II

(Säädökset, joita ei tarvitse julkaista)

KOMISSIO

KOMISSION PÄÄTÖS,

tehty 26 päivänä kesäkuuta 1997,

yrityskeskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille soveltumattomaksi

(Asia N:o IV/M.890 — Blokker / Toys "R" Us)

(tiedoksiannettu numerolla K(1997) 1884)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

(98/663/EY)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon Euroopan talousalueesta tehdyn sopimuksen ja erityisesti sen 57 artiklan 2 kohdan a alakohdan,

ottaa huomioon yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 [1], sellaisena kuin se on muutettuna Itävallan, Suomen ja Ruotsin liittymisasiakirjalla, ja erityisesti sen 8 artiklan 3 ja 4 kohdan sekä 22 artiklan,

ottaa huomioon 21 päivänä helmikuuta 1997 tehdyn komission päätöksen aloittaa menettely tässä asiassa,

on antanut asianomaisille yrityksille tilaisuuden esittää huomautuksensa komission väitteistä,

ottaa huomioon yrityskeskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean lausunnon [2],

sekä katsoo seuraavaa:

1) Tarkasteltavana oleva menettely koskee Alankomaiden hallituksen asetuksen (ETY) N:o 4064/89, "sulautuma-asetus", 22 artiklan nojalla esittämää pyyntöä, jonka komissio vastaanotti 23 päivänä tammikuuta 1997, että komissio tutkisi sopimuksen, jolla Blokker hankki omistukseensa Toys "R" Us Inc.:n Alankomaiden liiketoiminnan. Osapuolet allekirjoittivat sopimukset kirjeenvaihdolla (joihin sisältyy myös täytäntöönpanosopimuksia) 24 päivänä joulukuuta 1996. Liiketoimesta ilmoitettiin Alankomaiden viranomaisille kirjeellä 13 päivältä tammikuuta 1997.

2) Komissio teki päätöksen 21 päivänä helmikuuta 1997 sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan ja 22 artiklan mukaisesti, että pyyntö oli käsiteltävä 22 artiklan mukaisesti sekä että pyyntö oli esitetty 22 artiklan 4 kohdassa säädetyn yhden kuukauden määräajan kuluessa ja oli ilmen-

[1] EYVL L 395, 30.12.1989, s. 1 (oikaisu: EYVL L 257, 21.9.1990, s. 13).

[2] EYVL C 363, 25.11.1998.

nyt vakavia epäilyksiä kyseisen yrityskeskittymän soveltuvuudesta yhteismarkkinoille.

I. OSAPUOLET

3) Blokker Holding B.V., jäljempänä 'Blokker', on suuri vähittäiskaupan yritys Alankomaissa. Sen pääasiallinen liiketoiminta koostuu taloustavaroiden, lelujen ja muiden tuotteiden vähittäiskaupasta. Blokker omistaa useita vähittäismyyntiketjuja, joiden välityksellä se harjoittaa liiketoimintaa joko itse omistamissaan kaupoissa tai tekemällä luvakesopimuksia (franchising agreement). Blokker harjoittaa tällä hetkellä liiketoimintaa 147:ssä kokonaan omistamassaan "Bart Smit" -tavaramerkillä toimivassa lelukaupassa ja 196:ssa "Intertoys"-tavaramerkillä toimivassa lelukaupassa, joista [. . .](*) toimii luvakesopimuksien yksityisten toimijoiden kanssa. Blokker myy lisäksi laajaa leluvalikoimaa taloustavaroita myyvissä liikkeissään, joista merkittävimpiä ovat Blokker-, Marskramer- ja Familux-tavaramerkillä toimivat myyntipisteet (431 kauppaa, joista [. . .] kanssa on tehty luvakesopimus). Blokkerin kokonaisliikevaihto vuonna 1995 oli [. . .] miljoonaa ecua.

4) Blokker toimii myös muissa jäsenvaltioissa. Se harjoittaa liiketoimintaa noin 160:ssä taloustavaroita myyvässä Blokker-liikkeessä Belgiassa, Luxemburgissa, Saksassa ja Ranskassa, 15:ssä Bart Smit -liikkeessä Belgiassa ja kahdessa Intertoys-liikkeessä Saksassa.

5) Toys "R" Us Inc. (US) on maailman suurimpia lelujen vähittäismyyjiä ja toimii useimmissa jäsenvaltioissa. Toys "R" Us Inc. (US):n koko maailmasta kertyvä liikevaihto vuonna 1996 oli 7 523 miljoonaa ecua. Toys "R" Us (Netherlands) BV on Toys "R" Us Inc. (US):n kokonaan omistama tytäryhtiö, jonka kokonaisliikevaihto vuonna 1996 oli 27,5 miljoonaa ecua. Yrityksiin viitataan jäljempänä yhteisesti Toys "R" Us.

II. TOIMI

6) Kyseisestä toimesta 24 päivänä joulukuuta 1996 tehty sopimus, jota kutsuttiin nimellä "kirjesopimus" (Letter agreement), pantiin täytäntöön usealla muulla sopimuksella: pääsopimus alivuokrauksesta (Master Sublease agreement), omaisuuden ostosopimus (Asset Purchase agreement), luvakesopimus (Franchise agreement) ja markkinointitukisopimus (Marketing subsidy agreement). Toys "R" Us:n omistamasta yhdeksästä liikkeestä kuusi (Alkmaarin, Utrechtin, Bredan, Beekin, Muidenin ja Rotterdam-DeBoogin liikkeet) siirtyy Blokkerin omistukseen. Blokker harjoittaa lisäksi liiketoimintaa Arnheimissa, Rotterdam-Zuidpleinissä ja Eindhovenissa sijaitsevissa kolmessa liikkeessä väliaikaisen liiketoimintasopimuksen perusteella. Nämä liikkeet suljetaan heti kun liiketiloille on löydetty uusi vuokralainen tai kun asiasta on päästy sopimukseen tilan vuokranantajan kanssa. Toimi saatiin päätökseen 3 päivänä helmikuuta 1997. Blokker aloitti samana päivänä liiketoiminnan Toys "R" Us:n liikkeissä.

7) Blokkerin kokonaan omistama tytäryhtiö Speelhoorn BV alivuokraa Toys "R" Us:n Alkmaarissa, Utrechtissa, Bredassa, Beekissa ja Rotterdam-DeBoogissa sijaitsevat viisi kauppaa, joiden nykyinen vuokralainen on Toys "R" Us (Netherlands) BV. Speelhoorn vuokraa lisäksi Muidenissa sijaitsevan Toys "R" Us Inc. (US):n omistaman kaupan Toys "R" US:lta. Vuokrasopimukset päättyvät vuosien [. . .] ja [. . .] välisenä aikana ja alivuokralaissopimukset (Muidenissa sijaitsevan liikkeen osalta vuokrasopimus) puolestaan ovat voimassa luvakesopimuksen voimassaoloajan. Kunkin liikkeen lattiapinta-ala supistetaan 3 000—4 000 neliömetristä noin [. . .] neliömetriin. Toys "R" Us alivuokraa mahdollisuuksien mukaan myös jäljelle jäävän tilan neliömetreittäin. Blokkerin Toys "R" Us:lle maksama vuokra on alhaisempi kuin Toys "R" Us:n vuokranantajilleen maksama vuokra.

8) Blokker ostaa Toys "R" Us (Netherlands) BV:lta kaikkien yhdeksän liikkeen käyttöomaisuuden ja varaston lukuun ottamatta kassakoneita ja tietokonejärjestelmää. Blokker maksaa Toys "R" Us:lle [. . .] Alankomaiden guldenia varastoista ja [. . .] Alankomaiden guldenia omaisuudesta (koneet ja kalusto). Myös kaikkien liikkeiden henkilöstön työsopimukset siirtyvät Blokkerille. [. . .].

9) Blokkerilla on luvakesopimuksen mukaan yksinoikeus Toys "R" Us -tavaramerkkiin ja -järjestelmään Alankomaissa. Toys "R" Us on kehittänyt myytävien tavaroiden lajia, laatua ja ryhmää koskevia vaatimuksia. Blokkerilla on kuitenkin oikeus myydä myös muita tuoteryhmiä, joita ei tavallisesti myydä Toys "R" Us -liikkeissä, ja lisäksi Blokker voi vapaasti määritellä jokaiseen tuoteryhmään kuuluvat tuotteet ja hinnat. Luvakesopimuksen voimassaoloaika on 12 vuotta, mutta luvakesopimuksen saaja voi pidentää sopimuksen voimassaoloaikaa 10 vuodella edellyttäen, että hän ei ole syyllistynyt vakaviin sopimusrikkomuksiin. Luvakemaksu on [. . .] nettomyynnistä ja lisäksi luvakkeen saajan on maksettava [. . .] palvelumaksu yhteisostoina hankituista kauppatavaroista. [. . .].

(*) Luottamuksellisten tietojen paljastamisen estämiseksi on päätöksen tätä toisintoa toimituksellisesti muutettu.

10) Blokkerilla on luvakesopimuksen mukaan oikeus ostaa leluja Toys "R" Us:n keskitetyn ostotoiminnan kautta. Tällä tavalla hankitut lelut voidaan sopimuksen mukaisesti myydä joko luvakkeen saajan omissa kaupoissa tai missä tahansa luvakesopimuksen tehneessä liikkeessä.

11) [. . .].

III. KESKITTYMÄ

12) Osapuolet väittävät, että toimessa ei ole kyse sulautuma-asetuksessa tarkoitetusta yrityskeskittymästä. Ne ilmoittavat, että liiketoimen ytimenä on luvakesopimus ja että muut sopimukset ovat pelkästään luvakesopimuksen täytäntöönpanoa helpottavia lisäsopimuksia. Osapuolet toteavat lisäksi, että Blokker ei saavuta toimen ansiosta sulautuma-asetuksessa tarkoitettua määräysvaltaa ja että Blokker ei saavuta toimen seurauksena sen turvatumpaa suojaa kuin luvakesopimuksen perusteella yleensä saavutetaan. Osapuolet väittävät myös, että luvakesopimuksia on arvioitava EY:n perustamissopimuksen 85 artiklan ja luvakesopimuksia koskevista ryhmäpoikkeuksista annetun komission asetuksen (ETY) N:o 4087/88 ([3]) mukaisesti, minkä takia ne eivät voi muodostaa yrityskeskittymää.

13) Sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdan mukaisesti keskittymän katsotaan syntyvän, jos jokin yritys saa suoran tai välillisen määräysvallan, joka koskee toisen yritystä kokonaisuudessaan tai jotakin sen osaa. Sulautuma-asetuksen 3 artiklan 3 kohdan mukaan määräysvalta koostuu oikeuksista, sopimuksista ja muista keinoista, jotka antavat mahdollisuuden käyttää ratkaisevaa vaikutusvaltaa yrityksessä, ja erityisesti omistusoikeudesta yrityksen kaikkiin tai joihinkin varoihin tai käyttöoikeudesta niihin. Määräysvallalla tarkoitetaan sulautuma-asetuksessa mahdollisuutta käyttää ratkaisevaa vaikutusvaltaa yrityksessä. Määräysvallan saavuttaminen ei näin ollen rajoitu pelkästään tapauksiin, joissa jokin oikeushenkilö siirtyy määräysvallan saajan omistukseen, vaan se voidaan saavuttaa lisäksi myös varojen ostamisella. Tällöin kyseisten varojen on kuitenkin liityttävä liikevaihdolliseen liiketoimintaan ([4]).

14) Yksinomaan se seikka, että liiketoimeen sisältyy luvakesopimus, ei ole riittävä peruste koko toimen jättämiselle sulautuma-asetuksen soveltamisalan ulkopuolelle. Asian kannalta ratkaiseva kysymys on, saako Blokker kaikkien sen ja Toys "R" Us:n välillä tehtyjen sopimusten perusteella määräysvallan Alankomaiden markkinoilla edelleen toimivissa Toys "R" Us -yrityksissä. Myöhemmin suljettavat ainoastaan väliaikaisesti toimivat kolme kauppaa eivät sisälly yrityskeskittymään, sillä Blokker ei saa niissä pysyvää määräysvaltaa.

