II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 28 juni 2000

om att en koncentration är oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet

(Ärende COMP/M.1741 – MCI WorldCom/Sprint)

[delgivet med nr K(2000) 1693]

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(2003/790/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57 i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer [1], senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97 [2], särskilt artikel 8.3 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 21 februari 2000 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha gett de berörda företagen tillfälle att yttra sig om kommissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer [3], och

av följande skäl:

(1) Den 11 januari 2000 mottog kommissionen en anmälan enligt artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89 om en föreslagen koncentration genom vilken MCI WorldCom Inc. (nedan kallat ”MCI WorldCom”) skulle gå samman med Sprint Corporation (nedan kallat ”Sprint”) i den mening som avses i artikel 3.1 a i nämnda förordning genom att utbyta aktier.

I. PARTERNA

(2) Både MCI WorldCom och Sprint är globala kommunikationsföretag. MCI WorldCom tillhandahåller en lång rad teletjänster till företag och konsumenter, inbegripet lokala, nationella och internationella frisamtalstjänster genom egna nät, teletjänster genom telefon- och bankkort samt Internettjänster. Sprint tillhandahåller lokala och nationella kommunikationer, trådlösa kommunikationer och Internettjänster i Förenta staterna. Sprints verksamhet i Europa bedrevs (fram till dess att företaget drog sig ur Global One, ett gemensamt företag med Deutsche Telekom och France Telecom) genom Global One.

[1] EGT L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättad version i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

[2] EGT L 180, 9.7.1997, s. 1. Rättelse i EGT L 40, 13.2.1998, s. 17.

[3] EGT C277, 18.11.2003.

II. TRANSAKTIONEN OCH KONCENTRATIONEN

(3) Den 4 oktober 1999 undertecknade MCI WorldCom och Sprint ett avtal och en fusionsplan som innebar att aktier i Sprint skulle bytas mot aktier i MCI WorldCom. Sprint skulle slås samman med MCI WorldCom och sluta att existera som eget företag, medan MCI WorldCom skulle fortsätta sin verksamhet. Den föreslagna koncentrationen utgör därför en fullständig rättslig sammanslagning i den mening som avses i artikel 3.1 a i förordning (EEG) nr 4064/89 med ändringar.

III. GEMENSKAPSDIMENSION

(4) De berörda företagen har en sammanlagd global omsättning på över 5 miljarder euro ([4]) […]* (*) ([5]). Både MCI World och Sprint har en gemenskapsomsättning som överstiger 250 miljoner euro […]*, men de har inte mer än två tredjedelar av sin totala omsättning inom gemenskapen i en medlemsstat.

(5) De anmälande parterna bestred gemenskapsdimensionen hos denna transaktion i skrivelser av den 20 och 26 oktober 1999 samt i sitt svar på meddelandet om invändningar. Enligt parterna borde inte Sprints andel i Global One ha inbegripits i beräkningen av Sprints omsättning enligt artikel 5 i koncentrationsförordningen.

(6) Enligt artikel 4.1 i koncentrationsförordningen skulle transaktionen i detta fall ha anmälts inom sju dagar efter det att ett bindande fusionsavtal undertecknats. Beräkningen av företagets omsättning i syfte att fastställa transaktionens gemenskapsdimension måste därför göras vid tidpunkten och under de faktiska förhållandena för undertecknandet av fusionsavtalet eller senast då anmälningsplikten uppstod ([6]). Omsättning som avser viss verksamhet kan bara undantas om parterna i det anmälda avtalet oåterkalleligen förbinder sig att avyttra denna verksamhet eller om denna verksamhet har avyttrats mellan bokslutet och undertecknandet av det slutgiltiga fusionsavtalet.

(7) Eftersom Sprints utträde från Global One inte var genomfört då avtalet undertecknades eller ingick som ett villkor för den anmälda koncentrationen har den anmälda transaktionen en gemenskapsdimension.

IV. FÖRFARANDE

A. *PROCEDURFRÅGOR*

(8) Den 2 februari 2000 inkom de anmälande parterna enligt artikel 6.2 i koncentrationsförordningen med ett åtagande att Sprint skulle göra sitt yttersta för att utan dröjsmål fullborda sitt tillbakadragande från det gemensamma företaget Global One. Under tiden skulle Sprint helt avstå från att delta i den dagliga förvaltningen av Global Ones verksamhet. Parterna hävdade att Sprints tillbakadragande från Global One inte bara i betydande grad kommer att minska parternas överlappning på marknaden för internationella teleoperatörstjänster och på marknaden för globala teletjänster till multinationella företag. De hävdade också att det föreslagna åtagandet skulle undanröja alla invändningar mot den anmälda koncentrationens förenlighet vad gäller alla berörda marknader.

(9) Efter att ha granskat anmälan konstaterade kommissionen den 21 februari 2000 att det föreslagna åtagandet inte räckte för att avhjälpa de konkurrenshinder som aktualiserades av den föreslagna transaktionen, och att den följaktligen omfattades av koncentrationsförordningen, och att det var mycket tveksamt om den var förenlig med den gemensamma marknaden. Kommissionen beslutade följaktligen att inleda ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.

(10) Den 9 mars och 14 mars 2000 skickade kommissionen skrivelser till parterna enligt artikel 11 i förordning (EEG) nr 4064/89 där den begärde ytterligare upplysningar. Tidsfristen för att lämna begärda upplysningar löpte ut den 17 mars 2000 kl. 12.00 centraleuropeisk tid. Då de tidsfrister som kommissionen fastställt löpte ut hade parterna inte lämnat fullständiga svar på förfrågningarna.

(*) Delar av denna text har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas. Dessa delar omges av en hakparentes och är markerade med en asterisk.

([4]) Omsättning beräknad enligt artikel 5.1 i koncentrationsförordningen och kommissionens tillkännagivande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25). När siffrorna innefattar omsättning för perioden före den 1 januari 1999 har de beräknats utifrån genomsnittliga växelkurser för ecun och räknats om till euro enligt principen 1 ecu = 1 euro.

([5]) Sprints omsättning inbegriper en tredjedel av Global Ones omsättning eftersom det var en av tre kontrollerande aktieägare i detta samriskföretag.

([6]) Kommissionens tillkännagivande om beräkning av omsättning, EGT C 66, 2.3.1998, s. 25, punkt 27.

(11) Genom ett beslut av den 20 mars 2000 begärde kommissionen att MCI WorldCom och Sprint skulle lämna de upplysningar som behövdes för att fullborda undersökningen senast den 24 mars 2000 kl. 8.00 centraleuropeisk tid. Parterna lämnade återstående upplysningar den 24 och 27 mars 2000. Detta innebar enligt artikel 9 i genomförandeförordningen ([7]) att den slutgiltiga tidsfristen för när kommissionen måste fatta ett beslut enligt artikel 8 sköts fram från den 4 till den 12 juli. I sitt svar på meddelandet om invändningar bestred parterna datumet 27 mars 2000 och hävdade att de hade lämnat begärda upplysningar med e-post fredagen den 24 mars. De påpekade dock i en skrivelse av den 26 maj att den elektroniska kopian av svaret på beslutet enligt artikel 11 inte var fullständig förrän svaret enligt artikel 11 lämnades i flera exemplar den 27 mars. Med tanke på dagen för antagandet av detta beslut är det dock inte nödvändigt att fastställa korrekt dag för inlämnandet.

(12) Kommissionen skickade ett meddelande om invändningar till de anmälande parterna den 3 maj 2000. Parterna svarade den 22 maj och ett muntligt förhör hölls den 30 maj på tredje parts begäran. Den 27 juni 2000 underrättade parterna kommissionen om sin avsikt att formellt dra tillbaka anmälan eftersom de inte längre tänkte genomföra den föreslagna koncentrationen i den form som angavs i anmälan. Detta utgjorde dock inte något formellt tillbakadragande av det fusionsavtal som undertecknades den 4 oktober 1999, och som är föremål för anmälan. Dessutom behöll parterna möjligheten att genomföra den föreslagna koncentrationen i en annan form än den som angavs i anmälan. Av dessa skäl kunde kommissionen inte godta ett sådant meddelande som ett formellt tillbakadragande av transaktionen.

B. *SAMARBETE MED DET AMERIKANSKA JUSTITIEMINISTERIET*

(13) Förslaget till fusion mellan MCI WorldCom och Sprint anmäldes också till bland annat det amerikanska justitieministeriets (nedan kallat ”DoJ”) antitrustavdelning. Parterna gjorde lämpliga eftergifter för att DoJ och kommissionen skulle kunna utbyta information och dokument som parterna lämnade till de båda organen. Många företag som svarade på samtidiga förfrågningar från DoJ och kommissionen var villiga att låta de båda organen utbyta information eller lämnade samma information till bägge.

(14) Under undersökningen och analysen av fusionsförslaget samarbetade de båda organen i en betydande omfattning, vilket inbegrep preliminära diskussioner om den analytiska ramen, samordnade förfrågningar, att observatörer från DoJ närvarade vid de muntliga förhören och att tjänstemän från kommissionen närvarade vid ett inledande möte vid DoJ samt gemensamma möten med de anmälande parterna.

(15) Den 15 maj 2000 skickade generaldirektören för konkurrensfrågor en skrivelse till den amerikanska biträdande justitieministern med en begäran att DoJ skulle samarbeta i utvärderingen av koncentrationens effekter på den amerikanska marknaden för långdistanssamtal och av dess konsekvenser för den internationella telemarknaden.

