(52) *Avstrija*: Komisija je podrobneje analizirala trg za dostavo zunaj območja EGP iz Avstrije na Bližnji vzhod, na katerem bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, za očitno vodilnim podjetjem na trgu DHL s [50–60] %. Tržni delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi po transakciji znašal [10–20] %.

(53) *Belgija*: Komisija je podrobneje preučila trg za dostavo zunaj območja EGP iz Belgije v Severno Ameriko, kjer bi združeni subjekt postal vodilni na trgu s tržnim deležem [40–50] % in povečanjem za [5–10] %, sledilo bi podjetje UPS s [30–40] % in podjetje DHL z [10–20] %. Podrobneje je analizirala tudi trge za dostavo zunaj območja EGP iz Belgije v svet, Srednjo in Južno Ameriko, Azijo/na Pacifik in na Bližnji vzhod, kjer bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, tržni delež tretjega konkurenta (UPS) pa bi po transakciji znašal [10–20] %. Podjetje DHL bi na vseh štirih trgih ostalo vodilno s tržnimi deleži [40–50] %, [50–60] %, [40–50] % in [50–60] %.

(54) *Bolgarija*: Komisija je podrobneje preučila trg za dostavo zunaj območja EGP iz Bolgarije v Severno Ameriko, na katerem bi imel združeni subjekt tržni delež [40–50] %, s povečanjem za [5–10] %. Tudi podjetje DHL bi imelo delež [40–50] %, medtem ko bi bilo podjetje UPS na tretjem mestu s tržnim deležem [10–20] %. Komisija je podrobneje analizirala tudi trge za dostavo zunaj območja EGP iz Bolgarije v svet, Srednjo in Južno Ameriko ter na Bližnji vzhod, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, za očitno vodilnim na vseh treh trgih, podjetjem DHL s [50–60] %. Tržni delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi po transakciji znašal [10–20] %, [5–10] % oziroma [10-20] %. Nazadnje je Komisija podrobneje analizirala trg za dostavo zunaj območja EGP iz Bolgarije v Azijo/na Pacifik, na katerem bi imel združeni subjekt tržni delež [20–30] %, za očitno vodilnim podjetjem na trgu DHL s [60–70] %. Delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi znašal [5–10] %.

(55) *Hrvaška*: Komisija je podrobneje preučila trg za dostavo zunaj območja EGP s Hrvaške v Azijo/na Pacifik, na katerem bi imel združeni subjekt tržni delež [20–30] %, s povečanjem za [5–10] %, za očitno vodilnim podjetjem na trgu DHL s [60–70] %. Tržni delež podjetja UPS bi po transakciji znašal [5–10] %.

(56) *Ciper*: Komisija je podrobneje preučila trge za dostavo zunaj območja EGP s Cipra v Srednjo in Južno Ameriko, Azijo/na Pacifik, na Bližnji vzhod in v Afriko, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, s povečanjem za [5–10] %. Podjetje DHL bi na vseh teh trgih ostalo vodilno s tržnimi deleži [60–70] %, [60–70] %, [50–60] % in [50–60] %. Tretji konkurent (podjetje UPS) bi imel po transakciji tržni delež [0–5] % na trgih za dostavo v Srednjo in Južno Ameriko ter Afriko, na trgih za dostavo v Azijo/na Pacifik in Bližnji vzhod pa [5–10] %. Komisija je podrobneje preučila tudi trg za dostavo zunaj območja EGP s Cipra po svetu, na katerem bi imel združeni subjekt tržni delež [20–30] %, s povečanjem za [5–10] %, za očitno vodilnim podjetjem na trgu DHL s [60–70] %. Tržni delež podjetja UPS bi znašal [5–10] %.

(57) *Češka republika*: Komisija je podrobneje analizirala trga za dostavo zunaj območja EGP iz Republike Češke v svet in na Bližnji vzhod, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, za očitno vodilnim na obeh trgih, podjetjem DHL s [50–60] %. Tržni delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi po transakciji znašal [10–20] %. Komisija je podrobneje analizirala trga za dostavo zunaj območja EGP iz Republike Češke v Srednjo in Južno Ameriko ter v Azijo/na Pacifik, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [20–30] %, za očitno vodilnim na obeh trgih, podjetjem DHL s [60–70] %. Tržni delež podjetja UPS bi znašal [5–10] %.