15) Kaikki Toys "R" Us:n Alankomaiden liiketoimintaan sisältyvät omaisuuserät (vuokrasopimukset, koneet ja kalusto, henkilöstö sekä merkkien käyttö) siirtyvät liiketoimen yhteydessä Blokkerin omistukseen. Kyseisen liiketoiminnan liikevaihto on selvästi osoitettavissa. Koska liiketoimen perustana olevat sopimukset ovat luonteeltaan pitkäkestoisia, ne muuttavat asianomaisten yritysten rakenteita pysyvästi. Toys "R" Us on toistuvasti todennut päättäneensä ehdottomasti vetäytyä Alankomaiden markkinoilta ja sitoutuneensa siihen, ettei valitse liiketoiminnalleen muuta ostajaa. Se, että Blokker harjoittaa kyseisissä liikkeissä liiketoimintaa luvakesopimuksen perusteella, ei kumoa sitä tosiasiaa, että Blokkerilla on niissä määräysvalta. Luvakesopimus ei anna Toys "R" Us:lle oikeuksia, joiden perusteella sen voitaisiin arvioida saavuttaneen määräysvallan luvakesopimukseen perustuvassa liiketoiminnassa. Tuotteiden valinta määrätyistä tuoteryhmistä ja myyntihintojen määrittely kuuluu yksinomaan luvakkeen saajan vastuualueeseen. Blokker vahvisti kirjeessään 7 päivältä helmikuuta 1997, että sillä on Toys "R" Us:n kanssa tekemänsä sopimuksen perusteella mahdollisuus myydä myös sellaisiin tuoteryhmiin kuuluvia tuotteita, esimerkiksi puutarhakalusteita tai joulutavaroita, joita ei yleensä myydä Toys "R" Us -liikkeissä. Blokker on lisäksi todennut aikovansa luoda uuden ostostyylin, joka eroaa merkittävästi Toys "R" Us:n nykyisestä toiminta-ajatuksesta. Tämä vahvistaa väitteen, jonka mukaan Blokker ei saa ainoastaan määräysvaltaa päivittäiseen liiketoimintaan, vaan se saa valtuudet määritellä lisäksi myös liikkeiden toiminta-ajatuksen. Toys "R" Us ei näin ollen määrää enää liiketoiminnan suuntaa vaan sen vaikutusvalta on siirtynyt Blokkerille.

16) Blokker saa näin ollen 3 artiklan 1 kohdassa tarkoitetun yrityksen osia koskevan määräysvallan, ja liiketoimi katsotaan sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitetuksi keskittymäksi.

IV. YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS

17) Osapuolten yhteenlaskettu koko maailmasta kertyvä liikevaihto on alle viisi miljardia ecua. Blokkerin koko maailmasta kertyvä liikevaihto on [. . .] miljoonaa ecua. Blokkerin omistukseen siirtyneiden Toys "R" Us (Netherlands) BV liikkeiden liikevaihto on Toys "R" Us:n arvioiden mukaan

([3]) EYVL L 359, 28.12.1988, s. 46.
([4]) Komission tiedonanto käsitteestä "yrityskeskittymä" neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89, 11 kohdan mukaisesti, EYVL C 385, 31.12.1994, s. 5.

[. . .] miljoonaa ecua. Yrityskeskittymä ei sen takia ole sulautuma-asetuksen 1 artiklassa tarkoitettu yhteisönlaajuinen keskittymä.

V. VAIKUTUS JÄSENVALTIOIDEN VÄLISEEN KAUPPAAN

18) Sulautuma-asetuksen 22 artiklan 3 kohdassa edellytetään, että yrityskeskittymä vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. [. . .] osa ([. . .] prosenttia) Blokker-ryhmän ja muiden yritysten Alankomaiden markkinoilla myymistä leluista tuodaan Alankomaihin muista jäsenvaltioista. Lisäksi ennen liiketoimen toteuttamista suurin osa Toys "R" Us:n myymistä tuotteista hankittiin niiden Saksan organisaatiolta. Tilanne kuitenkin muuttui liiketoimen jälkeen. Blokker hankkii tuotteensa monista eri lähteistä, esimerkiksi suoratuontina Kaukoidässä toimivilta valmistajilta ja alankomaalaisilta maahantuojilta tai myyntikonttoreilta.

19) Toys "R" Us -liikkeiden siirtyminen Blokkerin omistukseen voi lisäksi asettaa yhä enemmän esteitä uusien tulokkaiden, myös muista jäsenvaltioista peräisin olevien tulokkaiden, pääsylle lelujen vähittäismyyntimarkkinoille Alankomaissa.

20) Lelujen vähittäismyyntimarkkinoiden rakenteen muuttuminen Alankomaissa jäljempänä kuvatulla tavalla voi näin ollen vaikuttaa olennaisesti jäsenvaltioiden väliseen kauppaan välittömästi tai välillisesti sekä tosiasiallisesti tai mahdollisesti ([5]).

VI. SOVELTUVUUS YHTEISMARKKINOILLE

A. Lelujen vähittäismyynti Alankomaissa

Tietoja lelujen vähittäismyyntimarkkinoista

21) Lelujen vähittäismyyntipisteiden tuotevalikoima koostuu pääasiassa seuraavista tuoteryhmistä: vauvojen ja leikki-ikäisten lelut, nuket, pehmolelut, leikkieläimet, rakennuslelut, lautapelit, palapelit, koottavat lelut, ulkoleikkivälineet, katselu- ja kuuntelulelut ja harrastelelut (joita kutsutaan perinteisiksi leluiksi) sekä elektroniset lelut (esimerkiksi tietokonepelit ja videopelit). Saatavilla olevissa markkinatutkimuksissa ([6]) käytetään edellä mainittua vähittäismyyntipisteissä tavanmukaisesti myytävien lelujen ryhmittelyä, jonka myös leluteollisuus hyväksyy yleisesti ja joka vahvistetaan vähittäiskauppiaiden ja lelujen toimittajien keskuudessa toteutetussa komission tutkimuksessa.

22) Alankomaissa myytyjen lelujen kokonaisarvosta saa tietoa ainoastaan kahdesta julkaistusta tutkimuksesta. Toisen niistä on julkaissut EIM/Centre for Retail Research ([7]) ja toisen GfK Interact ([8]). Molemmissa arvioidaan lelujen kokonaisvähittäismyyntiä Alankomaissa sekä kuluttajille leluja myyvien eri vähittäismyyntikanavien asemaa. Tutkimukset osoittavat lelujen kokonaismyyntiarvon alentuneen viime vuosina. Gfk:n tutkimuksen mukaan Alankomaissa myytyjen lelujen määrä on noussut hieman kolmen viimeisen vuoden aikana, mutta koska keskimääräinen hinta lelua kohden on laskenut, myös myynnin kokonaisarvo on laskenut.

23) Yksi lelujen vähittäiskaupan erityispiirteistä on kausiluontoisuus. Noin 50 prosenttia vuosimyynnistä tapahtuu 1 päivän lokakuuta ja 31 päivän joulukuuta välisenä aikana. Alankomaiden markkinoiden tärkein myyntikausi ajoittuu Pyhän Nikolauksen ajanjaksolle, joka alkaa marraskuussa ja huipentuu joulukuun 5 päivän iltana. Sen takia vuoden myyntipiikki sijoittuu Alankomaissa sen naapurimaita varhaisempaan ajankohtaan. Toinen Alankomaiden markkinoiden erityispiirre on se, että leluihin käytetty rahamäärä lasta kohden on siellä arviolta 20 prosenttia alhaisempi kuin Länsi-Euroopassa keskimäärin.

Myynnin kokonaisarvo

24) EIM/Centre for Retail Research -tutkimuskeskuksen arvioiden mukaan Alankomaiden lelumyynnin kokonaisarvo vuonna 1996 oli 870 miljoonaa Alankomaiden guldenia (410 miljoonaa ecua). EIM:n määritelmän mukaan lukuun sisältyy perinteisten ja muiden lelujen sekä elektroniikka- ja tietokonepelien myynti muttei CD-ROM-levykkeiden ja lapsille tarkoitettujen videofilmien myynti. Omien arvioiden lisäksi EIM:n tutkimustulokset perustuvat alankomaalaisen Centraal Bureau voor de Statistiek -tilastotoimiston tuotantotilastoihin.

25) Gfk:n markkinatutkimuksessa esitettyjen arvioiden mukaan Alankomaiden lelumyynnin kokonaisarvo vuonna 1996 oli noin 734 miljoonaa Alankomaiden guldenia (343 miljoonaa ecua). Gfk:n tutki-

([5]) Euroopan yhteisöjen tuomioistuimen tuomio asiassa 56/65, Société Technique Minière v. Maschinenbau Ulm GmbH, Kok. 1966, s. 362.

([6]) Kyseisiä tutkimuksia käsitellään johdanto-osan 24 ja 25 kappaleessa.

([7]) EIM/Centrum voor Retail Research, Brancheschets Speelgoeddetailhandel, 1996 ja 1997.

([8]) GfK Interact Consumer Panel 1996.

mus koskee lapsille tarkoitettuja videofilmejä ja CD-ROM-levykkeitä lukuun ottamatta kaikkia muita leluryhmiä, myös elektroniikka- ja videopelejä. Kyseinen markkinatutkimus perustuu 5 000 kuluttajan haastatteluihin, joissa kuluttajilta tiedusteltiin säännöllisesti heidän lelumenojaan. Tutkimuksessa otettiin huomioon ainoastaan yli 12-vuotiaiden henkilöiden arvoltaan yli kymmenen Alankomaiden guldenin (4,7 ecun) arvoiset leluostot. Kahden suurimman lelutoimittajan (LEGO ja Mattel) mukaan Gfk:n lukuihin sisältyy vain noin 75—80 prosenttia kokonaismyynnistä. Tämän olettamuksen perusteella vuoden 1996 kokonaismyynnin voidaan arvioida olevan 980 miljoonaa Alankomaiden guldenia (457 miljoonaa ecua).

26) LEGOn komissiolle toimittaman markkinatutkimuksen mukaan kokonaismyynti on arvoltaan 1 053 miljoonaa Alankomaiden guldenia. Kyseinen markkinatutkimus ei koske lapsille tarkoitettuja videofilmejä eikä CD-ROM-levykkeitä.

B. **Merkitykselliset tuotemarkkinat**

27) Liiketoimen osapuolet harjoittavat laajan leluvalikoiman vähittäismyyntiä leluihin erikoistuneissa kaupoissa, jäljempänä 'lelukauppa', tai kaupoissa, joissa on erillinen leluosasto. Suurin osa Alankomaiden lelumyynnistä tapahtuu lelukaupoissa, joiden leluvalikoima on ympäri vuoden erittäin kattava. Leluja myydään myös muiden vähittäismyyntikanavien välityksellä, esimerkiksi joidenkin sekatavarakauppojen, huoltoasemien, supermarkettien, elektroniikka- ja tietokoneliikkeiden, noutotukkujen sekä postimyyntiyhtiöiden kautta.

28) Komission näkemyksen mukaan asian kannalta merkitykselliset markkinat ovat sellaisten vähittäismyyntipisteiden markkinat, joissa kuluttajille myydään ympäri vuoden laajaa leluvalikoimaa. Alankomaissa nämä myyntipisteet voivat olla lelukauppoja ja kauppoja, joissa on erillinen leluosasto, eli esimerkiksi tavarataloja ja taloustavaraliikkeitä. Näitä myyntipisteitä kutsutaan jäljempänä lelujen myyntipisteiksi. Osapuolet ovat kuitenkin sitä mieltä, että asian kannalta merkityksellisten markkinoiden määritelmään olisi sisällytettävä kaikki sellaiset jakelukanavat, joiden kautta leluja myydään kuluttajille.

29) Osapuolten mielestä osan myyntipisteistä jättäminen määritelmän ulkopuolelle on mielivaltaista. Osapuolet ovat lisäksi sitä mieltä, että asian kannalta merkityksellisten markkinoiden määritelmään olisi sisällytettävä myös cd-levyjen, äänentoistolaitteiden, tietokoneiden, lapsille tarkoitettujen videofilmien ja urheiluvälineiden kaltaisten tuotteiden kokonaismyynti, sillä kyseisiä tuotteita myydään tavanmukaisten myyntipisteiden lisäksi myös lelukaupoissa. Osapuolet viittaavat tässä yhteydessä LEGOn toteuttamaan tutkimukseen. Kyseisen tutkimuksen mukaan asian kannalta merkitykselliset markkinat olisi määriteltävä sen mukaan, millaisia vapaa-ajan tuotteita ja palveluita lapset itse haluavat. Tähän lähestymistapaan viitataan käsitteellä "lasten toivomuslista". Osapuolet toteavat, että sopivin peruste markkinoiden määrittelylle olisi se, viihdyttääkö tuote lapsia. Osapuolet mainitsevat urheilujalkineet, CD-ROM-levykkeet, tietokonepelit ja äänentoistolaitteet hyvinä esimerkkeinä tuotteista, jotka korvaavat lasten mielestä täysin "perinteiset" lelut.

30) Komissio ei hyväksy periaatetta, jonka mukaan asian kannalta merkitykselliset markkinat olisi määriteltävä lasten toivomuslistan perusteella. Palveluiden ottaminen mukaan määrittelyyn merkitsisi määrittelyn laajentamista vähittäiskaupan ulkopuolelle. Sulautuma-asetuksen mukaisesti asian kannalta merkitykselliset tuotemarkkinat koskevat niitä toisiaan korvaavia tuotteita tai palveluita, joista kuluttaja valitsee sopivimman niiden ominaisuuksien, hinnan ja käyttötarkoituksen perusteella. Vaikka markkinoiden määritelmä rajattaisiin koskemaan viihdyttävien tuotteiden vähittäiskauppaa, se koskisi myös sellaisia tuotteita, joiden välillä on kilpailua muilla markkinoilla. Vähittäiskaupan kannalta merkityksellisiä markkinoita ei näin ollen voida määritellä kuluttajien kaikkien mahdollisten ostovalintojen perusteella.