V. **BEDÖMNING UR KONKURRENSHÄNSEENDE**

A. *INTERNET*

BAKGRUND

(16) Internet är ett sammankopplat ”nätverk av nätverk” som överför databitar mellan två eller flera datorer genom tusentals sammankopplade nät. Cirka 300 nät som tillhandahåller Internetförbindelser driver överföringsnät på långa avstånd, vilka tillsammans utgör Internets internationella stamnät. Några av dessa driver nät som ansluter många länder i mer än en region. Det uppskattas att de tio största Internetoperatörerna kontrollerar 70 procent av den internationella bandbredden för Internet ([8]). Under dessa finns ett antal Internetoperatörer som tillhandahåller förbindelser på regional nivå (Europa, Förenta staterna och Asien). Det finns också ett ökande antal nationella operatörer. Dessutom tillhandahåller universitets- och forskningsnät internationella förbindelser på regional nivå ([9]).

(17) Slutanvändarna får bland annat tillträde till Internet från Internetleverantörer som erbjuder anslutning till Internet och därtill hörande tjänster, från tele- och datakommunikationsföretag samt från företag inom andra branscher som erbjuder anslutning till Internet som ett sätt att sälja sina egna produkter. Större Internetleverantörer tillhandahåller sedan förbindelser mellan olika Internetleverantörer, innehållsleverantörer, webbplatser m.m. såväl som andra nätoperatörer. Slutanvändarna kan vara hushållskunder, företag, statliga institutioner och universitet. Med tanke på att användarna behöver och efterfrågar universella förbindelser måste Internetleverantörerna kunna erbjuda förbindelser till alla delar av Internet.

([7]) Kommissionens förordning (EG) nr 447/98 av den 1 mars 1998 om anmälningar, tidsfrister och förhör (EGT L 61, 2.3.1998, s. 1).

([8]) *TeleGeography 2000*, s. 106.

([9]) […]*.

Samtrafik

(18) Varje Internetoperatör som tillhandahåller förbindelser får själva förbindelser på ett av två olika sätt, nämligen a) transitarrangemang, som ger tillgång till globala Internet, och b) samtrafikarrangemang (peering mellan jämbördiga parter), som vid särskilda punkter ger utbyte av ungefär jämstora trafikvolymer mellan två nät med jämbördig geografisk täckning.

a) **Transitarrangemang**

(19) Transit utgör en affärstjänst som ger tillgång till Internet mot en avgift. Transitarrangemangen kan ha tre olika former: fast förbindelse (en fast linje till en annan nätoperatör eller stora kunder), uppringd förbindelse i detaljistledet (till konsumenter samt hushålls- och företagskunder) eller uppringd förbindelse i grossistledet till Internetoperatörer ([10]).

b) **Samtrafikarrangemang (peering)**

(20) Samtrafik mellan jämbördiga parter (peering) inbegriper ett avtal mellan två nät att godta trafik från varandras kunder till slutpunkter i det egna nätet.

(21) Samtrafik delas i sin tur in i antingen ”offentlig” eller ”privat” (även kallad ”direkt”) samtrafik. Offentlig samtrafik sker genom etablerade offentliga samtrafikpunkter där ett antal Internetoperatörer kan komma överens om att utbyta trafik på en enda plats eller samtrafikpunkt (network access point, NAP). Privat samtrafik sker mellan stora Internetoperatörer på särskilda punkter som lämpar sig för de båda näten.

(22) Den historiska grunden för samtrafik utvecklades genom att jämbördiga nät kom överens om att utbyta trafik. De första samtrafikpunkterna var de som skapades efter att den amerikanska regeringen privatiserade Internet. Dessa samtrafikpunkter ägs och drivs av kommersiella enheter såsom MCI WorldCom och Sprint. Kommersialiseringen av Internet under 1990-talet innebar att många samtrafikpunkter blev överbelastade under övergången till en helt kommersiell marknad. Samtrafikpunkterna är fortfarande överbelastade och används främst av mindre operatörer som inte har samma behov av samtrafikpunkter med hög kapacitet. Som svar på de överbelastade samtrafikpunkterna gick de större nät som utbytte betydande trafikvolymer med varandra genom samtrafikpunkter över till direkta samtrafikarrangemang och upprättade samtrafik vid punkter som passade de båda näten. Detta har fortsatt att utgöra den metod som de större näten föredrar. Normalt använder större nät privata samtrafikpunkter (med visst inslag av offentlig samtrafik), medan mindre nät använder offentlig samtrafik.

(23) Den privata samtrafikens betydelse har också illustrerats av kravet på privata samtrafikpunkter från stora företagskunder. Många företagskunder som begär in anbud för globala teletjänster kräver att Internetoperatörer som lämnar anbud till dem har en viss volym på sin privata samtrafik (både antalet samtrafikpunkter och deras storlek) med vissa stora Internetoperatörer. Detta krav syftar till att öka tillförlitligheten.

(24) De största samtrafikoperatörerna har skäl att sluta privata avtal för kostnadsfri samtrafik med operatörer som har nät av liknande storlek, trafikvolym, geografisk täckning och kvalitet. Detta innebär att de kan behålla alla intäkter från sina abonnenter utan att behöva göra betalningar till andra operatörer. Om trafiken är symmetrisk gynnar detta arrangemang bägge parterna i samma grad. En geografisk balans fördelar också kostnaderna för nätet mer jämbördigt (Internetoperatörerna har ett ekonomiskt incitament att förmedla sin trafik till sina samtrafikparter vid närmast möjliga samtrafikpunkt för att på så sätt begränsa nätkostnaderna). Detta innebär att de största samtrafikoperatörerna har ett incitament att inte sluta samtrafikavtal med andra än dem som har minst lika stora trafikvolymer och en liknande geografisk täckning som de själva. Om trafiken blir alltför assymetrisk skulle det bli mer fördelaktigt för de stora operatörerna att ta betalt för samtrafiken […]* ([11]) […]* ([12]) […]*.

c) **Skillnader mellan samtrafikarrangemang och transitarrangemang**

(25) Transitarrangemang skiljer sig från samtrafikarrangemang i följande tre avseenden:

— Den part som köper transittjänster erhåller global fast samtrafik, det vill säga möjlighet att skicka trafik genom och ta emot trafik från alla linjer som är tillgängliga för operatören och dess samtrafikparter – i princip var som helst på Internet – och ger inte bara tillgång till transitoperatörens egna kunder.

([10]) Förbindelsen går genom en modemport och Internetoperatörer faktureras efter användning. Större Internetoperatörer såsom AOL, Earthlink, Mindspring, MNS och Prodigy köper uppringda förbindelser på grossistbasis.

([11]) […]*.
([12]) […]*.

— Transit erbjuds som en kommersiell tjänst, det vill säga mot en avgift, och inbegriper tekniskt stöd och kundstöd.

— De relativa infrastrukturkostnaderna mellan de båda näten fördelas annorlunda än vid samtrafikavtal (vid samtrafikavtal bär varje part sin andel av infrastrukturkostnaderna, men vid transitavtal bär transitoperatören de fasta infrastrukturkostnaderna för att tillhandahålla samtrafik, medan kunden betalar för tjänsten).

(26) Samtrafik utgör i princip ett bytesarrangemang (även om vissa Internetoperatörer faktiskt erbjuder samtrafik mot avgifter). Vad gäller trafiken innebär detta att de båda sidorna är ungefär lika stora. De båda näten utbyter de fördelar som är förknippade med deras respektive kundbaser. Intressebalansen mellan de båda näten i ett samtrafikarrangemang innebär också att ingen av parterna kan välja den andra som en sista utväg. Om part A får trafik från part B får part A enligt samtrafikavtalet inte förmedla B:s trafik till A:s andra samtrafikpart, part C. För att förmedla trafik till C måste B antingen sluta ett samtrafikavtal med C eller köpa transittjänster från C eller en annan Internetoperatör.

(27) Samtrafikarrangemang är mer ekonomiska än transitarrangemang så länge som man inte måste sluta alltför många samtrafikavtal, därav Internets hierarkiska karaktär. Detta är också underförstått i parternas egna affärsstrategier. Om det hade varit mer ekonomiskt för dem att köpa transittjänster än att sluta samtrafikavtal hade de gjort det. Kommissionens undersökning visar att ingen av parterna i den aktuella transaktionen betalar för samtrafik. Å andra sidan får de betalt för att erbjuda samtrafik. […]* ([13]).

(28) Utan en direktförbindelse måste trafiken dessutom genomgå ytterligare etapper (dvs. ytterligare transitsteg) och tjänstens kvalitet försämras, vilket framför allt innebär en ökad latens (dvs. att det tar längre tid att transportera trafiken) och en ökad risk att datapaket går förlorade. Direkta samtrafikavtal gör det möjligt för parterna att minimera betydelsen av dessa frågor kring tjänsternas kvalitet. MCI WorldComs Internetverksamhet UUNet avkrävs enligt sitt eget servicenivåavtal (SLA) att tillhandahålla en genomsnittlig latens på högst 85 millisekunder per ”tur-och-retur” och månad inom UUNets nordamerikanska nät och på högst 120 millisekunder mellan New York och UUNets internationella nav i London. […]* ([14]). De anmälande parterna bestred den betydelse som antalet hopp har för tjänsternas kvalitet i sitt svar på meddelandet om invändningar, men denna ståndpunkt bestreds i sin tur av tredje part under det muntliga förhöret (se skäl 63).