(58) *Estonija*: Komisija je podrobneje preučila trga za dostavo zunaj območja EGP iz Estonije v svet in v Severno Ameriko, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [40–50] % oziroma [50–60] %, s povečanjem za [10–20] %

oziroma [5–10] %. Tudi delež podjetja DHL na trgu dostave iz Estonije v svet bi bil [40–50] %, v Severno Ameriko pa [20–30] %. Podjetje UPS bi bilo na obeh omenjenih trgih na tretjem mestu s tržnim deležem [10–20] %. Komisija je podrobneje analizirala tudi trg za dostavo zunaj območja EGP iz Estonije v Azijo/na Pacifik, na katerem bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, za očitno vodilnim podjetjem na trgu DHL s [50–60] %. Tržni delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi znašal [5–10] %.

(59) *Francija*: Komisija je podrobneje analizirala trge za dostavo zunaj območja EGP iz Francije v Srednjo in Južno Ameriko, Azijo/na Pacifik ter na Bližnji vzhod, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, za očitno vodilnim podjetjem DHL s [50–60] %, [40–50] % oziroma [50–60] %. Tržni delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi po transakciji na vseh teh trgih znašal [10–20] %.

(60) *Madžarska*: Komisija je podrobneje preučila trg za dostavo zunaj območja EGP z Madžarske v svet, na katerem bi imel združeni subjekt tržni delež [40–50] %, s povečanjem za [5–10] %. Tudi podjetje DHL bi imelo delež [40–50] %, podjetje UPS pa [10–20] %. Komisija je podrobneje analizirala tudi trge za dostavo zunaj območja EGP z Madžarske v Srednjo in Južno Ameriko, Azijo/na Pacifik, na Bližnji vzhod in v Afriko, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, za očitno vodilnim podjetjem DHL z deleži [40–50] %, [50–60] %, [40–50] % in [50–60] %. Tržni delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi po transakciji na vseh teh trgih znašal [10–20] %.

(61) *Irska*: Komisija je podrobneje preučila trga za dostavo zunaj območja EGP z Irske v svet in Azijo/na Pacifik, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, z majhnim povečanjem za [5–10] % na obeh trgih, in bi zaostajal za nedvomno vodilnim podjetjem na trgu DHL s [40–50] % in [50–60] %. Tržni delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi po transakciji znašal [10–20] %.

(62) *Latvija*: Komisija je podrobneje analizirala trge za dostavo zunaj območja EGP iz Latvije v svet, Severno Ameriko, Srednjo in Južno Ameriko, Azijo/na Pacifik ter Bližnji vzhod, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [40–50] %, [50–60] %, [40–50] %, [40–50] % oziroma [50–60] %. Podjetje DHL bi imelo na teh trgih tržni delež [40–50] %, [20–30] %, [30–40] %, [30–40] % oziroma [30–40] %, podjetje UPS pa bi bilo na tretjem mestu z [10–20] %, [10–20] %, [20–30] %, [20–30] % oziroma [10–20] %.

(63) *Litva*: Komisija je podrobneje preučila trg za dostavo zunaj območja EGP iz Litve na Bližnji vzhod, na katerem bi imel združeni subjekt po transakciji tržni delež [40–50] %, s povečanjem za [5–10] %. Tudi podjetje DHL bi imelo delež [40–50] %, podjetje UPS pa bi bilo na tretjem mestu s tržnim deležem [10–20] %.

(64) *Luksemburg*: Komisija je podrobneje analizirala trge za dostavo zunaj območja EGP iz Luksemburga v svet, Srednjo in Južno Ameriko ter na Bližnji vzhod, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [20–30] %, z majhnim povečanjem za [5–10] %, za nedvomno vodilnim na vseh treh trgih, podjetjem DHL s [60–70] %. Delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi na vseh treh trgih znašal [5–10] %. Komisija je podrobneje analizirala tudi trg za dostavo zunaj območja EGP iz Luksemburga v Severno Ameriko, na katerem bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, za očitno vodilnim podjetjem na trgu DHL s [50–60] %. Tržni delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi po transakciji znašal [10–20] %.