31) Lelujen myyntipisteet voidaan erottaa muista vähittäismyyntikanavista sen perusteella, että ne tarjoavat kuluttajille ympäri vuoden laajan valikoiman erityisesti lapsille suunnattuja leluja. Näiden myyntipisteiden laajat valikoimat tarjoavat kuluttajille paljon valinnanvaraa. Toys "R" Us:n edustaja totesi kuulustelussaan, että lelujen vähittäiskauppiaat valitsevat leluvalikoimansa tavoitteenaan houkutella liikkeeseen mahdollisimman monia asiakkaita. Laajaan tuotevalikoimaan sisältyy yleensä seuraavien tuoteryhmien tuotteita: vauvojen ja leikki-ikäisten lelut, nuket, pehmolelut, leikkieläimet, rakennuslelut, lautapelit, palapelit, koottavat lelut, ulkoleikkivälineet, katselu- ja kuuntelulelut ja harrastelelut (niin kutsutut perinteiset lelut) ja elektroniset lelut (esimerkiksi tietokonepelit ja videopelit). Saatavilla olevissa markkinatutkimuksissa käytetään edellä mainittua vähittäisliikkeissä tavanmukaisesti myytävien lelujen ryhmittelyä, jonka myös leluteollisuus hyväksyy yleisesti ja joka vahvistetaan lelujen vähittäismyyjien ja toimittajien parissa toteutetussa komission tutkimuksessa.

32) Lelujen vähittäismyyntipisteille on ominaista se, että ne julkaisevat erityistä leluluetteloa Pyhän Nikolauksen päivän myyntikautta varten, jolloin Alankomaiden lelumyynti saavuttaa vuosittaisen myyntihuippunsa. Muut luettelot, esimerkiksi Kruidvat-sekatavarakaupan julkaisema luettelo, eivät ole leluluetteloita, sillä niissä leluja käytetään vain katseenvangitsijoina ja lelutuotteiden prosentuaalinen osuus mainostettujen tuotteiden kokonaismäärästä on vähäinen.

33) Leluvalikoiman koostumus voi vaihdella lelujen vähittäismyyntipisteiden välillä, sillä myyntipisteet painottavat eri tuoteryhmiä eri tavoin tai valitsevat erilaisia tuotteita kustakin ryhmästä. Varsinaisten tuoteryhmien suhteellinen painoarvo voi lisäksi vaihdella ajan myötä markkinoiden muutosten ja uusien lelujen kehittelyn myötä. Elektroniikka- ja videopelit ovat esimerkkejä viime vuosien tuotevalikoiman suosituimmista tuoteryhmistä. Aivan äskettäin kehitettyjä tuotteita ovat lapsille tarkoitetut CD-ROM-levykkeet, joita on jo otettu myyntiin joissakin lelukaupoissa.

34) Lelujen vähittäismyynnille Alankomaissa on ominaista se, että suurin osa myynnistä (vähintään 80 prosenttia) on keskittynyt erikoistuneisiin myyntipisteisiin. Tietokone- ja elektroniikkakaupoissa myydään yleensä vain video- ja tietokonepelejä, jotka muodostavat vain yhden tuoteryhmän lelujen vähittäismyyntipisteiden tuotevalikoimassa. Muissa jakelukanavissa, esimerkiksi supermarketeissa ja sekatavarakaupoissa, myydään ainoastaan suppeaa määrää tuotteita muiden kulutustuotteiden valikoiman osana. Leluja myyvissä supermarketeissa on yleensä suppea valikoima pienikokoisia leluja, joiden hinta pysyttelee tietyn hintatason alapuolella. Myös sekatavarakauppojen tuotevalikoima on suppea ja tuotteet hankitaan yleensä 1—3 tavarantoimittajalta, jotka ovat keskittyneet tiettyyn merkkituotteeseen. Jopa Kruidvat-sekatavaraketju, jolla on sekatavarakaupoista suurin liikevaihto, myy pysyvästi vain sataa Lego-, Fisher Price- ja Barbie-tuotemerkin tuotetta. Muita tuotteita myydään vain tilapäisesti. Kruidvat-ketjun leluvalikoima on siis huomattavasti pienempi kuin Blokker-taloustavarakauppojen leluosastojen valikoima, johon sisältyy jopa [. . .] lelutuotetta. Jotkin huoltoasemat, erityisesti Shell, myyvät rajoitettua merkkituotevalikoimaa (esimerkiksi LEGO-tuotteita) ja yleensä tilapäisesti. Tuotteet on usein pakattu erityisesti kyseistä myyntipistettä varten, ja ne voivat poiketa hieman varsinaisissa lelujen myyntipisteissä myytävistä tuotteista.

35) Näissä muissa lelujen jakelukanavissa lelujen tarkoituksena on usein houkutella asiakkaita, joiden toivotaan ostavan myös muita myytävänä olevia tuotteita tai tekevän heräteostoksia. Varsinaisissa lelujen myyntipisteissä kuluttajat sitä vastoin odottavat voivansa valita ostoksensa laajasta leluvalikoimasta tai löytävänsä sieltä tietyn tavaranimikkeen tai tuoteryhmän. Vaikka pienen merkkituotevalikoiman myynti myyntipisteissä, jotka eivät ole erikoistuneet leluihin, voi tietyssä määrin vaikuttaa varsinaisissa lelujen myyntipisteissä myytävien samankaltaisten tuotteiden hintoihin, niitä ei voida pitää näiden erikoistuneiden myyntipisteiden täysimittaisina kilpailijoina. Muut lelujen vähittäismyyjät ovat vahvistaneet tämän näkemyksen.

36) Osapuolten mielestä hypermarket Maxis ja noutotukku Makro olisi sisällytettävä asian kannalta merkityksellisiin markkinoihin. Maxis-hypermarketin leluvalikoima on verrattavissa Blokkerin laajaan valikoimaan, minkä takia sen katsotaan kuuluvan asian kannalta merkityksellisiin markkinoihin. Makro puolestaan on tukkuliike eikä ole avoinna suurelle yleisölle. Postimyyntiyhtiöiden lelumyynti on erittäin vähäistä.

37) Lelujen vähittäismyyntipisteiden tuotevalikoimaan voi sisältyä myös esimerkiksi kirjoja, urheiluvälineitä, kelloja ja joissakin myyntipisteissä jopa tietokoneita. Näitä tuotteita on yleensä totuttu ostamaan muunlaisista myyntipisteistä. Tämäntyyppisiä tavaranimikkeitä koskevaa kilpailua käydään pääasiassa lähivähittäismarkkinoilla. Sillä seikalla, että pientä osaa tavaranimikkeistä voidaan myydä varsinaisissa lelujen vähittäismyyntipisteissä, ei ole vaikutusta tähän päätelmään. Kaikkia näitä tuotteita ei sen takia ole aiheellista sisällyttää lelujen vähittäismyyntipisteiden välisen kilpailun arviointiin. Kyseinen seikka ei missään tapauksessa muuta merkittävällä tavalla asian arviointia [9]. Lasten videofilmejä myydään monenlaisissa myyntipisteissä, myös varsinaisissa lelujen vähittäismyyntipisteissä. Kysymys siitä, onko niitä pidettävä lelutuoteryhmänä, voidaan jättää avoimeksi, koska se ei ole käsiteltävän asian kannalta ratkaisevaa.

C. **Asian kannalta merkitykselliset maantieteelliset markkinat**

38) Aiemmin tehdyissä vähittäiskauppaa koskevissa komission päätöksissä on todettu yleisesti, että vähittäiskaupan markkinat voidaan tietyissä olosuhteissa määritellä kansallisiksi [10]. Vaikka vähittäismyyntipisteen asiakkaiden hankinta-alue, joka voidaan määritellä sen perusteella, kuinka pitkän matkan kuluttaja on valmis matkustamaan sinne päästäkseen, olisi laajuudeltaan paikallinen tai alueellinen, asian kannalta merkityksellisiä markkinoita ei välttämättä määritellä kyseisen hankinta-alueen perusteella. Jos useat vähittäismyyntiketjut harjoittavat liiketoimintaa kansallisella tasolla toimivissa tavarataloverkostoissa, tärkeistä kilpailun muuttujista päätetään kansallisella tasolla. Asiakkaiden hankinta-alueen perusteella paikallisiksi tai alueellisiksi luokiteltavat markkinat on kyseisissä tapauksissa näin ollen sisällytettävä kansallisiin markkinoihin.

[9] Koska kyseisten tuotteiden osuus Blokkerin liikevaihdosta on suurempi kuin niiden osuus sen kilpailijoiden liikevaihdosta, tuotteiden sisällyttäminen asian kannalta merkityksellisiin markkinoihin kasvattaisi entisestään Blokkerin markkinaosuutta varsinaisten lelujen vähittäismyyjien joukossa.

[10] Komission päätös 97/277/EY asiassa IV/M.784 — Kesko-Tuko, EYVL L 110, 26.4.1987, s. 53, johdanto-osan 21 kappale.

39) Lelujen vähittäismyyntimarkkinoille Alankomaissa on ominaista se, että liiketoimintaa harjoitetaan maanlaajuisissa vähittäismyyntiketjuissa. Sekä Blokker- että Toys "R" Us:n vähittäismyyntipisteet toimivat kansallisen, ja Toys "R" Us:n osalta jopa kansainvälisen, liikeidean perusteella. Näiden liikeideoiden mukaan tärkeistä kilpailun muuttujista päätetään ketjun keskusjohdon tasolla.

40) Blokker-liikkeissä myytäviä leluja koskevat hinnoittelupäätökset tehdään kunkin ketjun keskusjohdon tasolla. Jopa luvakesopimuksen perusteella toimivat Blokker- ja Intertoys-kaupat ovat sitoutuneet noudattamaan keskusjohdon päättämiä hintoja. Blokkerin ja Intertoysin edustajat ovat velvollisia antamaan ketjun johdolle tietoa paikallisesta kilpailusta, mutta keskusjohto tekee lopullisen päätöksen siitä, onko paikallisen kilpailun perusteella syytä ryhtyä toimenpiteisiin. Vaikka Otto Simonin jäsenet eivät ole velvollisia noudattamaan keskusjohdon suosittelemia hintoja, useimmat niistä noudattavat suositeltuja hintoja.

41) Vähittäiskauppiaat toteuttavat mainontansa pääasiassa kansallisella tasolla, mikä merkitsee sitä, että koko maassa jaetaan samanlaisia luetteloita ja mainoslehtisiä. Myös ketjujen, erityisesti Blokkerin vähittäismyyntipisteiden, tuotevalikoimia koskevat päätökset tehdään keskusjohdossa.

42) Vaikka Blokkerin liiketjut toimivat myös muissa jäsenvaltioissa (Bart Smit ja Blokker Belgiassa ja Intertoys Saksassa) ja vaikka Toys "R" Us toimii suuressa osassa Eurooppaa, maantieteellisiä markkinoita ei voida määritellä kansallisia markkinoita laajemmiksi. Kuluttajien mieltymyksissä ja tavoissa on eroja eri jäsenvaltioiden välillä. Vähittäiskauppiaiden tuoteluetteloita julkaistaan ja jaetaan vain kansallisella tasolla. Saksalaista Toys "R" Us -liikeideaa ja Saksan markkinoita varten valittua tuotevalikoimaa Alankomaiden markkinoilla soveltaneen Toys "R" Us:n heikko menestys on valaiseva esimerkki siitä, että lelujen vähittäismarkkinat Alankomaissa ovat kansalliset.

D. **Keskittymän vaikutukset**

i) Tarjonnan rakenne asian kannalta merkityksellisillä markkinoilla

Blokker

43) Blokker-ryhmä harjoittaa liiketoimintaa kahdella lelukauppaketjulla, "Bart Smit" ja "Intertoys". Blokker omistaa kaikki 147 Bart Smit -lelukauppaa. Intertoys-ketjuun kuuluu 196 lelukauppaa, joista [. . .] toimii luvakesopimusten pohjalta ja [. . .] on kokonaan [. . .] omistuksessa.

44) Blokker myy leluja myös taloustavaraketjuissaan "Blokker", "Marskramer" ja "Familux". Leluja myydään yhteensä 288 Blokker-liikkeessä. Näistä liikkeistä Blokker omistaa [. . .]; [. . .] liikettä toimii luvakesopimuksella. Lisäksi Blokker harjoittaa liiketoimintaa Marskramer- ja Familux-ketjuun kuuluvassa 143 liikkeessä, joista [. . .] toimii luvakesopimuksen pohjalta ja [. . .] on Blokkerin omistuksessa.

45) Blokkerin asema lelujen vähittäiskaupassa perustuu pääasiassa sen tekemiin yritysostoihin. Vuonna 1985 Blokker osti Bart Smit -ketjun. Vuonna 1996 Blokker puolestaan hankki omistukseensa Intertoys-, Marskramer- ja Familux-ketjut, joista viimeksi mainitussa se oli aiemmin vähemmistöosakkaana.