Intranet och Extranet

(29) Ett Intranet är ett privat nät som är begränsat till ett företag eller en organisation. Det kan bestå av många sammankopplade lokala nät (LAN) samt hyrda linjer inom det större nätet. Ett Intranet inbegriper normalt förbindelser genom en eller flera datorer med portar till Internet. Huvudsyftet med ett Intranet är att utbyta företagsinformation och datakapacitet mellan de anställda. Ett Intranet kan också användas för att underlätta grupparbete och för telekonferenser. Ett Intranet ser ut som en privat version av Internet som gör det möjligt för företag och organisationer att skicka privata meddelanden genom det offentliga nätet genom att använda detta med särskild kryptering/dechiffrering och andra skyddsåtgärder för att koppla en del av sitt Intranet till ett annat.

(30) Större företag och organisationer låter användare inom sitt Intranet få tillgång till Internet genom brandväggar som har förmågan att kontrollera trafiken i bägge riktningar så att företagets säkerhet bevaras.

(31) När en del av ett Intranet byggs ut till kunder, samarbetsparter, leverantörer eller andra utanför företaget blir denna del ett Extranet. Extranet kräver att man förvaltar servern med brandväggar, utfärdar och använder olika system för användaråtkomst, krypterar meddelanden samt använder virtuella privata nät (VPN) som leder genom det offentliga nätet. Extranet kan användas för att utbyta stora datavolymer, dela produktkataloger samt erbjuda eller nå tjänster från ett annat företag eller en annan organisation till en grupp av andra företag, såsom en banktjänst online som förvaltas av ett företag för de anslutna bankernas räkning.

([13]) Se fotnoterna 11 och 12 ovan.

([14]) […]*.

Webbvärdar och datacentrer

(32) En webbvärd tillhandahåller värdcentrer (eller datacentrer), vilket inbegriper kontrollerade byggnader med servrar som övervakas från ett kontrollcenter för värdverksamheten. Datacentrerna är specialkonstruerade för att hysa servrar och utrustning för Internet. Datacentrets kunder ansluter sig till centret, och webbvärden säkrar sedan anslutningen till Internet genom sina egna servrar som är direkt kopplade till Internets stamnät ([15]).

(33) Webbvärdar kan till exempel användas av webbplatser som vill se till att datan är säker, att deras utrustning är säker och att anslutningen till webbplatsen är snabb och tillförlitlig. De ger också en större flexibilitet att utvidga när det krävs mer kapacitet eller att minska kapaciteten när efterfrågan är mindre. Idag erbjuder alla större Internetoperatörer sina kunder datacentrer/webbvärdar som en del av sina integrerade Internettjänster.

UTVECKLING SEDAN 1998

(34) Under de senaste åren har ny teknik såsom styrd distribution (controlled content distribution, ccd), spegling och caching utvecklats för att flytta innehållet närmare slutanvändarna. Dessutom har multihoming utvecklats som en metod genom vilken Internetleverantörer och operatörer som erbjuder förbindelser ansluter sig till mer än ett nät.

Multihoming

(35) Den metod genom vilken nätoperatörer och Internetleverantörer ansluter sig till fler än ett nät kallas multihoming. Ett nät som är anslutet till flera nätoperatörer upprätthåller anslutningen till Internet när en anslutning bryts och kan styra trafik till vilken som helst destination via dem av dess anslutningar som erbjuder en bättre kapacitet och undvika överbelastning till den destinationen.

(36) Eftersom anslutningens kvalitet har betydelse (hastighet, tillförlitlighet och redundans) utgör multihoming ett sätt för Internetleverantörer och nätoperatörer att tillförsäkra sig en universell tillgång till Internet. Kommissionens undersökning visar att multihoming framför allt används som reserv och för redundans i syfte att säkra tjänsternas kvalitet. Multihoming hindrar dock inte nödvändigtvis att trafiken förmedlas över ett nät med en skadad anslutning. Den utgående trafikens väg kan i viss mån påverkas så att man undviker att den förmedlas till ett skadat nät. I detta fall kan man dock inte kontrollera returtrafiken i någon större omfattning. Multihoming kan också användas för att säkra anslutningar till vissa regioner (t.ex. Förenta staterna eller Europa). Multihoming ger också nya marknadsaktörer möjlighet att ansluta sig till kunder.

(37) Nätverk med flera Internetanslutningar har normalt en huvudleverantör för att få förbindelser och sedan en eller flera leverantörer som reserver. Normalt har kunderna till en Internetleverantör sin huvudanslutning till den leverantör som kan ansluta flest kunder och reservanslutningarna till mindre leverantörer. Detta bekräftas av kommissionens undersökning, som visar att flertalet medelstora och mindre Internetleverantörer och nätoperatörer har anslutningar (multihoming) till någondera parten i detta koncentrationsärende.

Caching, spegling och innehållsöverföringsnät (Content Delivery Networks – CDN)

(38) Huvudsyftet med caching och spegling är att distribuera innehåll till Internets utkanter, det vill säga närmare slutanvändarna. Dessa tekniker används för att förbättra leveransernas kvalitet genom att de minskar leveranstider, nätbelastning och bandbreddskostnader samt flyttar innehållet närmare slutanvändarna. De används dock ännu inte allmänt och har sina tekniska begränsningar (se skäl 172). De är framför allt effektivare för statiskt och stabilt material som inte ändras så ofta.

Caching

(39) Caching är den äldsta tekniken. Caching innebär att man skapar tillfälliga kopior av information såsom webbsidor, bildfiler eller multimediefiler (kallade ”objekt”) som

([15]) Enligt UUNet bör man i första hand tänka på följande aspekter då man väljer en Internetvärd: a) serverns anslutningshastighet, b) redundanta Internetanslutningar (fler än en anslutning med hög hastighet), c) webbplatsinnehavarnas kontroll över sin webbplats, d) serverns säkerhet, e) bandbredd och anslutningar för att uppfylla en ökad efterfrågan, f) reservsystem, g) tillgång till servern dygnet runt, h) prestanda hos de webbservrar som används, i) valet av krypteringssystem, j) operatörens erfarenhet av Internet, k) kompetent sälj- och kundtjänstpersonal), l) trafikrapport för att varje månad ge feedback om antalet besökare på webbplatsen, och m) kostnad – att ha servern i ett datacenter är kostnadseffektivt (enligt UUNet högst en fjärdedel av kostnaden för att ”göra det själv”). UUNets månadskostnad för värdtjänster börjar på 750 US-dollar (se även http://www.us.uu.net/products/hosting/keystrengths/selecting.html).

lagrats på andra datorer (cachar) än den värd från vilken informationen härrör (ursprungsservern). Dessa tillfälliga värdar (cachar) kopierar inte hela innehållet på webbplatsen utan bara de delar av den som innehåller dynamiskt innehåll för att på så sätt minska den bandbredd som tas i anspråk på dessa centraliserade servrar. Cachar installeras av nätägaren/nätförvaltaren på utvalda platser inom ett visst nät.

(40) En cache kan vara en vanlig persondator med allmänt tillgänglig programvara eller en mycket specialiserad dator (eller ett datanätverk) med en särskild programvara som utformats för att användas i dessa. När den installeras i ett nätverk tar en cache emot kommandon från värdar till hemmanätverket som gäller objekt i andra nätverk och kontrollerar om detta objekt finns lagrat i cachen. Om cachen konstaterar att det efterfrågade objektet finns lagrat i cachen (en ”träff”) skickar cacheservern det till den värd som frågade efter det. Om objektet inte finns i cachen (en ”miss”) låter cacheservern förfrågan fortsätta till ursprungsservern.

(41) Det finns tre typer av cachar; traditionella, transparenta och förhämtande (pre-fetching) cachar. Traditionella cachar, eller äldre cachar som ofta kallas proxy-servrar, krävde att den server som skickade förfrågan hade konfigurerat sin webbläsare för att skicka objektförfrågningar till proxy-servern snarare än direkt till den aktuella webbplatsen. Transparenta cachar kan till skillnad från traditionella installeras direkt i nätverket och fånga in alla objektförfrågningar som passerar genom dem. De är transparenta i den meningen att den förfrågande värden inte måste konfigurera sin webbläsare för att använda en proxy-server och inte ”vet om” att den kan få objekt från en cache-server. Normalt lagrar en cache bara information som tidigare har begärts av en tidigare användare. Vissa traditionella och transparenta cachar hämtar dock objekt i förväg, det vill säga att de begär information från webbplatser enligt i förhand fastställda kriterier och uppdaterar regelbundet denna information. Detta gör det möjligt för cache-servern att ”förutse” förfrågningar, vilket förbättrar dess prestanda ytterligare. ”Förhämtning” (pre-fetching) är särskilt användbart då innehållet är relativt ”dynamiskt” (t.ex. webbsidor som uppdateras minst en gång om dagen).

(42) Caching erbjuds inte som en separat tjänst. Tjänsten utgör snarare en förbättring av nätet som installeras av nätoperatören eller nätförvaltaren för att förbättra nätets överföringshastighet och kvalitet, och Internetleverantörer köper och installerar cachar i sina nät av två skäl: a) för att eliminera krav på bandbredd och b) för att förbättra svarstiden gentemot kunder. Båda dessa överväganden är viktiga för alla cache-köpare, men prioriteringsordningen beror på Internetleverantören.

(43) Caching är särskilt intressant för företagskunder, men inte för innehållsleverantörer eftersom tekniken inte gör det möjligt för dessa att räkna antalet träffar (besök på webbplatsen), vilket är nödvändigt för att beräkna och generera annonsintäkter. […]*

Spegling

(44) Spegling är i princip samma sak som caching. Data som (kommer att) efterfrågas flera gånger kopieras på olika datorer och ges till vem som helst som begär den från en dator som finns närmare än den ursprungliga innehållsleverantören. Syftet är att minska beroendet av centrala servrar och förmedla innehållet till lokala tittare effektivare och snabbare.