(65) *Malta*: Komisija je podrobneje preučila trg za dostavo zunaj območja EGP z Malte v Severno Ameriko, kjer bi združeni subjekt postal vodilni na trgu s tržnim deležem [40–50] % in povečanjem za [10–20] %, sledilo bi podjetje DHL s [30–40] % in podjetje UPS z [20–30] %.

(66) *Poljska*: Komisija je podrobneje analizirala trga za dostavo zunaj območja EGP s Poljske v Srednjo in Južno Ameriko ter na Bližnji vzhod, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, za očitno vodilnim na obeh trgih, podjetjem DHL s [40–50] %. Tržni delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi po transakciji znašal [10–20] %.

(67) *Slovaška*: Komisija je podrobneje analizirala trg za dostavo zunaj območja EGP s Slovaške na Bližnji vzhod, na katerem bi imel združeni subjekt tržni delež [40–50] %, za očitno vodilnim podjetjem na trgu DHL [50–60] %. Tržni delež podjetja UPS na tem trgu bi znašal [0–5] %. Komisija je podrobneje analizirala tudi trge za dostavo zunaj območja EGP s Slovaške v svet, Srednjo in Južno Ameriko ter Afriko, na katerih bi imel združeni subjekt tržni delež [30–40] %, za očitno vodilnim na vseh treh trgih, podjetjem DHL s [50–60] %. Tržni delež tretjega konkurenta (podjetja UPS) bi po transakciji znašal [10–20] %, [5–10] % oziroma [0–5] %. Komisija je podrobneje analizirala tudi trg za dostavo zunaj območja EGP s Slovaške v Azijo/na Pacifik, na katerem bi imel združeni subjekt tržni delež [20–30] %, za očitno vodilnim podjetjem na trgu DHL s [60–70] %. Tržni delež podjetja UPS bi znašal [5–10] %.

(68) Komisija je na podlagi analize predloženih informacij strank, notranjih dokumentov strank in rezultatov preiskave trga prišla do naslednjih ugotovitev o omenjenih trgih za dostavo zunaj območja EGP v svet in do velikih trgovinskih linij: združeni subjekt bo imel na večini trgov samo zmeren tržni delež; podjetji FedEx in TNT nista tesna konkurenta; podjetje TNT na teh trgih ni pomembna konkurenčna sila; podjetji DHL in UPS bosta imeli po transakciji potrebne zmožnosti, da bosta učinkovito omejevali združeni subjekt; velik del tržnega deleža podjetja FedEx na teh linijah dejansko izvira od nekaj velikih kupcev obeh strank, ki zlahka menjajo ponudnike, zato bo tržni delež združenega subjekta ostal zelo konkurenčen; rezultati preiskave trga pa so bili predvsem pozitivni ali nevtralni, kar zadeva učinke transakcije. Poleg tega je bilo ugotovljeno, da se bo učinkovitost na teh trgih povečala.

(69) Glede na to oceno je Komisija tako ugotovila, da transakcija ne bi bistveno ovirala učinkovite konkurence na nobenem od omenjenih nacionalnih trgov za storitve dostave malih paketov zunaj območja EGP po svetu ali do glavnih trgovinskih linij.

4. *Učinek transakcije na MSP*

(70) Nekateri udeleženci preiskave trga so menili, da bo transakcija verjetno bolj vplivala na MSP, zlasti v obliki dviga cen. Podjetje TNT trenutno ponuja domnevno nižje cene kot vsi ostali integratorji, zato je prednostni ponudnik za MSP, ki se ukvarjajo z dejavnostmi e-trgovine. Po navedbah teh udeležencev na trgu se MSP večinoma zanašajo na enega ponudnika, zaradi svojih potreb po različnih vrstah storitev se zanašajo na integratorje in nimajo pogajalske moči, zato „plačujejo največ“, tj. v skladu s cenikom. S transakcijo bi se združila dva tesna konkurenta in združeni subjekt verjetno ne bi več imel spodbude, da bi bil „nekonformističen integrator“ v odnosu do MSP.