Toys "R" Us

46) Toys "R" Us aloitti liiketoiminnan Alankomaiden markkinoilla vuonna 1993 ottamalla käyttöön uuden lelujen vähittäiskauppaa koskevan liikeidean: kaupungin keskustan ulkopuolella sijaitsevat suuret liikkeet. Vuonna 1996 Toys "R" Us:lla oli Alankomaissa yhdeksän tällaista liikettä. Koska niiden lattiapinta-ala on erittäin suuri, liikkeissä voidaan myydä suurinta mahdollista leluvalikoimaa. Toys "R" Us:n tuotevalikoimaan sisältyy myös muita tuotteita, esimerkiksi polkupyörät, vaipat ja vauvanruoka.

Otto Simon -ryhmä

47) Otto Simon BV[11] on saksalaiseen VEDES-ryhmään kuuluvan Otto Simon Beheer BV:n kokonaan omistama tytäryhtiö. Otto Simon -järjestelmän kaikki jäsenet ovat itsenäisiä vähittäiskauppiaita. Otto Simon tarjoaa jäsenilleen yhteistä ostotoimintaa, hyväksyy niiden maksutakuut (delcredere risk) ja tarjoaa niille markkinointi- ja muita tukipalveluja.

48) Otto Simoniin kuuluvat lelukaupat edustavat neljää eri liiketyyppiä. "De Speelboom" on lelukauppa, jolla on laaja tuotevalikoima (sata kauppaa). "Wigwam" toimii "kaupassa sijaitseva kauppa" -liikeidealla, joka toimii pääasiassa muiden myyntipisteiden, esimerkiksi taloustavara-

[11] Otto Simon BV toimi aiemmin nimellä Toypartners BV.

kauppojen, kirjakauppojen ja sekatavarakauppojen, yhteydessä ja myy pienehköä leluvalikoimaa (241 kauppaa). "Techno Hobby" on junien pienoismallien, radio-ohjattavien lelujen, pikkuautojen ja pienoismallien rakennussarjojen myyntiin erikoistunut ketju (45 kauppaa)([12]). "Early Learning Centren" viiden lelukaupan liiketoiminta siirtyi 1 päivästä toukokuuta 1997 lähtien pääluvakesopimuksella Otto Simonille. Näissä kaupoissa myydään laajaa leluvalikoimaa, joita voidaan hyödyntää 0—8-vuotiaiden lasten opetuksessa.

In Den Olifant

49) In den Olifant luvakesopimus on pienten lelukauppojen luvakeketju. Sillä on seitsemän liikettä Alankomaissa.

Tavaratalot ja hypermarketit

50) Alankomaissa on kolme merkittävää tavarataloketjua, joissa on erillinen leluosasto: Vendex International -konsernin omistama Vroom & Dreesmann (63 tavarataloa, joista 46 myy leluja) sekä Koninklijke Bijenkorf Beheerin (KBB) omistamat De Bijenkorf (6 tavarataloa) ja HEMA (236 tavarataloa). Alainkomaiden ainoa hypermarketketju on Maxis, johon kuuluu viisi tavarataloa.

Muut itsenäiset lelujen erikoisliikkeet

51) Alankomaissa toimii myös joitakin pieniä itsenäisiä lelukauppoja ja itsenäisiä taloustavarakauppoja. Niiden liiketoiminta on vaatimatonta ja ne ovat edelleen vähenemässä. Lisäksi Alankomaissa on joitakin pienehköjä itsenäisiä tavarataloja, joissa myydään myös leluja.

([12]) Techno Hobby ei myy edellä määriteltyä laajaa tuotevalikoimaa. Kysymys siitä, pitäisikö se sisällyttää merkityksellisiin markkinoihin voidaan jättää avoimeksi, koska se ei muuta asian arviointia merkittävästi. Tämän asian käsittelyssä Techno Hobby -ketjun liikevaihto yhdistetään Otto Simon -ketjun liikevaihtoon.

ii) Markkinaosuudet merkityksellisillä markkinoilla

52) Kuten edellä todetaan, komissio on määritellyt merkitykselliset tuotemarkkinat lelujen vähittäismyyntipisteiden kautta tapahtuvaksi lelujen vähittäiskaupaksi.

53) Komissio on lähettänyt tavarantoimittajille ja vähittäiskauppiaille kokonaismarkkinoiden kokoa, eri jakelukanavien suhteellista merkitystä ja asian kannalta merkityksellisillä markkinoilla toimivien osapuolten tämänhetkistä liikevaihtoa koskevia kyselylomakkeita määritelläkseen kyseisillä markkinoilla toimivien osapuolten markkinaosuudet. Komissio on määrittänyt tällä tavoin kaikkien tärkeimpien kyseisillä markkinoilla toimivien osapuolten markkinaosuudet([13]). Lelujen myyntiin erikoistuneiden itsenäisten kauppojen, itsenäisten kotitaloustavarakauppojen ja itsenäisten tavarataloj en yhdistetty markkinaosuus on arviolta 10 prosenttia asian kannalta merkityksellisten markkinoiden myynnistä; kyse on pelkästä arviosta, sillä näiden myyntipisteiden liikevaihtoa koskevien lukujen saanti olisi lähes mahdotonta. (Esitetty arvio perustuu Gfk:n markkinatutkimukseen).

54) Merkityksellisillä markkinoilla toimivien osapuolten tämänhetkisten yhteenlaskettujen liikevaihtolukujen ja itsenäisten liiketoiminnan harjoittajien arvioidun yhdistetyn markkinaosuuden perusteella asian kannalta merkityksellisten markkinoiden myynnin arvoksi vuonna 1996 arvioidaan noin 785 miljoonaa Alankomaiden guldenia (366 miljoonaa ecua).

55) Merkityksellisillä markkinoilla toimivien osapuolten tämänhetkisen liikevaihdon perusteella lasketut markkinaosuudet on esitetty seuraavassa taulukossa. Luvut eivät ole muuttuneet merkittävästi kolmen viime vuoden aikana.

([13]) Muita tuotteita, esimerkiksi kirjoja, urheilutarvikkeita, kelloja ja lapsille tarkoitettuja videofilmejä, ei ole otettu huomioon markkinaosuuksia laskettaessa. Koska kaikki Blokkerin kilpailijat eivät myy CD-ROM-levykkeitä leluosastoillaan (tavarataloissa), CD-ROM-asemia ei ole otettu huomioon Blokkerin markkinaosuuden laskemisessa. Komissio onkin laskenut Blokkerin markkinaosuuden vähentämällä liikevaihdosta ketjun oman ilmoituksen perusteella 20 prosenttia.

Markkinaosuudet merkityksellisillä markkinoilla vuonna 1996

Bart Smit	[. . .]	[20—30 %]
Intertoys	[. . .]	[20—30 %]
Marskramer/Familux	[. . .]	[< 5 %]
Blokker	[. . .]	[5—15 %]
Blokkerin ryhmä yhteensä	[. . .]	[55—65 %]
Toys "R" Us	[. . .]	[3—10 %]
Blokker + Toys "R" Us	[. . .]	[. . .]
Otto Simon	[. . .]	[10—20 %]
Vroom & Dreesmann	[. . .]	[3—10 %]
Bijenkorf	[< 5 %]	
HEMA	[< 5 %]	
In den Olifant	[< 5 %]	
Muut (Maxis mukaan lukien)	[10 %]	Yhdistetty markkinaosuus (arvio)
Merkitykselliset markkinat yhteensä	100 %	

56) Blokkerin markkinaosuus on laskettu yhdistämällä kaikkien sen ketjujen markkinaosuudet. Blokker on todenut, että Bart Smitillä, Intertoysilla ja Blokkerilla kullakin on oma liiketoimintatapansa ostojen, tuotevalikoiman määrittelyn ja vähittäismyyntihintojen osalta. [. . .]. Tämän perusteella ei kuitenkaan voida päätellä, että Blokker, Bart Smit ja Intertoys olisivat itsenäisiä yrityksiä. Ratkaisevaa on se, että kaikki ketjut toimivat Blokkerin keskusjohdon määräysvallassa, jolloin se voi valvoa kaikkien kolmen ketjun kilpailutoimintaa. [. . .].

57) Vaikka Blokker väittää, että ketjujen välillä ei ole ostotoimintaa koskevia yhdenmukaistamispyrkimyksiä, komission tutkimuksesta ilmenee, että nämä kolme ketjua todellakin pyrkivät jossain määrin yhdenmukaistamaan ostotoimintansa ehtoja. Eräät tavarantoimittajat ovat todenneet, että vaikka Blokker-ketjut tekevät ostonsa erikseen, hinnat ja ostoehdot ovat samat. Eräät tavarantoimittajat ovat lisäksi todenneet soveltavansa alennusjärjestelmää, jonka mukaisesti myönnetyt alennukset perustuvat Blokkerin ketjujen yhteenlaskettuun ostomäärään. Blokker-ryhmä on itse vahvistanut tekevänsä myös joitakin ryhmäostoja.

58) [. . .].

iii) Blokkerin asema ennen liiketointa

Markkinaosuus

59) Komission tutkimuksen perusteella Blokker-ryhmän osuus lelujen erikoisliikkeiden vähittäismarkkinoista oli ennen toimenpidettä noin [55—65 prosenttia]. Näin suuri markkinaosuus antaa aihetta olettaa, että Blokkerilla on määräävä markkina-asema [14], varsinkin kun vertailukohdaksi otetaan markkinoiden loppuosan hajanainen rakenne. Lähimmän kilpailijan Otto Simonin [10—20 prosentin] markkinaosuus on alle kolmanneksen Blokkerin markkinaosuudesta. Vroom & Dreesmannin ja Toys "R" Us:n markkinaosuus on [< 3 prosentista] [< 10 prosenttiin], kun taas kaikkien muiden kyseisillä markkinoilla toimivien osuus on huomattavasti alle viisi prosenttia.

Liiketyyppien väliset erot

60) Blokker harjoitti jo ennen liiketoimen toteuttamista liiketoimintaa kolmea eri liiketyyppiä edusta-

[14] Komission päätös asiassa IV/M.784 — Kesko -Tuko, EYVL L 110, 26.4.1987, s. 53, 106 kohta.

vissa lelujen vähittäismyyntipisteissä, jotka kaikki sijaitsivat kaupunkien keskustassa sijaitsevilla ostoskaduilla ja kaupunkialueella sijaitsevissa ostoskeskuksissa. Bart Smit -myyntipisteet sijaitsevat useimmiten suurehkoilla ja keskisuurilla toimitusalueilla, kun taas suurin osa Intertoys-myyntipisteistä sijaitsee pienehköissä kaupungeissa ja kunnissa. Liikkeiden keskikoko on enintään [. . .] neliömetriä.

61) Sekä Bart Smit- että Intertoys-myyntipisteiden tuotevalikoima on laaja joskaan ei täydellinen. Tämä johtuu kaupunkien keskustoissa ja ostoskeskuksissa sijaitsevien liiketilojen korkeista vuokrista, joiden takia liikkeet ovat suhteellisen pieniä. Molemmat ketjut keskittyvät kunkin ajankohdan suosikkituotteisiin. Blokkeriin kuuluvien tavaratalojen leluosastojen tuotevalikoima on pienempi kuin Bart Smit- ja Intertoys-liikkeiden (Blokker-tavaratalot eivät myy esimerkiksi videopelejä tai tietokoneohjelmistoja). Ketjujen tuoteluetteloita koskevat komission tutkimukset ja Blokker itse vahvistavat sen, että Bart Smit-, Intertoys- ja Blokker-liiketyyppien tuotevalikoimat eroavat jossain määrin toisistaan. Kokonaisuutena tarkasteltuna ketjujen myymä leluvalikoima on kaikesta huolimatta erittäin kattava.

62) Liiketoiminnan harjoittaminen kolmea eri tyyppiä edustavissa liikkeissä, joiden tuotevalikoima on kaiken lisäksi vaihteleva, vahvistaa Blokkerin kilpailuasemaa. Tuotevalikoimien erilaisuus vaikeuttaa hintojen yleistä vertailtavuutta kilpailijoiden ja kuluttajien kannalta. Blokker voi lisäksi toteuttaa tuotteita tai hintoja koskevia muutoksia tai reagoida niihin pikemminkin kunkin ketjun tasolla erikseen kuin koko ryhmän tasolla, mikä lisää Blokkerin joustavuutta samoilla markkinoilla toimiviin kilpailijoihin verrattuna.

Muista kuin merkkituotteista ja omista merkkituotteista saatavat mittakaavaedut

63) Suoraan Kaukoidästä ostettujen muiden kuin merkkituotteiden ja omien merkkituotteiden osuus on suurempi Alankomaiden lelujen vähittäismarkkinoilla kuin naapurimaiden vastaavilla markkinoilla. Useiden kilpailijoiden mukaan Blokkerin ketjut myyvät tunnetusti suuren osan tuotteistaan muina kuin merkkituotteina ja omina merkkituotteina. Blokker on puolestaan itse todennut ostavansa Kaukoidästä suoraan myös merkkituotteita.