(45) Medan caching är en nätförvaltningsteknik genom vilken en nätoperatör installerar en dator med ett särskilt caching-program i syfte att förbättra nätverkets överföringshastighet och minska kraven på bandbredd, utgör spegling en teknik genom vilken innehållet kopieras på geografiskt utspridda servrar.

(46) Spegling erbjuds i allmänhet inte som en separat tjänst. I vissa fall kan en innehållsleverantör besluta att lokalisera sina egna servrar till andra nät som finns närmare slutanvändarna. Detta är vanligast då en innehållsleverantör har ett litet antal stora filer som den vill lokalisera närmare vissa grupper av slutanvändare. Exempelvis använder Microsoft och Netscape separata nedladdningsservrar för att göra det möjligt för europeiska kunder att ladda ner program snabbare än vad de skulle kunna göra om de var tvungna att göra det från ursprungsservern i Förenta staterna.

(47) Vanligare är dock att spegling erbjuds som en del av värdpaketet (se vidare skälen 32-33) eller av samlokaliseringsföretag. Dessa driver datacentrer som finns utspridda i hela världen och ansluter sig till flera stamnät för Internet. Alla större Internetleverantörer erbjuder värd- och samlokaliseringstjänster. Exempelvis aviserade MCI WorldCom den 31 maj 2000 att företaget skulle uppföra 13 stora datacentrer i Europa som riktade sig till Internetleverantörer, programuthyrningsföretag och stora multinationella företag. De nya centrerna kommer att läggas till MCI WorldComs 28 befintliga mindre centrer i Europa ([16]). Den spegling som erbjuds av dessa datacentrer inbegriper placering av flera servrar som sprids på olika platser, och som var och en kan bearbeta samma förfrågningar och ge samma information. Den geografiska spridningen gör det möjligt för webbvärdar att använda domännamnsystemet för att rikta förfrågningar antingen till den närmaste servern eller att distribuera dem mellan olika servrar för att balansera belastningen på olika servrar.

([16]) WorldCom plans European data center roll-out, Emily Bourne, Total Telecom, 31.5.2000.

Innehållsöverföringsnät (Content Delivery Networks – CDN)

(48) Kombinationen av caching- och speglingsteknik har gett upphov till en mer avancerad form av innehållsdistribution, nämligen innehållsöverföringsnät (CDN). CDN verkar genom att lokalisera cache-servrar eller liknande utrustning i flera nät och på olika geografiska platser. Ett CDN ger kunden (en innehållsleverantör) programvara som automatiskt rekonfigurerar kundens webbsidor för att matcha slutanvändarens förfrågan om stora objekt till den CDN-server som finns närmast slutanvändaren eller, i vissa fall, till den server som (utifrån realtidsövervakning av nätet och dirigeringsalgoritmer) kan leverera innehållet snabbast till slutanvändaren (t.ex. om överbelastning skulle försinka den närmaste servern).

(49) CDN har en liknande funktion som caching, men medan Internetleverantörerna använder caching för att förbättra sin möjlighet att ”dra” innehåll till sina nät (så att det kommer närmare dess kunder) gör CDN det möjligt för leverantörerna att ”skjuta” sitt innehåll till andra nät. På så sätt kompletterar de båda metoderna varandra när det gäller deras effekter på användningen av stamnätet för Internet.

(50) Innehållsleverantörerna vill först och främst leverera sitt innehåll till slutanvändaren så snabbt som möjligt. Den snabba ökningen av den mängd information som förmedlas över Internet har lett till kapacitetsbegränsningar och ökade svarstider på webbplatser. CDN minskar svarstiderna genom att minska den mängd data som måste passera de olika näten. Genom att använda sig av CDN minskas innehållsleverantörernas kostnader för bandbredd och utrustning för en viss mängd data. En innehållsleverantör som använder sig av en CDN-tjänst kräver mindre kapacitet och behöver inte ta lika många av sina servrar i anspråk eftersom denna inte längre förvaltar huvuddelen av sitt innehåll direkt. CDN-operatören måste bära en del av dessa kostnader, men kan fakturera dem till innehållsleverantören. En innehållsleverantör kan dock fortfarande finna det mer ekonomiskt att använda en CDN-tjänst än att tillhandahålla innehåll från sina egna servrar eller från servrar som är placerade på en webbvärds datacenter.

(51) Utöver ovannämnda teknik ser vi nu hur det på Internet utvecklas nya tjänster såsom e-handel, pay-per-view, rösttelefoni med mera som kräver mycket mer kapacitet än hittills och som också tillhandahålls i realtid. För att kunna tillhandahålla dessa tjänster måste de förmedlas över nät som inte riskerar att fallera eller förlora paket (annars skulle kvaliteten på till exempel en film eller ett telefonsamtal påverkas kraftigt).

B. *RELEVANTA PRODUKTMARKNADER*

UNIVERSELLA INTERNETFÖRBINDELSER

(52) I sitt beslut i ärende WorldCom/MCI av den 8 juli 1998 ([17]) (nedan kallat beslutet om WorldCom/MCI) identifierade kommissionen tre separata marknader: i) anslutningstjänster från värddator till accesspunkt, ii) anslutningstjänster för Internet och iii) universella Internetförbindelser. Kommissionen konstaterade att det fanns en betydande konkurrens på marknaden för anslutning till Internet och fokuserade därför analysen på marknaden för universell anslutning där båda parterna i den transaktionen var verksamma. Den marknadsundersökning som gjorts i detta ärende bekräftar att fokus även i denna transaktion bör ligga på marknaden för universella förbindelser, som bedömdes i beslutet om WorldCom/MCI.

(53) Kommissionen definierade i beslutet om WorldCom/MCI tillhandahållandet av universella Internetförbindelser som en separat marknad eftersom den konstaterade att de enda organisationer som kan leverera fullständiga Internetförbindelser helt på egen hand är de universella leverantörerna (”elitleverantörer” av Internetförbindelser) och att deras förbindelser uteslutande tillhandahölls genom samtrafikavtal (peering) mellan dessa universella nät eller internt. Sekundära leverantörer av Internetförbindelser kan tillhandahålla en viss del av sina egna samtrafikbaserade förbindelser, men måste komplettera dem med inköpta transittjänster. Det konstaterades att sekundära Internetleverantörer inte kan undvika att köpa transitkapacitet från de universella näten och att de inte kan begränsa de priser som de universella näten tar ut genom att konkurrera med dessa. Samma slutsats kunde dras för återförsäljare. Det konstaterades sålunda att den relevanta marknad på vilken MCI och WorldCom verkade var marknaden för universella Internetförbindelser.

(54) Samtidigt bestred MCI och WorldCom kommissionens slutsats att Internet har en hierarkisk struktur. Vid den aktuella tidpunkten hävdade dock Sprint att Internet har

([17]) Ärende M.1069, EGT L 116, 4.5.1999, s. 1.

hierarkiska egenskaper och företaget har inte tagit tillbaka dessa påståenden ([18]). I den aktuella transaktionen gör dock parterna gällande att Internet inte är hierarkiskt. […]* ([19]) […]* Kommissionens undersökning har dock bekräftat dess slutsats i beslutet om WorldCom/MCI att Internet är en hierarkisk struktur och att det finns en elitnivå av universella nätoperatörer som helt ombesörjer sina förbindelser genom samtrafikavtal sinsemellan eller internt. Undersökningen visar också att dessa operatörer fortsätter att sinsemellan avtala om fri samtrafik på privata samtrafikpunkter. Å andra sidan fortsätter mindre (”andra rangens”) nätoperatörer att förlita sig på nationella eller regionala samtrafikavtal (inbegripet MCI WorldComs europeiska dotterföretag) för att erhålla nationella, regionala och eventuellt europeiska förbindelser. För att få globala förbindelser måste till och med stora europeiska nätoperatörer emellertid köpa transittjänster från en eller flera universella Internetleverantörer. Nästa segment utgörs av regionala nätoperatörer och Internetleverantörer som köper förbindelser för sina kunder i detaljistledet. Andra kunder till stora leverantörer av Internetförbindelser inbegriper webbplatser och företagskunder med fasta linjer […]*. Sammanfattningsvis köper alla företag som tillhandahåller Internettjänster transittjänster, och är direkt eller indirekt kunder till de universella Internetleverantörerna. Ingen kan uppnå globala förbindelser utan att ha tillgång till de universella nätoperatörerna.

(55) Parternas egna inlagor bekräftar också Internets geografiska hierarki i den meningen att de amerikanska näten behandlas som viktigare än övriga nät. MCI WorldCom har tre regionala stamnät: AS 701 (Nordamerika), AS 702 (Europa) och AS 703 (Asien och Stillahavsområdet). [För att erhålla samtrafik för globala förbindelser måste nätoperatören uppfylla UUNets kriterier för samtrafik i Nordamerika]*. Sprint tillhandahåller bara Internettjänster i Förenta staterna. Sprints avtal med sina samtrafikparter ger dem förbindelser till dess amerikanska nät endast om de erbjuder ett globalt nät.

(56) Parterna hävdar att man i varje analys av den relevanta produktmarknaden måste beakta den senaste utvecklingen vad gäller Internets karaktär och omfattning. De menar att den ökande efterfrågan på universella förbindelser har lett till ett ökat utbud i både Förenta staterna och Europa. Framför allt har avregleringen av telemarknaden i EU lett till att betydande nya Internetleverantörer fortlöpande och med framgång träder in på marknaden, vilket har ökat de europeiska nätoperatörernas betydelse. Utvecklingen av styrd distribution (CCD), regionala samtrafikavtal och en större användning av spegling, caching och multihoming har också haft en avgörande roll under de senaste två åren genom att minska Internet- och innehållsleverantörernas beroende av amerikanska stamnätsoperatörer.