(71) Komisija je iz več razlogov menila, da temu ni tako. Prvič, Komisija je med poglobljeno preiskavo podrobno preučila vprašanje MSP. Odgovori na vprašalnik, namenjen MSP, so pokazali, da ima večina MSP, podobno kot vsi kupci, pozitivno ali nevtralno stališče do transakcije na splošno ter do njenega vpliva na ponudbo in kakovost storitev. Poleg tega preiskava trga ni potrdila pomisleka, da se MSP zanašajo na enega samega ponudnika ali plačujejo po cenah iz cenika. MSP, ki so sodelovala v preiskavi trga, vključno s tistimi, ki so dejavna na področju e-trgovine, so odgovorila, da za hitro dostavo znotraj in zunaj območja EGP uporabljajo več ponudnikov. Velika večina anketiranih MSP je odgovorila tudi, da se pogajajo o količinskih popustih; le redki anketiranci se o popustih sploh ne pogajajo.

(72) Drugič, Komisija je menila, da podjetja TNT iz več razlogov ni mogoče označiti za „nekonformistično“ ali vodilno na trgu v sektorju MSP. Kupci podjetja TNT si, podobno kot kupci drugih operaterjev, pri podjetju TNT vnaprej izpogajajo stalne popuste, da lahko vračunajo stroške dostave. Zato podjetje TNT nihanja cen ne bo moglo prevaliti na svoje kupce glede na predvideni izkoristek zmogljivosti zadevnega letala v posameznem dnevu. Poleg tega je kratkoročna cenovna elastičnost povpraševanja po storitvah hitre dostave zelo majhna. Če torej podjetje TNT predvidi, da bo njihovo letalo na določeni liniji večinoma prazno, s ponujanjem popustov obstoječim ali potencialnim strankam ne bi moglo nenadoma ustvariti večjega povpraševanja po pošiljanju paketov tistega dne po tisti liniji. To je bilo potrjeno tudi v preiskavi trga, v kateri je večina MSP navedla, da sklepajo okvirne pogodbe za daljše časovno obdobje in se ne odločajo za *ad hoc* nakupe, ko se pojavi potreba.

(73) Tretjič, čeprav je podjetje TNT občasno izvajalo kampanje, usmerjene tudi v MSP, to ne odraža strukturno drugačnega položaja na trgu, temveč se lahko šteje za del običajnega konkurenčnega vedenja za pridobivanje kupcev. Ne moremo reči, da podjetje TNT strukturno uporablja pretirano nizke cene kot del posebnega poslovnega modela za MSP, niti ne določa cen na trgu. Poleg tega podjetje TNT ni agresivno širilo svojega tržnega položaja v segmentu MSP.

(74) Četrtič, kot že omenjeno, je Komisija nadalje menila, da stranki nista posebno tesna konkurenta. Zdi se tudi, da ne ponujata nobenega diferenciranega produkta, posebej namenjenega določeni skupini MSP, ki ga drugi integratorji ne bi mogle zagotoviti ali ga ne zagotavljajo, niti se ne osredotočata na te kupce. Podjetji DHL in UPS na svojih spletnih straneh že zagotavljata prilagojene ponudbe storitev za MSP. Velika večina anketiranih konkurentov je potrdila, da zahteve MSP v zvezi z dostavo malih paketov niso nič drugačne od zahtev drugih podjetij in da storitve za MSP ne bi zahtevale dodatnih sredstev ali virov.

(75) Glede na navedeno je Komisija torej ugotovila, da transakcija tudi v zvezi s storitvami za MSP ne bi ovirala učinkovite konkurence.

V. **ZAKLJUČEK**

(76) V Sklepu je ob upoštevanju navedenega ugotovljeno, da transakcija ne bo znatno ovirala učinkovite konkurence na notranjem trgu ali na njegovem znatnem delu.

(77) Zato je koncentracija združljiva z notranjim trgom in delovanjem Sporazuma EGP v skladu s členom 2(2) in členom 8(1) uredbe o združitvah ter členom 57 Sporazuma EGP.