64) Osapuolet selittävät muiden kuin merkkituotteiden ja omien merkkituotteiden suurehkon osuuden Alankomaiden markkinoista johtuvan vähittäiskaupan suhteellisen korkeista kustannuksista, jotka aiheutuvat liikkeiden sijainnista hinnakkailla keskikaupunkialueilla. Koska merkkituotteiden hinnat on lisäksi yleensä yhdenmukaistettu Euroopan tasolla, osapuolet toteavat, että vähittäiskauppiaat pyrkivät korvaamaan merkkituotteiden myynnistä saatavat pienemmät voitot muiden kuin merkkituotteiden ja omien merkkituotteiden myynnistä saatavilla suuremmilla voitoilla.

65) Koska Blokkerin myynnistä suuri osa koostuu omista merkkituotteista, muista kuin merkkituotteista ja suoraan ostetuista merkkituotteista ja koska sillä on suuri markkinaosuus Alankomaissa, se saa ostoistaan merkittäviä mittakaavaetuja, jotka ovat sen kilpailijoiden ulottumattomissa. Nämä mittakaavaedut antavat Blokkerille huomattavan etulyöntiaseman kilpailun kannalta. Muiden kuin merkkituotteiden ja omien merkkituotteiden suuri osuus antaa Blokkerille lisäksi mahdollisuuden noudattaa itsenäisempiä hinnoittelustrategioita markkinoilla, sillä kilpailijat ja asiakkaat eivät voi tehdä kyseisten tuotteiden välillä samanlaisia suoria hintavertailuja kuin merkkituotteiden välillä.

66) Osapuolet väittävät, että muiden kuin merkkituotteiden hinnat määräytyvät samankaltaisten kilpailevien merkkituotteiden hintojen perusteella, minkä seurauksena Blokkerin hinnoittelustrategiat rajoittuvat ainoastaan muihin kuin merkkituotteisiin. Vaikka muita kuin merkkituotteita ja omia merkkituotteita ei yleensä myydä kilpailevia merkkituotteita korkeammilla hinnoilla, Blokkerille jää silti huomattavasti liikkumavaraa itsenäiseen hinnoitteluun.

Blokker "portinvartijana"

67) Eräät tavarantoimittajat ovat vahvistaneet, että Blokker on suuren markkinaosuutensa ansiosta voinut alkaa toimia eräänlaisena lelujen vähittäismyyntimarkkinoille pääsyä valvovana "portinvartijana". Jos tavarantoimittaja haluaa tuoda uuden lelutuotteen markkinoille, hänen on saatava käyttöönsä tärkeät jakelukanavat pystyäkseen saavuttamaan radio- ja televisiomainonnan kustannusten edellyttämät myyntimäärät. Yksi suurimmista tavarantoimittajista totesi, että sen pitäisi saada tuotteensa myyntiin vähintään kahteen Blokkerin nykyisistä kolmesta liiketyypistä ja lisäksi se tarvitsee myös niiden tuen onnistuakseen uuden tuotteen tuonnissa markkinoille tiedotusvälineiden avulla ja saadakseen katetuksi kustannukset, jotka ovat aiheutuneet uuden tuotteen tuomisesta markkinoille. Kaksi muuta suurta tavarantoimittajaa totesi lisäksi, etteivät ne harkitsisi uuden tuotteen tuontia Alankomaiden markkinoille, jos tuotetta ei otettaisi myyntiin Blokkerin myyntipisteissä. Tästä voidaan päätellä, että Blokker voi vaikuttaa Alankomaiden markkinoilla myytävään tuotevalikoimaan. Saman toteamuksen esittivät myös eräät Blokkerin kilpailijat, jotka valittivat myös, että on mahdotonta tehdä tuotemallistoja koskevia ostopäätöksiä Blokkerista riippumatta.

Osapuolten esittämät väitteet hinnoista

68) Osapuolet väittävät, että Alankomaiden hintataso on alhainen ja että alankomaalaiset kuluttajat ovat erittäin hintatietoisia, ja toteavat tämän olevan osoitus siitä, että Blokkerilla ei ole määräävää asemaa markkinoilla. Komissio myöntää, että

Alankomaiden markkinoilla myytyjen lelujen keskimääräinen myyntihinta lelua kohden voi olla alhaisempi kuin naapurimaiden markkinoilla. Osapuolet ovat kuitenkin itsekin todenneet, että ”merkkituotteiden hinnat on yleensä yhdenmukaistettu Euroopan tasolla”, minkä seurauksena otaksuttu alhainen keskimääräinen hinta lelua kohden koskee pääasiassa muita kuin merkkituotteita tai omia merkkituotteita, joiden osuus Alankomaiden lelumyynnistä on suuri ja joiden välisen hintavertailun mahdollistavia tietoja ei ole koottu tai saatavilla. Yksi suurimmista tavarantoimittajista mainitsi yhtenä lisäselityksenä alhaisille keskimääräisille hinnoille Alankomaissa vallitsevan tavan antaa Pyhän Nikolauksen päivänä useita pieniä lahjoja yhden suuren lahjan sijaan.

iv) Kilpailijoiden asema

Otto Simon

69) Kuten edellä mainitaan, kolmen Otto Simon -liikeidean yhteenlaskettu markkinaosuus on vajaa kolmannes Blokker-ryhmän markkinaosuudesta. Otto Simon -ketjun rakenne on lisäksi suhteellisen löyhä. Koska Speelboom-ketjua edustavat kaupat näyttävät erilaisilta, ne eivät välttämättä näytä siltä, että kuuluvat ketjuun. Otto Simonin keskushallinto hoitaa yhteistä ostojärjestelmää, antaa neuvoja tuotevalikoimista ja pitää yllä tiettyjä tukipalveluja. Jäsenet voivat kuitenkin valita vapaasti tuotevalikoimansa. Joustavuus voi antaa etulyöntiaseman, koska sen avulla jäsenet voivat soveltaa yksilöllisiä markkinointistrategioita, mutta Otto Simonin löyhä organisaatiorakenne ja suhteellisen pieni markkinaosuus rajoittavat konsernin mahdollisuuksia toteuttaa jatkuvasti kilpailukykyistä strategiaa Blokkeria vastaan.

70) Otto Simonin mukaan vuosien 1992 ja 1997 välisenä aikana yhdestä Otto Simon -ketjusta lähti yli 30 jäsentä, jotka liittyivät Blokkerin Intertoys-ketjuun. Blokker tarkentaa, että Intertoysin osto tapahtui vuonna 1994 eikä vuonna 1992. Blokker oli kuitenkin vuonna 1992 merkittävänä vähemmistöosakkaana Intertoys-ketjussa. Blokkerin näkemys Otto Simonin kanssa käytävän kilpailun tiukkuudesta ilmenee Blokkerin johtokunnan puheenjohtajan J. Blokkerin Quote-lehdessä joulukuussa 1994 julkaistusta haastattelusta, jossa hän toteaa: ”Olemme jo jonkin aikaa käyttäneet runsaasti aikaa näiden kauppojen (Otto Simonin jäsenten) käännyttämiseen oikeaan uskoon. Jos ne eivät päätä liittyä Intertoysiin, on vaarana, että avaamme kauppamme heidän naapurissaan.” Tässä yhteydessä on huomattava, että Blokker ei myy leluja kaikissa taloustavaraliikkeissään. Tästä syystä se voi joustavasti avata leluosastoja liikkeissään sen mukaan, missä ja milloin se katsoo sen tarkoituksenmukaiseksi.

Toys “R” Us

71) Toys “R” Us aloitti toimintansa Alankomaiden markkinoilla vuonna 1993 ja vuonna 1996 sillä oli Alankomaissa yhdeksän liikettä. [. . .].

72) Toys “R” Us:n toiminta-ajatus perustuu kauppa- ja logistiikkajärjestelmään, jolla taataan, että varastossa on aina laaja tuotevalikoima. Toiminta-ajatus tarvitsee taloudellisen toimintakyvyn säilyttämiseksi tuekseen myös riittävän suuren ostomäärän. Toys “R” Us:n mukaan hyväksyttävän tuoton saavuttamiseksi tarvittavaa myyntiä ja liikemäärää ei voida saavuttaa pienillä eurooppalaisilla markkinoilla (esimerkiksi Alankomaissa). Näillä pienillä markkinoilla toimivan Toys “R” Us:n strategia onkin ollut toiminnan laajentaminen suuremmille lähimarkkinoille hyödyntämällä niiden nykyistä infrastruktuuria.

73) Toys “R” Us:n toiminnan hallinnoinnista ja valikoimista vastasi Toys “R” Us:n saksalainen tytäryhtiö. Toys “R” Us aliarvioi alankomaalaisten ja saksalaisten kuluttajien makujen erilaisuuden soveltamalla Alankomaiden markkinoilla samaa toiminta-ajatusta ja myymällä samaa tuotevalikoimaa kuin Saksassa, millä oli kielteinen vaikutus Alankomaiden myyntiin.

74) Tämän lisäksi on yleisesti tiedossa, että ensimmäisenä toimintavuotenaan Toys “R” Us ei ymmärtänyt täysin alankomaalaisten viettämän Pyhän Nikolauksen päivän merkitystä, sillä lelujen myynti saavuttaa siellä tuolloin huippunsa. Liikkeet panostivat jouluun Pyhän Nikolauksen päivän asemasta.

75) [. . .].

76) Toys “R” Us on kärsinyt myös rakenteellisista heikkouksista ja tehnyt markkinoinnissaan virheitä, jotka ovat rajoittaneet huomattavasti sen kykyä kilpailla täysipainoisesti Alankomaiden markkinoilla. Sekä Blokker, markkinat että Toys “R” Us itse ovat havainneet nämä heikkoudet. Toys “R” Us ei kehittynytkään varteenotettavaksi kilpailijaksi Alankomaiden markkinoilla.

Tavaratalot ja muut erikoistuneet myyntipisteet

77) Tavaratalojen markkinaosuus on yhteensä 5—10 prosenttia. Vaikka ne kaikki kuuluvat suu-

rimpien vähittäiskaupan harjoittajien joukkoon, niiden markkinaosuus on kuitenkin pieni asian kannalta merkityksellisillä markkinoilla. Erään tavaratalon mukaan lelut ovat tarpeellinen osa tällaisen tavaratalon kokonaistuotevalikoimaa. Pienestä markkinaosuudesta johtuen niiden kilpailukyky on kuitenkin rajallinen.

78) Kaikkien muiden merkityksellisillä markkinoilla toimivien markkinaosuus on alle viisi prosenttia. Suurin osa näistä toimijoista on markkinarakojen hyödyntämiseen erikoistuneita toimijoita, jotka eivät voi tai eivät aio kilpailla laajaa tuotevalikoimaa myyvien vähittäismyyjien kanssa.

Muiden myyntipisteiden aiheuttama kilpailupaine

79) Komissio myöntää, että lelujen vähittäismyyntipisteet joutuvat jossakin määrin kilpailemaan erityisesti lelujen sesonkiaikaan muiden leluja myyvien myyntipisteiden kanssa. Kuten edellä todettiin, leluja myydään pääasiassa lelujen vähittäismyyntipisteissä. Vastauksessaan Alankomaiden hallitukselle, jonka mukaan muiden myyntipisteiden osuus on viisi prosenttia myynnistä, Blokker arvioi tämän osuuden enintään 20 prosentiksi kokonaismyynnistä.

80) Eräät muut vähittäismyyntipisteet ovat myyneet suhteellisen menestyksekkäästi joitakin yksittäisiä perinteisiä lelutuotteita. Nämä vähittäismyyntipisteet eivät myy laajaa leluvalikoimaa vaan tarjoavat ainoastaan yksittäisiä tuotteita tai rajoitetun määrän tuotteita, jotka hankitaan 1—3 tavarantoimittajalta. Tuotteita käytetään kuluttajien huomion kiinnittämiseksi, ja niitä tarjotaan houkuttelevaan hintaan tai ne on tarkoitettu heräteostoksiksi. Esimerkiksi Shell-huoltoasemilla on myyty erittäin paljon LEGO-tuotteita. Kruidvat-sekatavarakauppaketju myy tällä hetkellä pysyvästi LEGO-tuotteita, Barbie-nukkeja ja Fisher Price -leluja sekä muutamia merkkituotteiden ulkopuolisia tuotteita myyntikampanjoissa. Tällainen myynti voi vaikuttaa kilpailuun varsinaisten lelujen vähittäismyyntipisteiden tarjoamien samojen tai vastaavien tuotteiden kannalta. Tämän myynnin vaikutus lelujen vähittäismyyntipisteiden asemaan on kuitenkin yleisesti ottaen vähäinen. Lisäksi tämäntyyppinen myynti on aikaan sidottu, mikä rajoittaa omalta osaltaan sen vaikutuksia kilpailuun. Sekatavarakaupat, supermarketit ja huoltoasemat eivät näin ollen kykene uhkaamaan Blokkerin asemaa asian kannalta merkityksellisillä markkinoilla.