(57) Kommissionens undersökning visar att det trots att det finns många nya Internetleverantörer på detaljistnivå både i Europa och på andra håll inte finns särskilt många nya universella Internetleverantörer. De enda nya universella leverantörerna som trätt in på marknaden är Cable & Wireless ([20]), som har köpt MCI:s Internetverksamhet, och AT & T, genom dess förvärv av bland annat IBM Global Networks. Dessa transaktioner ändrade inte graden av marknadskoncentration eftersom de köpte nät som redan tillhörde eliten av Internetleverantörer.

(58) Kommissionens undersökning har också visat att även om det har skett en förändring i trafikflöden och att mindre trafik med ursprung i Europa skickas till Förenta staterna, är de europeiska Internetleverantörernas beroende av amerikanska förbindelseleverantörer fortfarande betydande. Även större europeiska Internetleverantörer skickar 50-80 procent av den Internettrafik som härrör från deras nät till Förenta staterna. […]* ([21]). Tredje parter hävdar i allmänhet att denna andel i viss mån kan förväntas minska under kommande år på grund av ett ökat nationellt innehåll. Trots denna tendens förväntar de sig ett fortsatt kraftigt beroende av de stora amerikanska nätoperatörerna för förbindelser. Detta beror på att europeiska kunder fortfarande måste ha tillgång till världens populäraste webbplatser, som finns i Förenta staterna. En ökad användning av spegling och caching kan inte förmodas ändra detta i någon nämnvärd grad eftersom antalet webbplatser och mängden innehåll i Förenta staterna också ökar kraftigt. Trots en ökad användning av sådan teknik består det kraftiga beroendet av förbindelseleverantörer på ”elitnivå” för att få universella (globala) förbindelser.

(59) Även om en stor del av den trafik som tidigare gick till Förenta staterna nu dirigeras åt andra håll eller i en begränsad omfattning förmedlas genom spegling i Europa, kommer dock en stor del av den trafik som

([18]) Ansökan från Sprint Corporation och MCI WorldCom Inc. till US Federal Communications Commission (FCC) av den 20 mars 2000, s. 90, fotnot 142.

([19]) […]*.

([20]) Cable & Wireless kommentarer till US Federal Communications Commission av den 18 februari 2000.

([21]) […]*.

härrör från Europa även fortsättningsvis att skickas till amerikanska nätoperatörers dotterföretag i Europa eftersom många av dessa bygger ut nät i Europa och andra regioner med följden att trafik riktas till dessa nät. Även med ett ändrat trafikflöde skulle sålunda beroendet av (amerikanska) universella förbindelseleverantörer kvarstå. Multihoming tycks inte heller ha haft några betydande effekter på trafikflödet. Marknadsundersökningen visar att europeiska Internetleverantörer köper förbindelser från regionala (europeiska) ”andra rangens” förbindelseleverantörer, men då också måste förlita sig på transittjänster från minst en universell förbindelseleverantör för att få universella förbindelser.

(60) Kommissionen konstaterade därför i sitt meddelande om invändningar att det trots Internets utveckling sedan 1998 fortfarande finns en separat marknad för tillhandahållande av universella Internetförbindelser. Den ökade användningen av caching, spegling och multihoming ändrar inte denna slutsats.

Parternas svar

(61) I sitt svar på meddelandet om invändningar (nedan kallat ”svaret”) ifrågasatte parterna kommissionens definition av produktmarknaden och marknadens hierarkiska struktur. Enligt parterna kan ”sekundära” samtrafikerande operatörer undvika ”elitleverantörerna” när det gäller att få universella förbindelser. Dessutom kan ny teknik ändra branschens hierarkiska struktur.

(62) Det bör först noteras att parterna i sitt gemensamma svar på meddelandet om invändningar erkänner att ”andra rangens” samtrafikerande operatörer (…) inte är en del av Internets ”felfria” kärna. Detta innebär att de inte kan skicka trafik till alla Internetdestinationer utan att förlita sig på transittjänster som de köper från en annan Internetleverantör ([22]). Dessutom har parterna en annan syn på den relevanta produktmarknaden. I svaret anser Sprint att fyra företag bör läggas till dem som kommissionen identifierat som marknadsaktörer på elitnivå. Sprint ifrågasätter dock inte Internets hierarkiska ordning. MCI WorldCom fortsätter att hävda att den relevanta marknaden är mycket större än den marknad som kommissionen identifierat.

(63) En tredje part lade vid förhöret också fram bevis för att kvaliteten på dess tjänster försämrats på grund av att företaget saknar direkta samtrafikförbindelser med MCI WorldCom i Europa.

(64) Parterna menar att sekundära samtrafikförbindelser (samtrafik mellan lokala och regionala operatörer) gör det möjligt för de universella leverantörernas kunder att utöva ett konkurrenstryck på de universella leverantörerna. Om alla universella leverantörer skulle höja transitpriserna med 5-10 procent skulle de sekundära samtrafikerande leverantörerna enligt parterna med framgång och effektivt kunna styra om trafik i en sådan omfattning att ökningen av transitpriserna skulle bli olönsam. När det gäller Internets hierarkiska struktur hävdar parterna i sitt svar vidare att kommissionen i sin marknadsdefinition förbiser utvecklingen utanför Förenta staterna och förekomsten av starka aktörer i Europa.

(65) Parterna tycks inte inse att de universella leverantörernas transitkunder inte skulle ha några andra möjligheter att få universella förbindelser. För att ersätta den förbindelse som elitleverantörerna erbjuder skulle ”andra rangens” leverantörerna tvingas sluta ett stort antal samtrafik- och transitavtal med de Internetleverantörer som de tidigare bara kunde nå genom elitleverantörerna. Med tanke på att det finns tusentals Internetleverantörer i världen skulle en sådan övning knappast vara kostnadseffektiv jämfört med den relativa ökningen av transitpriserna ([23]).

(66) Dessutom menar parterna att kommissionen inte i vederbörlig ordning har beaktat effekterna av teknik för lagring och distribution av innehåll då den bedömde den relevanta marknaden. Enligt parterna utgör dessa tekniker inte separata tjänster, utan ersätter delvis transporter i stamnätet. Sådan teknik för innehållet närmare användarna, vilket gör det möjligt för ”huvuddelen av trafiken” att undvika stamnäten.

(67) Såsom anges i skäl 38, och också bedöms i skäl 172, visar kommissionens undersökning att den ökade användningen av sådan teknik inte har haft några nämnvärda effekter på marknadens struktur. Merparten av trafiken går fortfarande via de universella leverantörernas nät. Med tanke på att sådan teknik inte gör det möjligt att helt kringgå elitleverantörerna är övriga aktörer fortfarande och oundvikligen beroende av dessa för att säkra universella förbindelser. I vilket fall används denna teknik inte bara av innehållsleverantörer och mindre Internetleverantörer, utan också av de större Internetleverantörerna i deras egenskap av datacenter och leverantörer av samlokaliseringstjänster.

([22]) Gemensamt svar på meddelande om invändningar, punkt 264 och fotnot 235.

([23]) Parterna tillstår att det finns tusentals Internetleverantörer i världen. Se till exempel sidan 119 i svaret på meddelandet om invändningar.

(68) Parterna hävdar också att kommissionen i sin marknadsdefinition förbiser att marknaden för universella förbindelser har blivit avsevärt mer konkurrensutsatt då den relativa ställningen för var och en av de ”nyckelaktörer” som identifieras i beslutet om WorldCom/MCI har krympt.

(69) Detta argument saknar betydelse när det gäller att definiera relevanta marknader eftersom det bara handlar om att bedöma konkurrensen på marknaden. Tvärtemot parternas ståndpunkt har det inte heller kommit in några nya betydande aktörer på marknaden sedan 1998. I sitt beslut om WorldCom/MCI 1998 ansåg kommissionen att den relevanta marknaden bestod av 16 universella leverantörer. Dessa marknadsaktörer utgjordes av dem som samtrafikerade med de fyra största leverantörerna. Under det nuvarande förfarandet har kommissionen ansett att det finns 17 universella leverantörer. Dessa valdes ut genom att man kombinerar de leverantörer som samtrafikerar med de anmälande parterna med tredje parts synpunkter på aktuella leverantörer. Av detta följer att de marknadsaktörer som identifierats i detta förfarande har identifierats utifrån mer generösa kriterier än de som användes i förfarandet i ärendet WorldCom/MCI. I vilket fall som helst har AT & T:s inträde på marknaden (främst genom företagets förvärv av befintliga universella leverantörer) inte haft några nämnvärda effekter på MCI WorldComs marknadsandel. MCI WorldComs marknadsandel har under de senaste två åren varit ganska stabil oberoende av vilken metod som använts för att beräkna marknadsandelar.

GLOBALA TELETJÄNSTER

(70) Globala teletjänster utgörs av teletjänster som kopplar samman ett antal olika marknader där kunderna verkar, i allmänhet minst två olika kontinenter och ett stort antal länder. De köps i allmänhet av multinationella företag med verksamhet i många länder och på flera kontinenter. Dessa tjänster är förbättrade, det vill säga sträcker sig utöver vanliga tjänster som rösttelefoni och fax, till att erbjuda kunderna paketlösningar som inbegriper virtuella privata nät för både röst- och datatjänster samt avancerade funktioner.