81) Elektroniikka- ja videopelejä myydään enimmäkseen muiden vähittäismyyntikanavien kautta, kuten tietokone-, elektroniikka- ja levykaupoissa. Näiden tuotteiden myynti muissa myyntipisteissä voi vaikuttaa niiden hintoihin Blokkerin vähittäismyyntipisteissä. Tällaisen myynnin vaikutus kilpailuun koskee kuitenkin ainoastaan yhtä lelujen vähittäismyyntipisteissä myytävää merkkituoteryhmää, jonka osuus on enintään 10 prosenttia asianomaisten myyntipisteiden kokonaisliikevaihdosta. Lisäksi kyseisiä tuotteita myydään edelleen pääasiassa Blokkerin Bart Smit- ja Intertoys-vähittäismyyntipisteissä.

Päätelmä

82) Komissio katsoo edellä mainitun perusteella, että Blokkerilla oli jo ennen keskittymän muodostumista määräävä asema lelujen vähittäismyyntimarkkinoilla.

v) Blokkerin asema liiketoimen jälkeen

Markkinaosuus

83) Toys "R" Us:n yhdeksän Alankomaissa toimivan liikkeen markkinaosuus on noin [3—10 prosenttia]. Toys "R" Us:n mukaan muiden Blokkerin määräysvaltaan siirrettyjen kuuden myymälän osuus on [. . .] prosenttia sen kokonaisliikevaihdosta, minkä perusteella sen markkinaosuus on vähintään [. . .] prosenttia.

84) [. . .].

85) Blokkerin ja Toys "R" Us:n yhdistettyä liiketoimintansa Alankomaissa niiden yhteinen markkinaosuus on vähintään [60—70 prosenttia].

86) Blokkerin markkinaosuuden lisäykseen ei ole laskettu mukaan kolmelta suljettavalta liikkeeltä saatavaa markkinaosuutta. Voidaan odottaa, että huomattava osuus näiden kolmen liikkeen markkinaosuudesta siirtyy nykyisille Blokker-ketjuille tai jäljellä oleville Toys "R" Us -liikkeille. Tästä syystä todellinen yhdistetty markkinaosuus yrityskaupan jälkeen on laskettua suurempi.

87) Osapuolten mukaan markkinaosuuden lisäys on merkityksetöntä eikä sen voida katsoa vahvistavan määräävää asemaa. Ne toteavat myös, että "riippumatta siitä hyväksytäänkö liiketoimi, markkinaosuuden kasvu ei aiheuta merkittäviä muutoksia markkinoiden kilpailurakenteessa".

88) Komissio katsoo, että markkinaosuuden kasvu sekä se, että Blokkerille siirtynyt liiketoiminta tarjoaa mahdollisuudet paljon sen nykyistä markkinaosuutta laajempaan liiketoimintaan, vahvistavat entisestään Blokkerin määräävää asemaa markkinoilla.

Toys "R" Us:n strateginen arvo ja sen Blokkeria täydentävä vaikutus

89) Ostaessaan kuusi Toys "R" Us:iin kuuluvaa liikettä Blokker saa neljännen liiketyypin kolmen nykyisen liiketyyppinsä lisäksi. Tämä neljäs liiketyyppi eroaa kolmesta jo Blokkerille kuuluvasta liiketyypistä sijainniltaan, kooltaan ja tuotevalikoimaltaan.

90) [. . .].

91) Toys "R" Us:iin kuuluvat liikkeet ovat lattiapinta-alaltaan suuria liikkeitä, jotka sijaitsevat kaupunkien keskusta-alueiden ja kaupunkien ostoskeskusten ulkopuolella ja joihin on helppo päästä autolla. Toys "R" Us myy leluja supermarkettyylisessä ympäristössä, jonka tarkoituksena on houkutella ihmiset ostamaan paljon tuotteita tarjoamatta heille erityisiä palveluja, esimerkiksi lahjojen paketointia. Suuren lattiapinta-alansa johdosta Toys "R" Us -liikkeet voivat tarjota hyvin laajan tuotevalikoiman (ketjun mukaan kyse on "laajimmasta mahdollisesta valikoimasta"), joka sisältää myös laajimman mahdollisen valikoiman merkkituoteleluja sekä muita lelutuotesarjoja. Toys "R" Us -liikkeissä ei keskitytä ainoastaan lelujen myyntiin vaan myös muihin lapsille tarkoitettuihin tuotteisiin, kuten vaippoihin, lastenruokaan ja lasten huonekaluihin. Näitä muita tuotteita voidaan käyttää kuluttajien houkuttelemiseksi ja heidän asiointitiheytensä kasvattamiseksi. Toinen Toys "R" Us:n erityispiirre on varastointi, joka tapahtuu osittain itse liikkeessä. Toys "R" Us väittääkin voivansa taata, että sen tuotteita on aina varastossa.

92) Koska Toys "R" Us -suurliikkeet sijaitsevat keskusta-alueiden ulkopuolella ja esikaupungeissa, Blokker pääsee niiden kautta suhteellisen helposti esikaupunkien laajoille vähittäismyyntimarkkinoille, joiden merkityksen uskotaan tulevaisuuden vähittäismyynnissä edelleen kasvavan. Suurin osa tavarantoimittajista on tätä mieltä. Blokker pääsee näin ollen etuoikeutettuun asemaan. Vaikka Alankomaiden hallitus on viime aikoina höllentänyt suhtautumistaan suurliikkeisiin, esikaupunkien suurliikkeissä tapahtuva lelujen kaltaisten tuotteiden myynti on edelleen rajoitettu ainoastaan 13 kaupunkialueen asutuskeskukseen ("stedelijke knooppunten"). Toys "R" Us on tähän saakka ollut ainoa tähän markkinasegmenttiin erikoistunut lelujen vähittäismyyjä.

93) Luvakesopimuksen määräysten mukaan Blokker voi ostaa leluja keskitetysti, ja edustajat myyvät ne omissa kaupoissaan tai ne myydään missä tahansa luvakesopimuksen tehneessä kaupassa. Tämä tuo Blokkerille lisäedun, jonka merkitys on sitäkin suurempi, koska sitä voidaan soveltaa myös Toys "R" Us -liikkeiden ulkopuolella ja suoraan muihin Blokker-ketjuihin. Vaikka osapuolet väittävät, että Blokker saa käyttää keskitettyä ostotoimintaa vain Toys "R" Us -myyntipisteissään, luvakesopimuksen sanamuoto ei vahvista tätä tulkintaa. Lisäksi yhteisostojen merkitys on osapuolten mielestä vähäinen, sillä niiden osuus Toys "R" Us -liikkeiden myynnistä on noin [. . .]. Tämä väite ei kuitenkaan vähennä yhteisostojen mahdollista arvoa.

94) Hankkimalla määräysvallan Toys "R" Us:ssa Blokker voi pyrkiä muokkaamaan näiden neljän liiketyypin tuotevalikoimat ja hinnat mahdollisimman hyvin toisiaan täydentäviksi. [. . .]. Vaikka Blokkerin on ehkä säilytettävä Toys "R" Us:n huokeisiin hintoihin perustuva imago houkutellakseen kuluttajat ulos kaupunkien keskusta-alueilta, se voi pyrkiä estämään Toys "R" Us-, Bart Smit- ja Intertoys-liikkeiden nykyisen kilpailun käyttämällä esimerkiksi valikoivaa alhaisten hintojen strategiaa tuotteisiin, joita myydään ainoastaan Toys "R" Us -liikkeissä, tai käyttämällä täydentävään tuotevalikoimaan perustuvaa strategiaa. Blokkerilla on laaja valikoima muita kuin merkkituotteita, mikä parantaa entisestään sen mahdollisuuksia soveltaa kyseistä strategiaa. On kuitenkin huomautettava, että Blokker saa luvakesopimuksen kautta huomattavan vapaat kädet Toys "R" Us:n tuotevalikoiman valitsemiseen.

Toys "R" Us:n Blokkerille tarjoamat mahdollisuudet

95) Vaikka Toys "R" Us:n menestys Alankomaiden markkinoilla onkin ollut suhteellisen vaatimatonta ja vaikka sen taloudellinen tilanne on vaikea, liiketyypeillä ja liikkeillä on edelleen hyvät edellytykset toimia Alankomaiden markkinoilla erityisesti sen ansiosta, että niiden toiminta on siirtynyt Blokkerin vastuulle, sillä Blokker tuntee hyvin Alankomaiden markkinat. Toys "R" Us on erittäin vahva tavaramerkki. Toys "R" Us:n mukaan se tarjoaa tunnetusti laajimman tuotevalikoiman parhain hinnoin. Kun paikallinen kumppani toimii Toys "R" Us:n luvakkeenhaltijana, liikkeet ovat yhteydessä yhteen maailman suurimmista lelujen vähittäismyyntiverkostoista, jonka tarjoamista palveluista ja tavaramerkeistä ne voivat hyötyä täysimääräisesti.

96) Toys "R" Us:n toimintaa Alankomaissa hoitaa tällä hetkellä alan markkinajohtaja, mistä on suurta etua Toys "R" Us:lle. Blokkerilla on runsaasti kokemusta erityisesti kansallisten markkinoiden kuluttajien erityismieltymyksistä ja tavoista. Se valitsee tuotteet ja tekee sen todennäköises-

ti tavalla, joka sopii parhaiten alankomaalaisten kuluttajien valintoihin. Blokkerilla ei ole samoja rakenteellisia heikkouksia kuin Toys "R" Us:lla, eikä se todennäköisesti tee samoja markkinointivirheitä. [. . .]. Blokker hyötyy myös kaikista mittakaavaeduista, muun muassa alennuksista. Toys "R" Us:lle on lisäksi etua yhteistyöstä yhden Alankomaiden suurimpiin kuuluvan vähittäismyyjän kanssa, mikä vaikuttaa myönteisesti muun muassa sen markkinointiin, henkilöstöhallintoon ja tukipalveluihin (esimerkiksi siivous ja turvallisuus).

97) Edellä mainittujen seikkojen perusteella voidaan päätellä, että koska Toys "R" Us:n toimintaa valvoo paikallinen kumppani, jolla on tarvittavaa tietämystä kansallisista markkinoista, sillä on merkittävästi aiempaa paremmat toimintaedellytykset ja se voi kasvattaa huomattavasti markkinaosuuttaan ja mahdollisesti myös liikkeidensä määrää. [. . .].

98) Tätä väitettä tukee myös Toys "R" Us:n lausunto, jonka mukaan ketju on tehnyt menestyksekästä yhteistyötä muiden jäsenvaltioiden paikallisten jakelijoiden kanssa. Toys "R" Us:n heikko tulos pienemmillä markkinoilla ei rajoittunut ainoastaan Alankomaihin. Tilanne oli vastaava myös Ruotsissa ja Tanskassa. Toys "R" Us aloitti toimintansa Ruotsissa ja Tanskassa vuonna 1994, ja kyseisen toiminnan johdosta ja valikoimasta vastasi aluksi Yhdistyneen kuningaskunnan Toys "R" Us:n paikallisjohto. Tanskassa (yksi liike) ja Ruotsissa (kolme liikettä) toiminta ei saavuttanut ketjun edellyttämää taloudellista tuottoa vuosina 1994 ja 1995. Vuonna 1996 toiminta siirrettiin paikallisille vähittäismyyjille, joiden kanssa tehtiin luvakesopimukset. Kun uudet edustajat alkoivat myydä markkinoiden erityispiirteisiin suunniteltua tuotevalikoimaa, liikkeiden myynti kasvoi huomattavasti sekä Ruotsissa että Tanskassa. Tanskassa liikkeiden lukumäärä kasvoi vuonna 1996 yhdestä yhdeksään.

vi) Tavarantoimittajien lausunnot

99) Tutkimusten aikana komissio otti yhteyttä useisiin Blokkerin tavarantoimittajiin ja ORNES-järjestöön, jossa ovat edustettuina kansainvälisten merkkilelujen valmistajien alankomaalaiset tytäryhtiöt ja merkkilelujen alankomaalaiset toimittajat.

100) Yksittäiset tavarantoimittajat eivät ottaneet kantaa liiketoimeen tai eivät välittäneet siitä mutta myönsivät Blokkerin vahvan aseman markkinoilla. Osa tavarantoimittajista oli kuitenkin liiketoimea kohtaan kriittisempiä, kun taas muutamat mainitsivat siitä saatavan samanaikaisesti sekä etua että haittaa. ORNES on todennut, että "Toys "R" Us tuo markkinoille liiketyypin, joka on tarpeellinen terveiden ja tasapainoisten markkinoiden luomiseksi Alankomaihin. Toys "R" Us:n osto on tällä hetkellä tarpeen yrityksen toimintaedellytysten säilyttämiseksi Alankomaissa. Alankomaalaiset kuluttajat hyötyvät siitä, että ketju siirtyi Alankomaiden lelumarkkinoilla toimivan asiantuntevan yhtiön määräysvaltaan. Toys "R" Us:n mahdollinen siirtyminen Blokkerin omistukseen ei vaikuta kilpailutilanteeseen huomattavasti."

101) Komission yksiköiden ja ORNESin edustajien kokouksessa ORNES vahvisti tukevansa toimenpidettä erityisesti siinä tapauksessa, että Toys "R" Us vetäytyisi muutoin markkinoilta. ORNES vahvisti kokouksessa myös sen, että Toys "R" Us:lla on hyvät menestymismahdollisuudet Blokkerin yhteydessä.

102) On muistettava, että tavarantoimittajien ja kuluttajien edut vähittäismarkkinoilla eivät välttämättä ole yhteneväiset. Tarjonnan keskittäminen yhdelle toimijalle ei yleensä ole kuluttajan edun mukaista. Alankomaiden Toys "R" Us -liikkeiden tavarantoimituksista eivät aiemmin vastanneet alankomaalaiset myyntitoimistot vaan Saksan Toys "R" Us. Myös alankomaalaiset myyntitoimistot hyötyvät näin ollen liiketoimesta, mihin monet yksittäiset tavarantoimittajat ovat kiinnittäneet huomiota.

vii) Kilpailijoiden reagointikyky

103) Edellä todetaan, että tarkasteltavana oleva liiketoimi vahvistaa Blokkerin asemaa sen kilpailijoihin nähden. Mahdollisuudet kilpailla Blokkerin kanssa heikkenevät entisestään erityisesti siksi, että se hankkii määräysvaltaansa yhden mahdollisista kovista kilpailijoistaan. Blokker voi lisäksi torjua kielteisiä vaikutuksia, joita Toys "R" Us:n markkinaosuuden kasvusta aiheutuu sen muille toiminnoille, muuttamalla tuotevalikoimaansa ja hintapolitiikkaansa.

104) Toys "R" Us -liikkeiden varastoissa olevat tuotteet hankittiin aiemmin Saksan myyntiorganisaation kautta, mutta koska tuotteiden hankinta siirtyy nyt Blokkerin vastuulle, sen hallitseva asema Alankomaiden markkinoille toimitettavien tuotteiden markkinoilla vahvistuu entisestään erityisesti merkkituotteiden osalta. Tämä heikentää entisestään kilpailijoiden neuvotteluasemia tavarantoimittajiin nähden ja verrattuna Blokkerin asemaan.

viii) Markkinoille pääsyn esteet ja potentiaalinen kilpailu

Markkinoille pääsyn esteet

105) Lelujen vähittäismyyntimarkkinoille pääsylle ei ole asetettu lainsäädännöllisiä esteitä lukuun ottamatta suurliikkeisiin mahdollisesti sovellettavia kaavarajoituksia. Viime vuosina Alankomaiden markkinoille on tullut kolme lelujen vähittäismyyntiin keskittyvää liiketyyppiä: "Toys "R" Us", "The Early Learning Centre" ja "In Den Olifant". Kahden viimeksi mainitun markkinaosuus on kuitenkin erittäin pieni. Tämän lisäksi Toys "R" Us ja The Early Learning Centre, joita johdettiin aiemmin Alankomaiden ulkopuolelta, ovat siirtyneet alankomaalaisten toimijoiden määräysvaltaan. Tämä vaikeuttaa entisestään Alankomaiden ulkopuolelta tulevien uusien tulokkaiden menestyksellistä pääsyä Alankomaiden markkinoille. Blokkerin määräävä asema on sinänsä markkinoille pääsyn este. Markkinoille pääsyä on todennäköisesti haitannut myös lelujen vähittäismyynnin yleinen arvonlasku viime vuosina.

Mahdollinen pääsy asian kannalta merkityksellisille markkinoille

106) Komission edustajien kanssa keskustelleiden alankomaalaisten vähittäismyyjien reaktiot osoittavat, että muiden alankomaalaisten vähittäismyyjien tulo lelujen vähittäismarkkinoille ei ole kovin todennäköistä. Mikään ei viittaa siihen, että vähittäismyyjät, jotka myyvät jo nyt pientä leluvalikoimaa, erikoistuisivat lelujen vähittäismyyntiin lähitulevaisuudessa.

107) Argos, joka on Yhdistyneessä kuningaskunnassa toimiva suuri luettelomyyntiin erikoistunut vähittäiskauppias, suunnittelee laajentumista Alankomaiden markkinoille vuonna 1998 ja aikoo aluksi harjoittaa toimintaa viidessä liikkeessä. Argosin toiminta-ajatus perustuu kuvastoon, jossa esitellään pääasiallisesti merkkituotteista koostuva laaja valikoima ja jossa esitellyt tuotteet voidaan hakea Argos-liikkeestä ja myös maksaa sinne. Argosin tuotevalikoimaan sisältyy myös leluja. Argos aloittaa toimintansa melko pienimuotoisesti. On epätodennäköistä, että se olisi kilpailukykyinen lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä. Naapurivaltioiden muiden vähittäismyyjien tulosta Alankomaiden markkinoille ei ole viitteitä.

ix) Päätelmät

108) Komissio katsoo edellä esitetyn perusteella, että Blokkerin määräävä asema lelujen vähittäismarkkinoilla vahvistuu tarkasteltavana olevan liiketoimen seurauksena.

VII. FAILING COMPANY DEFENCE-ILMOITUS

109) Toys "R" Us on väittänyt, että sen toiminta Alankomaissa ei ole taloudellisesti kannattavaa ilman paikallisten kumppaneiden tukea, ja onkin antanut niin sanotun "failing company defence" -ilmoituksen. Siinä selitetään, että Toys "R" Us lopettaa toimintansa Alankomaissa, jos liiketoimea ei hyväksytä. Toys "R" Us arveli aluksi, että sen markkinaosuus siirtyisi väistämättä Blokkerille; se totesi myöhemmin, että suurin osa Toys "R" Us:n osakkeista siirtyisi Blokkerille. Se väitti myös, että tarjolla ei ole vaihtoehtoa, joka rajoittaisi kilpailua vähemmän.

110) Komissio on katsonut aikaisemmissa päätöksissään [15], että sulautumista ei yleensä katsota kilpailurakennetta heikentäväksi tekijäksi, jos on selvää, että ostettu yritys olisi joutunut vetäytymään markkinoilta lähitulevaisuudessa ja että ostava yritys saisi ostettavan yrityksen markkinaosuuden siinä tapauksessa, että ostettava yritys joutuisi vetäytymään markkinoilta, ja jos markkinoilla ei ole tarjolla muuta ostajaa, joka rajoittaisi kilpailua vähemmän. Tämän todistaminen on osapuolten itsensä vastuulla.

111) *Failing company defence* -ilmoitus, jota käsiteltiin edellä mainituissa päätöksissä ja jonka julkisasiamies Tesauro [16] on vahvistanut, perustuu keskittymän ja määräävän aseman luomisen tai vahvistamisen välisen syysuhteen puuttumiseen. Tämä tarkoittaa sitä, että määräävä asema ei synny keskittymän seurauksena vaan siksi, että kannattamaton yhtiö vetäytyy markkinoilta, mitä ei voida välttää riippumatta siitä, toteutetaanko keskittymä vai ei.

112) Tämän asian yhteydessä ei ole todettu, että liiketoimen ja sen markkinavaikutusten väliltä puuttuisi syysuhde. Ei ole varmaa, että Toys "R" Us:n markkinaosuus siirtyy kokonaisuudessaan Blokke-

[15] Komission päätös 94/449/EY asiassa IV/M.308, Kali-Salz/MdK/Treuhand, EYVL L 186, 21.7.1994, s. 38, johdanto-osan 71 kappale, ja komission päätös asiassa IV/M774, Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM., EYVL 10.9.1997, s. 1, johdanto-osan 247 kappale.

[16] Julkisasiamies Tesauron lausunto yhdistetyssä asiassa C-68/94 ja C-30/95, Ranska v. komissio, 6.2.1997, Kok. 1998 I—1375, 49 kohta ja sitä seuraavat kohdat.

rille. Kilpailutilanteen heikkeneminen ei johdu ainoastaan markkinaosuuden lisäyksestä vaan myös siitä, että Toys "R" Us:n toimintamahdollisuudet paranevat sen yhdistyessä Blokkeriin. Tästä syystä ei voida sanoa, että Toys "R" Us:n vetäytyminen markkinoilta johtaisi samoihin tuloksiin kuin sulautuminen eli kilpailutilanteen heikkenemiseen.

113) Toys "R" Us ei ole osoittanut, että tarjolla ei ole ostajaehdokasta, joka rajoittaisi kilpailua vähemmän kuin Blokker. Toys "R" Us:n väite, jonka mukaan ainoastaan Blokker vastasi sen vaatimuksia lelujen vähittäismyyntimarkkinoiden ja tarpeellisen infrastruktuurin tuntemuksesta Alankomaissa, ei ole sinänsä peruste sille, että muita mahdollisia ostajia ei ollut. Se päinvastoin tukee väitettä, että Toys "R" Us valitsi markkinoiden vahvimman yrityksen. Toys "R" Us ilmoitti muita mahdollisia ostajia kuvaillessaan, että se hylkää sellaiset osapuolet, joilla ei ole erityistä tietämystä Benelux-maiden markkinoiden tilanteesta tai toimijat, jotka ovat sen mahdollisia kilpailijoita muissa jäsenvaltioissa.

VIII. YLEISPÄÄTELMÄ

114) Komissio katsoo, että Toys "R" Us:n Alankomaiden liiketoiminnan siirtyminen Blokkerille vahvistaa viimeksi mainitun määräävää asemaa lelujen vähittäismyyntimarkkinoilla Alankomaissa, mikä heikentää huomattavasti tehokasta kilpailua Alankomaissa.

IX. SULAUTUMA-ASETUKSEN 8 ARTIKLAN 4 KOHDAN SOVELTAMINEN

115) Sulautuma-asetuksen 8 artiklan 4 kohdassa säädetään, että jos keskittymä on jo toteutettu, komissio voi 8 artiklan 3 kohdan mukaisella päätöksellä vaatia keskitettyjä yrityksiä tai varoja erotettavaksi toisistaan tai muuta toimenpidettä tehokkaan kilpailun edellytysten palauttamiseksi.

116) Komissio ottaa huomioon lisäsopimuksen [. . .]. Komissio viittasi kyseiseen lisäsopimukseen väitetiedoksiannossaan ja totesi, että tehokkan kilpailun edellytykset voidaan palauttaa määräämällä Blokker purkamaan kaikki sopimukset, joiden tarkoituksena oli panna täytäntöön 24 päivänä joulukuuta 1996 tehty kirjesopimus.

117) Blokker ja Toys "R" Us toimittivat komissiolle 4 päivänä kesäkuuta 1997 sitoumuksia, joiden tarkoituksena oli ratkaista liiketoimeen liittyvät kilpailua koskevat ongelmat. Osapuolet pyysivät sitoumusten perusteella komissiota tekemään sulautuma-asetuksen 8 artiklan 2 kohdan mukaisen päätöksen, jossa keskittymän todetaan soveltuvan yhteismarkkinoille. Kyseisiä toimenpiteitä selvennettiin ja täydennettiin sittemmin tietyiltä osin.

118) Blokkerin on todettu harjoittaneen liiketoimintaa Toys "R" Us:n liikkeissä 3 päivästä helmikuuta 1997. Keskittymä oli näin ollen pantu kaikilta osin täytäntöön kyseiseen päivään mennessä. [. . .].

119) Näistä syistä komissio katsoo aiheelliseksi pitäytyä sulautuma-asetuksen 8 artiklan 3 kohdan nojalla tehdyssä päätöksessään. Komissio pitää osapuolten tekemiä ehdotuksia hajautuskeinoina, joita on tarkasteltava ennemminkin sulautuma-asetuksen 8 artiklan 4 kohdan kuin 8 artiklan 2 kohdan nojalla.

120) Blokker ja Toys "R" Us ovat antaneet seuraavat sitoumukset:

121) Blokker sitoutuu siirtämään kokonaan omistamalleen Speelhorn BV -tytäryhtiölle: i) kaikki luvakesopimuksen *(Franchise agreement)* mukaiset oikeutensa ja velvollisuutensa, ii) kaikki pääsopimuksen alivuokrauksesta *(Master Sublease agreement)* mukaiset oikeutensa ja velvollisuutensa ja iii) kaikki omaisuuden ostosopimuksen *(Asset Purchase agreement)* mukaisesti hankkimansa omaisuuserät.

122) Blokker sitoutuu aloittamaan neuvottelut asianomaisten kolmansien kanssa heti kun se on käytännössä mahdollista siirtääkseen vähintään 60 prosenttia Speelhoornin osakepääomasta sellaiselle elinkelpoiselle ja itsenäiselle yritykselle, jolla ei ole yhteyksiä Blokkeriin eikä Toys "R" Us:iin ja joka kykenee jatkamaan Toys "R" Us:n toimintaa markkinoilla ja täyttämään Blokkerin antamat sosiaaliset sitoumukset. Tämän itsenäisen kolmannen valinta edellyttää komission hyväksyntää.