Beskrivning av efterfrågesidan

(71) Parterna förklarade under marknadsundersökningen att globala teletjänster tillhandahålls i två steg ([24]). Det första steget för kunder som önskar sådana tjänster består normalt i att utfärda en begäran om förslag (som inbegriper en detaljerad beskrivning av deras speciella behov) till ett antal möjliga leverantörer som uppmanas att inkomma med anbud. Det andra steget följer efter det att anbuden inkommit, då kunden för begränsade förhandlingar med ett litet antal leverantörer som har förts upp på en slutförteckning innan vinnaren väljs. Detaljerade förhandlingar om kontraktet förs sedan med vinnaren.

(72) Kunder till globala teletjänster vill att deras leverantör kan erbjuda skräddarsydda och sömlösa nät och tjänster. Kunderna förväntar sig att näten kan täcka ett stort antal geografiskt spridda platser, varav vissa kan ligga i avlägsna områden, till exempel oljeutvinningsanläggningar i ensliga regioner. De förväntar sig också att erbjudas tillräcklig bandbredd för att upprätthålla trafiken till och från alla platser på ett tillförlitligt sätt. De största leverantörerna av sådana tjänster kan erbjuda tjänsterna genom sina egna nät. För flertalet leverantörer och/eller vissa platser måste leverantören använda (hyra in sig) i andra företags nät för att täcka områden som den inte täcker själv och försöka säkra tillförlitligheten i detta nät.

(73) Flertalet kunder kräver ett paket av tjänster, medan ett mindre antal kan köpa individuella tjänster för särskilda behov och själva till viss del integrera tjänsterna. Kontrakten delas dock inte på ett sådant sätt att enskilda leverantörer kan lämna anbud på olika delar.

(74) På frågan vilka huvudparametrar de tillämpar för att välja ut en leverantör av globala teletjänster nämnde en part en undersökning från Yankee Group ([25]), där det anges att priset är det fjärde viktigaste kriteriet då man bedömer en leverantörs förslag efter tillförlitlighet, service/support och förbindelse/kompatibilitet/infrastruktur. Andra parametrar inbegrep kultur/språk/tidszon, bandbredd/kapacitet, nätförvaltning, installationstider, global räckvidd, bemannings- och personalfrågor, samordning och kompetens. Kunder som svarade på kommissionens marknadsundersökning bekräftade att priset inte är det enda kriterium som de beaktar då de beslutar om leverantörer. Priset betraktades normalt inte som det främsta kriteriet i den initiala processen. Prisfrågan blir snarare av central betydelse i det andra steget (då leverantörer på slutförteckningen jämförs sinsemellan).

(75) Trovärdiga anbudsgivare på marknaden för globala teletjänster måste ha egna nät (dvs. för huvuddelen av sin trafik för att säkra en hög tillförlitlighet och tjänstekvalitet samt kunna erbjuda tillräcklig bandbredd och kontrollera kostnaderna) samt ha global täckning och globala stödtjänster (vissa kunder kräver kundtjänster mycket nära sig, även om deras lokalisering kanske inte är av teknisk nyckelbetydelse). En befintlig kundbas är också viktig för att övertyga kunderna om att leverantören kan erbjuda tjänsterna på ett effektivt sätt.

([24]) Memorandum om marknaden för globala kommunikations- och teletjänster, 17.3.2000, s. 20.

([25]) Sammanfattning i rapporten från Yankee Group ”The Bell(e)s of the Ball Give Their Hands: Qwest/US WEST and Global Crossing/Frontier”, från www.yankeegroup.com.

Beskrivning av utbudssidan

(76) Leverantörer kan ha en rad olika sätt att uppfylla kundernas behov. Kunderna kan köpa grundläggande delar av paketet av globala teletjänster, såsom ett datanät och särskilda tillämpningar på detta nät, till exempel en internationell frisamtalstjänst, och sedan själva integrera de tjänster som köps från olika leverantörer för att förbättra tjänsterna samt själva stå för underhåll och support. Alternativt kan kunderna köpa skräddarsydda paket från specialiserade leverantörer där leverantören sätter samman paketet och står för löpande underhåll och kundtjänster, med möjligheten att leverantören kan erbjuda bättre prestandagarantier till en lägre kostnad tack vare paketets integrerade karaktär. Det sista alternativet består i en fullständig upphandling av kundens verksamhet till leverantören. Detta inbegriper ofta att flytta personal till leverantören, och inte bara att erbjuda ett integrerat tjänstepaket.

(77) Oavsett kundens exakta behov inbegriper de efterfrågade tjänsterna alltid en kombination av liknande delar (ett nät, ett dataprotokoll [t.ex. X.25, Frame Relay, ATM eller IP], andra tjänster som tillhandahålls genom detta protokoll samt viktiga kvalitativa delar såsom geografisk täckning, förmågan att säkra tjänsternas kvalitet [genom sömlöshet, närbelägna kundtjänster, hög tillförlitlighet m.m.]), vilket innebär liknande kostnader. Leverantörerna måste kunna erbjuda alla dessa egenskaper. Ett fullständigt utbud av tjänster har också fördelar i form av kostnadskontroll och tillförlitlighet hos hela tjänstepaketet, och förbättrar sålunda kundens bild av leverantören.

Anbudsförfarandet

(78) De anmälande parterna förklarade anbudsförfarandet i samband med kommissionens undersökning. Kunderna skickar normalt en begäran om förslag till potentiella leverantörer. Under vissa omständigheter skickar de först en begäran om information för att få kännedom om de alternativ som de största leverantörerna erbjuder. En begäran om förslag kan vara ett omfattande dokument: En kund uppgav att ett sådant dokument kan vara 100 sidor långt. Begäran om förslag skickas sedan till de leverantörer som valts ut att lämna anbud på kontraktet.

(79) Svaret på begäran om förslag kan vara lika långt, och syftar till att tillgodose kundens tekniska krav. Enligt MCI WorldCom fastställs det pris som föreslås i svaret på en begäran om förslag utifrån tidigare erfarenheter av de tjänster som skall tillhandahållas och tjänsternas geografiska täckning. […]*.

(80) [Beräkningen av en operatörs kostnader för att fullfölja ett avtal om globala teletjänster är en komplicerad övning där man beaktar en lång rad faktorer som kan inbegripa förvaltning, marknadsföring, försäljning och kundtjänst, personal, administration och kostnader för utrustning.]*

(81) […]*. Då anbuden väl har inkommit kan normalt ingen leverantör matcha de detaljerade kraven i begäran om förslag, varför man håller klargörande sammanträden för att förstå och bedöma anbudets tekniska aspekter. Denna utvärderingsprocess kan ta flera månader för en expertgrupp.

(82) Då leverantören av globala teletjänster har nått det andra steget i anbudsförfarandet (dvs. när den potentiella kunden har gjort en slutförteckning över leverantörer) förklarar parterna att prisförhandlingarna med den potentiella kunden inleds. Vanligtvis väljs mellan tre och fem leverantörer ut till slutförteckningen. Enligt de anmälande parternas beskrivning av anbudsmarknaden och information från tredje part känner en skicklig förhandlingsgrupp i praktiken till vilka konkurrenterna är i anbudsförfarandets andra steg, även om varje anbud förhandlas separat. Anbudsgivarna får ofta besked om vissa anbuds identitet och en allmän indikation på dess konkurrensmässighet.

(83) Då leverantören väl valts ut tilldelas kontraktet och det detaljerade avtalet slutförs. Vissa kunder använder sig av konsulter för en del av anbudsförfarandet, till exempel för att utarbeta en begäran om förslag eller ibland för att ansvara för nästan hela förfarandet.

Tillhandahållande av paket av globala teletjänster

(84) Tillhandahållandet av paket av skräddarsydda och förbättrade företagsteletjänster med ett mervärde är en relevant produktmarknad i bedömningen av detta ärende.

(85) I sin anmälan noterar parterna de marknadsdefinitioner som kommissionen har använt i ett antal beslut inom området globala teletjänster till multinationella företag.

De senaste besluten som de nämner är BT/AT & T ([26]) och AT & T/IBM ([27]). I beslutet om BT/AT & T identifierade kommissionen en marknad för ”kundanpassade paket av mervärdestjänster och globala tilläggsteletjänster för företag, hädanefter benämnd marknaden för tillhandahållande av globala teletjänster”. I sin anmälan instämmer parterna i kommissionens bedömning i ärendet BT/AT & T att produktmarknaden inte bör delas in i snävare produktmarknader för enstaka tjänster som ingår i utbudet av globala teletjänster. Parterna noterar också att paket av globala teletjänster är skräddarsydda lösningar, och att de därför utformas, sammanställs och förvaltas individuellt för att uppfylla en viss kunds kommunikationsbehov vid en viss tidpunkt.

(86) De tjänster som de anmälande parterna anser ingå i det utbud av tjänster som bör inbegripas i produktmarknaden var nationell och internationell rösttelefoni, nationella och internationella datakommunikationer som tillhandahålls via en rad olika plattformar, såsom Frame Relay, ATM och IP, förbättrade rösttelefoni- och datatjänster, internationella frisamtalsnummer, meddelandetjänster, anropscentrer, video- och audiokonferenstjänster, Intranet och Extranet, virtuella privata nät (VPN), fasta Internetanslutningar, och företagstelefonkort.

(87) Kommissionen undersökte om denna definition av den relevanta produktmarknaden håller. I detta syfte var det nödvändigt att bedöma huruvida vissa eller alla enskilda tjänster kan isoleras från det totala utbudet av globala tjänster och betraktas som separata relevanta produktmarknader. Ett andra steg i analysen bestod i att utvärdera i vilken omfattning internt organiserade eller upphandlade globala teletjänster bör betraktas som faktiska eller potentiella konkurrenter eller om denna fråga helt enkelt är irrelevant för konkurrensanalysen.