123) Blokker sitoutuu siihen, että sen vähemmistöosakkuus Speelhoornissa ei ylitä 20 prosenttia. Blokker sitoutuu lisäksi siirtämään Toys "R" Us:lle sen omaa osakkuutta vastaavan vähemmistöosakkuuden Speelhoornissa. Blokkerilla ja Toys "R" Us:lla on kummallakin oikeus enintään yhteen paikkaan Speelhoornin viisijäsenisessä hallituksessa. Blokkerille ja Toys "R" Us:lle ei myönnetä vähemmistöosakkaille yleensä myönnettäviä oikeuksia ylittäviä

erityisoikeuksia. Blokker sitoutuu olemaan puuttumatta Speelhoornin oikeuteen määritellä itsenäisesti kaupallisen politiikkansa.

124) Ennen kuin Blokker on siirtänyt enemmistöosakkuutensa Speelhoornissa kolmannelle yritykselle Blokkerin on varmistettava, että Speelhoornia ja Alankomaiden Toys "R" Us:a johdetaan erillisinä myytävissä olevina yrityksinä, joilla on omat tilinpäätöksensä. Blokker varmistaa kyseisen jakson aikana lisäksi liikkeiden elinkelpoisuuden ja markkina-arvon säilymisen sekä myöntää tähän tarkoitukseen riittävästi varoja harjoittaessaan tavanmukaista liiketoimintaansa.

125) [. . .].

126) [. . .].

127) [. . .].

128) Osapuolet ovat sittemmin selventäneet ja täydentäneet näitä toimenpiteitä seuraavasti: valittavan kolmannen on oltava itsenäinen yritys, jolla ei ole yhteyksiä Blokker-ryhmään ja joka kykenee jatkamaan ja kehittämään Toys "R" Us:n toimintaa markkinoilla aktiivisena ja kilpailukykyisenä osapuolena. Blokker luopuu paikastaan Speelhoornin hallituksessa [. . .] vuoden kuluttua siitä kun sen enemmistöosakkuus siirretään kolmannelle. [. . .]. Blokker toimittaa komissiolle kuukausittain kirjalliset kertomukset niiden neuvotteluiden etenemisestä, joita se itse tai pankkiiri käy kolmansien kanssa Speelhoornin enemmistöosakkuuden siirtämisestä.

Arviointi ja sulautuma-asetuksen 8 artiklan 4 kohdan mukaiset toimenpiteet

129) Komission mielestä osapuolten sopiman toimenpidekokonaisuuden avulla voidaan säilyttää tehokkaan kilpailun edellytykset markkinoilla. Toimenpidepaketti voidaan näin ollen 8 artiklan 4 kohdan nojalla hyväksyä vaihtoehtoiseksi hajautusjärjestelyksi verrattuna väitetiedoksiannossa esitettyyn järjestelyyn, jonka mukaan sopimus on purettava välittömästi.

130) Komissio myöntää, että jopa 80 prosentin osuuden Speelhoornin osakepääomasta siirtäminen jollekin itsenäiselle yritykselle (enintään 20 prosenttia Toys "R" Us:lle ja loput itsenäiselle kolmannelle) tarjoaa kyseiselle itsenäiselle yritykselle tilaisuuden hankkia määräysvaltansa huomattavan osan Toys "R" Us:n liiketoiminnasta ja ostaa halutessaan välittömästi tai jonkin ajan kuluttua Speelhoornin koko osakepääoman. Komission mielestä tehokkaan kilpailun säilyttämisen kannalta on olennaista, että enemmistöosakkuuden ostaja on itsenäinen yritys, jolla ei ole yhteyksiä Blokker-ryhmään ja joka kykenee jatkamaan ja kehittämään Toys "R" Us:n toimintaa markkinoilla aktiivisena ja kilpailukykyisenä osapuolena.

131) Komission on lisäksi voitava arvioida, täyttääkö valittu ostajaehdokas edellä mainitut vaatimukset. Blokkerin on näin ollen saatava komission hyväksyntä ennen sitovan sopimuksen tekemistä jonkin kolmannen kanssa. Hyväksymispyynnössä on esitettävä todisteet siitä, että valittu ehdokas täyttää edellä mainitut vaatimukset, jotta komissio voisi arvioida valintaa. Jos komissio ei kahden viikon kuluessa pyynnön jättämisestä ilmoita virallisesti olevansa eri mieltä ostajaehdokkaan valinnasta tai vaadi lisätodisteita siitä, että hakija täyttää edellä mainitut vaatimukset, osakepääoman siirrolle valitulle osapuolelle ei ilmeisesti ole estettä.

132) Komissio on samaa mieltä myös siitä, että koska asiaan liittyy joitakin erityispiirteitä, erityisesti se, että Toys "R" Us on menestynyt heikosti Alankomaiden markkinoilla siitä lähtien kun se aloitti siellä toimintansa vuonna 1993, Toys "R" Us:n koko liiketoiminnalle saattaa olla vaikea löytää ostajaa. Komissio katsookin, että se, että Blokker säilyttää itsellään ainakin jonkin aikaa 20 prosentin suuruisen vähemmistöosakkuuden ja toimii aktiivisesti Speelhoornin hallituksessa, on osoitus Blokkerin luottamuksesta yhtiön muuttumiseen tulevaisuudessa elinkelpoiseksi ja takaa yhtiön liiketoiminnan muuttumisen kannattavaksi kyseisen jakson aikana. Asiaan liittyvien erityispiirteiden vuoksi komissio on kuitenkin sitä mieltä, että Blokkerin äänivaltaa yhtiön hallituksessa olisi aluksi pienennettävä ja se olisi poistettava jonkin ajan kuluttua kokonaan, eli tässä tapauksessa [. . .] vuoden kuluttua siitä, kun sen osakkuus Speelhoornissa on siirretty jollekin kolmannelle.

133) Komissio ottaa tämän päätelmän tehdessään huomioon seuraavat asiaan liittyvät erityispiirteet. Speelhoornin kaltaisen pienen vähittäismyyntiyhtiön hallitukselle on ominaista pieni jäsenmäärä ja se, että jäsenet osallistuvat läheisesti yhtiön kaupallisen politiikan suunnitteluun. Vaikka Blokker sitoutuisi olemaan rajoittamatta Speelhoornin oikeutta määrittää itsenäisesti kaupallista politiikkaansa, Blokkerin jäsenyys yhtiön hallituksessa tuo sen saataville sellaisia tietoja kaupallisista päätöksistä, joita se voi mahdollisesti käyttää laatiessaan kilpailustrategiaa omaa liiketoimintaansa varten ja toisaalta Speelhoornin harjoittamaa Toys "R" Us -liiketoimintaa varten. Tätä mahdollisuutta on arvioitava sitä taustaa vasten, että Blok-

ker harjoitti aluksi liiketoimintaa Toys "R" Us:ssa yksin ja että Blokker säilyttää määräävän asemansa markkinoilla myös ehdotetun hajautusjärjestelyn toteuttamisen jälkeen. Komission mielestä tehokkaan kilpailun palauttaminen markkinoilla edellyttääkin, että Blokker luopuu aktiivisesta jäsenyydestä hallituksessa heti kun yhtiön toiminta on muuttunut elinkelpoiseksi. Tämä voidaan toteuttaa määräämällä Blokker luopumaan jäsenyydestään hallituksessa [. . .] vuoden kuluttua siitä, kun sen enemmistöosakkuus Speelhoornissa on siirretty kolmannelle.

134) Blokkerin aktiivinen osallistuminen Speelhoornin liiketoimintaan voidaan lopettaa myös antamalla valitulle ostajaehdokkaalle mahdollisuus halutessaan ostaa Blokkerin osakepääoma Speelhoornissa. [. . .].

135) Komissio pitää välttämättömänä ja aiheellisena sitä, että Blokker toimittaa sille kuukausittain kirjallisen kertomuksen niiden neuvotteluiden etenemisestä, joita se itse tai pankkiiri käy kolmansien kanssa Speelhoornin enemmistöosakkuuden siirtämisestä.

136) Komissio painottaa sitä, että osapuolet voivat missä tahansa edellä mainitun jakson vaiheessa irtisanoa 24 päivänä joulukuuta 1996 päivätyssä kirjesopimuksessa määrätyt sopimukset Blokkerin hankkimien oikeuksien, velvollisuuksien ja omaisuuden palauttamiseksi Toys "R" Us:lle. Lisäksi Blokker ei ole velvollinen irtisanomaan tekemiään työsopimuksia,

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Julistetaan keskittymä, jolla Blokker Holding BV hankkii Toys "R" Us Inc.:n Alankomaiden liiketoiminnan, yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltumattomaksi.

2 artikla

Blokkerin on:

a) siirrettävä kokonaan omistamalleen tytäryhtiölle Speelhoorn BV:lle seuraavat omaisuuserät, oikeudet ja velvollisuudet: i) kaikki 3 päivänä helmikuuta 1997 Blokkerin ja Toys "R" Us:n välillä tehdyn luvakesopimuksen *(Franchise agreement)* mukaiset oikeudet ja velvollisuudet, ii) kaikki 3 päivänä helmikuuta 1997 Blokkerin ja Toys "R" Us:n välillä tehdyn markkinointisopimuksen *(Marketing subsidy agreement)* mukaiset oikeudet ja velvollisuudet ja iii) kaikki 3 päivänä helmikuuta 1997 Blokkerin ja Toys "R" Us:n välillä tehdyn omaisuuden ostosopimuksen *(Asset Purchase agreement)* mukaisesti hankitut omaisuuserät. Siirto on toteutettava heti kun se on käytännössä mahdollista sen jälkeen kun tämä päätös on annettu tiedoksi Blokkerille ja joka tapauksessa viimeistään silloin, kun Blokker allekirjoittaa kolmannen kanssa sitovan aiesopimuksen Speelhoorn BV:n enemmistöosakkuuden myynnistä;

b) luovuttava vähintään 80 prosentista koko Speelhoorn BV:ssä omistamastaan osakepääomasta seuraavasti: Enintään 20 prosenttia Blokkerin koko Speelhoorn BV:n osakepääomasta siirretään Toys "R" Us:lle. Vähintään 60 prosenttia koko Speelhoorn BV:n osakepääomasta on siirrettävä kolmannelle. Kolmannelle on annettava tilaisuus ostaa Speelhoorn BV:n koko osakepääoma tai vähintään 80 prosenttia Blokkerin omistamasta osakepääomasta. Kolmannen on oltava itsenäinen yritys, jolla ei ole yhteyksiä Blokker-ryhmään ja joka kykenee jatkamaan ja kehittämään Speelhoorn BV:n toimintaa elinkelpoisena ja kilpailukykyisenä leluihin erikoistuneena vähittäismyyjänä. Blokker voi pitää yhden paikan Speelhoorn BV:n hallituksessa edellyttäen, että kolmannella on vähintään kolme paikkaa ja Toys "R" Us:lla yksi paikka. Blokker voi olla hallituksen jäsenenä enintään [. . .] vuotta sen jälkeen kun enemmistöosakkuus Speelhoorn BV:ssä on siirretty kolmannelle. [. . .];

c) nimitettävä pankkiiri, jolla tunnustetaan olevan kokemusta yrityskaupoista, myymään enemmistöosakkuus Speelhoorn BV:ssä, jos Blokker ei ole tehnyt sitovaa aiesopimusta enemmistöosakkuuden myynnistä Speelhoorn BV:ssä [. . .] mennessä;

d) toimitettava komissiolle kuukausittain kirjalliset kertomukset niiden neuvotteluiden etenemisestä, joita se itse tai pankkiiri käy kolmansien kanssa Speelhoornin enemmistöosakkuuden siirtämisestä;

e) saatava komission hyväksyntä ennen sitovan aiesopimuksen allekirjoittamista kolmannen kanssa. Hyväksymispyynnössä on esitettävä todisteet siitä, että kolmas täyttää b alakohdassa asetetut vaatimukset, jotta komissio voi laatia arvion kolmannesta. Jos komissio ei kahden viikon kuluessa pyynnön jättämisestä ilmoita virallisesti olevansa eri mieltä kolmannen

valinnasta tai vaadi lisätodisteita siitä, että kolmas täyttää b alakohdassa asetetut vaatimukset, osakepääoma voidaan siirtää kolmannelle.

3 artikla

Jos Blokker ei ole tehnyt kolmannen kanssa sitovaa aiesopimusta ennen [. . .] 2 artiklan mukaisesti, sen on siirrettävä 24 päivän joulukuuta 1996 kirjesopimuksella hankkimansa kaikki oikeudet, velvollisuudet ja omaisuus Toys "R" Us:lle [. . .]. Blokkerilla ei ole velvollisuutta irtisanoa työsopimuksia.

4 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraavalle:

Blokker Holding BV
Van der Madeweg 13
NL-1099 BS Amsterdam

Tehty Brysselissä 26 päivänä kesäkuuta 1997.

Komission puolesta

Karel VAN MIERT

Komission jäsen