Enskilda tjänster jämfört med paket av tjänster

(88) Flertalet kunder instämde i en marknadsdefinition som grundar sig på paket av globala tjänster. Vissa kunder ansåg emellertid också att vissa tjänster kan identifieras som separata produktmarknader. Exempelvis uppgav en kund att den köpte in tjänster separat och inte i paket. Såsom anges i skäl 95 uppgav en annan kund att den skulle överväga att köpa in tjänster separat om priset på paketlösningar skulle höjas.

(89) För att bekräfta definitionen av den relevanta marknaden undersökte kommissionen också vad som skulle hända om priserna för paket av globala teletjänster generellt skulle öka med 5-10 procent. (Detta bidrar till att förutsäga huruvida kunderna skulle byta till andra produkter och på så sätt till att avgöra om dessa produkter utgör en del av samma marknad). Såsom anges i skäl 76 anger inte kunderna prisöverväganden som en av de viktigaste faktorerna då de fattar beslut om vilken leverantör de skall välja. Detta gäller också valet mellan att köpa grundläggande tjänster och själv tillhandahålla förbättrade tjänster utöver dessa bastjänster eller att köpa sådana tjänster i skräddarsydda paket. Bara en part svarade att om priset på paketlösningar ökade, så skulle denna överväga möjligheten att köpa enskilda tjänster och integrera dem internt. Övriga parter påpekade att de inte förväntade sig några prisökningar eller att de skulle acceptera en sådan generell prisökning eftersom de inte har något val – de behöver tjänsterna.

(90) Att identifiera ett visst sortiment av tjänster som en separat relevant marknad skulle strida mot marknadens ekonomiska logik och funktion. Såsom förklaras i skäl 77 bygger för det första var och en av dessa tjänster på liknande grundläggande delar som de viktigaste leverantörerna har tillgång till. Det finns sålunda vissa substitutionsmöjligheter mellan olika sortiment på utbudssidan. För det andra fastställer kunderna behov som kan tillgodoses på flera olika sätt, och som i sin tur inbegriper olika sortiment. Kunderna kan också komma att kräva olika tilläggsfunktioner eller tilläggstjänster under kontraktets löptid som fordrar att man använder vissa andra tjänstesortiment. Den relevanta produktmarknaden bör därför centreras kring centrala delar av nätet (t.ex. dataprotokoll) och andra egenskaper hos globala teletjänster. Dessa dataprotokoll utgör den grundläggande del genom vilken andra, mer sofistikerade globala teletjänster fungerar.

(91) De enskilda tjänsterna kan i sin tur delas in i olika grupper där det finns vissa substitutionsmöjligheter mellan tjänster i en viss grupp. Dessa substitutionsmöjligheter är dock inte perfekta mellan de olika tjänsterna i det totala utbudet av tjänster, utan det är snarare så att kunden tycks söka efter ett paket som uppfyller dennes behov. Olika marknadsaktörer kan erbjuda olika lösningar som grundar sig på olika lösningar för samma kundbehov.

(92) De som svarat på kommissionens undersökning instämde i allmänhet i den produktkategorisering som kommissionen gjort på grundval av den förteckning över teletjänster som parterna lämnat. Denna delades dock i sin tur in på olika sätt av olika konkurrenter då de försökte analysera huruvida marknaden var snävare.

([26]) IV/JV.15 – BT/AT & T, 30.3.1999.
([27]) IV/M.1396 – AT & T/IBM Global Network.

Dessutom hävdade en tredje part att andra tjänster såsom X.25, nät definierade med global programvara, förvaltad bandbredd, IP-tjänster (webbvärdar, sofistikerade IP-tjänster, förvaltat IP, globala meddelandetjänster, caching) och VSAT (mikroterminaler) också utgjorde en del av de tjänster som borde inbegripas i definitionen av produktmarknaden.

(93) Kommissionen bad konkurrenter och kunder att lämna synpunkter på definitionen av produktmarknaden. Det rådde ett nästan allmänt samförstånd om räckvidden för de produkter som ingår på marknaden, även om det fanns vissa meningsskiljaktigheter i fråga om vissa delar.

(94) Två parter ansåg att det fanns en separat marknad för kunder på en allra högsta nivå, som skilde den från övriga kunder. En part kännetecknade denna marknad som en marknad där berörda kunder verkar globalt och kräver ett utbud av tjänster genom ett globalt privat nät som kan binda samma företags samtliga verksamhetsplatser. Det är dock svårt att isolera en sådan särskild kundgrupp som kräver sådana tjänster. Varje företags struktur och utbredning skiljer sig från alla andra företag. Exempelvis behöver det ett mycket tätare nät i ett land där det har ett stort distributionsnät än i ett grannland där det bara har tillverkningsanläggningar. Företagsförvärv kan ändra marknaden mycket snabbt. I praktiken kan alla marknadsaktörer på marknaden för globala teletjänster, som identifieras i skälen 206-218, tjäna både de få globala företagen och de företag som kräver nät som sträcker sig över ett mindre antal gränser. De sistnämnda företagen kan ha andra lokala leverantörer som kan tillgodose en del av deras behov, men bara de verkligt globala aktörerna kan erbjuda dem sitt globala nät.

Internt organiserade eller upphandlade globala teletjänster

(95) Kunder som väljer att själva tillgodose sina behov av globala teletjänster köper vissa tjänster inom de delar som ingår i paket av globala teletjänster. Självorganiserade tjänster utgör dock inte en del av marknaden såsom den definieras i skäl 86. Såsom de noteras i beslutet om BT/AT & T är självorganiserade tjänster dessutom ett strategiskt val. Kunder som väljer att köpa paket återgår sannolikt inte till att organisera tjänsterna själva – även om detta inte är omöjligt – eftersom kostnaderna för att åter bygga upp interna tjänster och intern kompetens för att utföra tjänsterna är höga. Endast en kund gav ett konkret exempel på intern organiserad råbandbredd efter det att tjänsten tidigare upphandlats, vilket dessutom bara gjordes i ett land. Detta hade uttryckligen förkastats som ett alternativ för en Europatäckande tjänst eftersom det inte hade varit genomförbart på europeisk nivå – och än mindre på global nivå. Andra kunder avvisade uttryckligen möjligheten att återgå till ett internt nät förutom för särskilda tjänster. Ett liknande argument gäller för upphandling, där inte bara nätet tillhandahålls externt utan där även den personal som förvaltar nätet också arbetar för leverantören. Att återgå till någon form av självorganiserade tjänster skulle under dessa omständigheter vara ännu svårare för kunden. Ingen av dessa aktiviteter kan därför anses utgöra en del av den relevanta marknaden.

Slutsats

(96) Kommissionens undersökning bekräftar att marknadsdefinitionen i ärendet BT/AT & T var riktig och gjordes mer precis genom att man gjorde en distinktion mellan grundläggande dataprotokoll och mer sofistikerade tjänster som fungerar genom dessa protokoll.

C. *RELEVANT GEOGRAFISK MARKNAD*

UNIVERSELLA INTERNETFÖRBINDELSER

(97) Kommissionen konstaterade i beslutet om WorldCom/MCI att marknaden för tillhandahållande av universella förbindelser var global. Parterna har inte bestridit detta i sig, och de erkänner att det finns en global efterfrågan på förbindelser. De hävdar dock att det finns en ökad regional (europeisk) efterfrågan och att marknaden inte är hierarkisk. De upprepade också detta i sitt svar på meddelandet om invändningar. Detta strider dock mot kommissionens slutsatser i detta förfarande. Kommissionens marknadsundersökning bekräftar att efterfrågan på Internetförbindelser fortsätter att vara universell och att ”den andra rangens” Internetleverantörer fortsätter att vara beroende av ett begränsat antal elitleverantörer för globala förbindelser trots ett ökat regionalt innehåll, nya marknadsaktörer och användningen av spegling, caching med mera. Även om huvuddelen av dagens universella leverantörer har sina verksamhetscentrer i Förenta staterna är det bara dessa som kan tillhandahålla transit till alla delar av Internet. Med tanke på Internets hierarkiska struktur skulle höjda priser för tillgång till de universella näten påverka konsumenter i hela världen. Marknaden är därför i praktiken global.

GLOBALA TELETJÄNSTER

(98) Kommissionen konstaterade i beslutet om BT/AT & T att marknaden för globala teletjänster var världsomspännande. I sin anmälan instämmer de anmälande parterna i denna definition. Denna marknadsdefinition bekräftas också i hög grad av tredje part. En tredje part menade att vissa europeiska företag i allmänhet först vänder sig till en europeisk leverantör för vissa tjänster och bara skulle vända sig till leverantörer baserade i Förenta staterna om priset skulle öka med 5-10 procent. Den förteckning över leverantörer som lämnats av kunder bekräftar ståndpunkten att det är de globala aktörerna som betraktas som de främsta leverantörerna av globala teletjänster.

(99) Följaktligen har kommissionen baserat sin analys på den definition av den globala geografiska marknaden som görs i skäl 98 ovan, och som användes i analysen i ärendet BT/AT & T. Det har i undersökningen inte heller framkommit något som tyder på att denna befintliga definition bör ändras.

D. *BEDÖMNING*

UNIVERSELLA INTERNETFÖRBINDELSER

Offentlig statistik över marknadsandelar

(100) I sitt beslut om WorldCom/MCI konstaterade kommissionen att MCI:s och WorldComs verksamhet tillsammans skulle ha inneburit att det skapades en dominerande ställning på marknaden för universella förbindelser. MCI WorldComs nuvarande Internetverksamhet härrör från WorldCom efter det att kommissionen godtog en avyttring av MCI:s Internetverksamhet som ett villkor för att godkänna fusionen mellan MCI och WorldCom. MCI och WorldCom var vid tiden för kommissionens beslut marknadsledande med en samlad marknadsandel i regionen på [30-40]* procent för den tidigare gruppen WorldCom och på [10-20]* procent för den tidigare gruppen MCI. Sprint var då den näst största universella leverantören med en marknadsandel i storleksordningen 10-15 procent.

(101) Parterna hävdar att det – precis kommissionen uppgav i beslutet om WorldCom/MCI – inte finns någon offentlig tillförlitlig uppskattning av storleken på hela Internetsektorn eller på någon relevant undersektor, och att det inte råder något samförstånd om vilka måttenheter som bör användas. Såsom kommissionen noterade i det beslutet hävdar parterna vidare att Internetleverantörerna inte har någon särskild redovisningsskyldighet vad gäller intäkter från Internet och att redovisningen inte är enhetlig. Följaktligen kan parterna inte lämna en korrekt uppskattning av Internetsektorns storlek eller ett mått på marknaden. Också intäkterna från Internet, som MCI och WorldCom förespråkade som ett lämpligt verktyg för att mäta marknadsandelar i ärendet WorldCom/MCI, kan enligt parterna mycket väl vara missvisande. Trafikflöden, såsom kommissionen använde dem i beslutet om WorldCom/MCI, skulle uppvisa ännu större brister och kan rent tekniskt inte mätas korrekt med tanke på avsaknaden av vedertagna mått. […]* Sprint uppskattar dock elitleverantörernas marknadsandelar efter intäkter under 1999 till [35-40]* procent för MCI WorldCom, [10-15]* procent för AT & T, [mindre än 10]* procent för Sprint och [mindre än 5]* för Qwest ([28]).

(102) Parterna har angett ett antal offentliga källor som ger uppskattningar av marknadsandelar ([29]). Enligt dessa källor uppskattas MCI WorldComs och Sprints marknadsandelar uppgå till minst 17 respektive 3 procent och till högst mellan 21 och 45 procent respektive mellan 13 och 21 procent. Uppskattningarna om marknadsandelar på 17 respektive 3 procent grundar sig på Internetleverantörernas intäkter och andel per försäljare. Dessa bör dock undantas eftersom de inbegriper företag såsom AOL och MSN, som inte verkar på den relevanta marknaden då de inte äger egna nät som erbjuder universella förbindelser. Detta leder till samlade marknadsandelar på mellan 34 och 55 procent. Också i uppskattningar från oberoende tredje parter som lämnats av parterna anges de sammangående parternas marknadsandelar till mellan 20 och 25 procent för MCI WorldCom, till mellan 13 och 20 procent för Sprint och till mellan 34 och 45 procent för den sammanslagna enheten ([30]). Dessa marknadsandelar stämmer också

([28]) […]*.

([29]) TeleGeography 1999, The World's Top ISPs (winter 1998-99), s. 122; International Data Corporation, Internet Service Provider Market Review and Forecast, s. 17; Cahners In-Stat Group, Show Some Backbone: ISPs Report Increasing Demand and Shifting Vendor Preference, s. 7; Boardwatch, December 1999 Issue, Datamonitor, The Future of the Internet, Hearing on the MCI WorldCom-Sprint Merger Before the [US] Senate Committee on the Judiciary, Exhibit 3 (4 november 1999) (vittnesmål av Tod A Jacobs, chefsanalytiker på området telekommunikationer, Sanfor C. Bernstein & Co., Inc.), Bernstein Research, MCI WorldCom, mars 1999, s. 51; OECD, Internet Traffic Exchange: Developments and Policy, DSTI/ICCP/TISP(98)1/FINAL, s. 22 samt 58 och 59.

([30]) Credit Suisse First Boston, Morgan Stanley Dean Witter och Bear Stearns.

överens med de siffror som lämnats som svar på kommissionens marknadsundersökning ([31]). Storleken på de sammangående parternas trafikflöden bör också kopplas till den sammanslagna enhetens globala nät(kapacitet). MCI WorldComs Internetverksamhet UUNet har över 2 000 accesspunkter (POP), varav 500 utanför Förenta staterna. Detta är minst två gånger mer än något annat IP-nät i världen och fyra till fem gånger mer än de flesta IP-stamnät i världen ([32]). Dessutom har UUNet en mycket stor modembank som tjänar grossistkunder med uppringda förbindelser […]*.

Kommissionens uppskattningar av marknadsandelar

(103) Marknadsaktörer är de som har en rad samtrafikavtal som ger dem en fullständig och kostnadsfri förbindelse inom hela Internet. För att identifiera dessa marknadsaktörer måste man granska alla samtrafik- och transitförbindelser mellan Internetleverantörer och isolera dem som bara får sin förbindelse antingen från sin kundbas eller från samtrafikavtal med andra nät. Med tanke på de kvalitetsfrågor som aktualiseras av offentliga samtrafikpunkter är det sannolikt bara de som har privata samtrafikavtal med andra nät som verkligen kan erhålla universella förbindelser.

(104) Många av dem som konsulterades under kommissionens undersökning menade att fem universella nät (MCI WorldCom, Sprint, AT & T, Cable & Wireless och GTE) har en starkare ställning än övriga. Följaktligen granskade kommissionen de samtrafikavtal som inbegriper dessa nyckelaktörer för att fastställa en förteckning över kandidater till universella leverantörer. Eftersom offentliggörande av samtrafikavtal aktualiserar sekretessfrågor har kommissionen valt ut de företag som har avtal med både MCI WorldCom och Sprint för att avgöra vilka som kan betraktas som universella leverantörer. Denna undersökning ledde till att följande företag identifierades som marknadsaktörer […]*.

(105) En tredje part föreslog dock sin egen förteckning över universella leverantörer där denna mäter antalet tillgängliga vägar för att nå deras nät. Om dessa nät kan nås direkt utan att man går genom en tredje parts nät skall de läggas till i förteckningen. Granskningen av denna förteckning påvisade vissa skillnader jämfört med förteckningen över dem som har samtrafikavtal med både MCI WorldCom och Sprint. Företag som inte ingick i förteckningen från denna tredje part togs inte bort från den andra förteckningen över marknadsaktörer, medan de som ingick på den förstnämnda men inte har samtrafik med både MCI WorldCom och Sprint lades till. Detta ledde till att fyra nya företag lades till, nämligen Exodus, Digex, Abovenet och Epoch. Totalt ledde denna analys till slutsatsen att 17 nät (eller grupper av nät) deltar i marknaden för universella Internetförbindelser.

(106) Alla Internetleverantörer som inte ingår i denna förteckning måste köpa transittjänster från minst en av de fem största leverantörerna. Om ett nät inte lyckas sluta ett samtrafikavtal med åtminstone de fem största aktörerna innebär detta avsevärda brister i deras täckning av hela Internet. Det är möjligt att antalet aktörer som är verkliga universella leverantörer faktiskt är mindre än de som har samtrafikavtal med Sprint och MCI WorldCom. Vissa av dem som identifierats kan erhålla sin förbindelse genom offentliga samtrafikavtal som inte gör det möjligt för dem att erbjuda den bästa kvaliteten på sin förbindelse. Varje ytterligare samtrafikpart, som naturligtvis har avtal med de båda aktuella företagen, kanske inte heller har avtal med varandra eller med varje annan part som har avtal med dessa två. I så fall kanske de inte kan täcka hela Internet kostnadsfritt. För denna bedömning antogs det dock att alla som har globala samtrafikavtal med MCI WorldCom och Sprint skulle betraktas som en önskvärd samtrafikpart av alla andra som har samma förbindelser. Detta antagande är till parternas fördel eftersom det vidgar fältet av marknadsaktörer.

a) **Marknadsandelar på grundval av trafikflöden**

(107) Parterna har hävdat att måtten för att mäta trafikflöden har många brister. Dessa mått mäter trafik som passerar genom vissa delar av nätet vid specifika tidpunkter, och eftersom IP-dirigering är så dynamisk kanske samma information som skickas mellan två värdar inte alltid går över samma nät. Eftersom trafikflöden passerar mer än ett nät från ursprunget till destinationen kommer en

([31]) Bell Atlantic uppskattar den sammanslagna enhetens marknadsandel till 50-70 procent, Cable & Wireless uppskattade MCI WorldComs andel av den globala Internettrafiken till 50 procent och Sprints till 18 procent 1998.

([32]) WorldCom: Still a Cool Company, Salomon Smith Barney, 7.2.2000, s. 2.

uppskattning av den totala trafiken genom att lägga samman den trafikmängd som betjänas av varje stamnät dessutom oundvikligen att leda till dubbelräkning. Då förekomsten av dubbelräkning kommer att variera mellan olika stamnät kan marknadsandelar som grundar sig på uppskattningar av trafikflöden bli missvisande.

(108) Parterna hävdar också att uppskattningar av trafikflöden kan återspegla det aktuella nätets särskilda struktur. En leverantör med många noder i sitt stamnät kan generera en liten mängd trafik i stamnätet jämfört med ett stamnät med få noder, helt enkelt som en följd av den nätstruktur som används. Detta beror på att en nod kan dirigera trafik direkt till de slutanvändare som nås genom denna nod och bara skicka sådan trafik till stamnätet som avser destinationer som nås genom andra noder, där bara den sistnämnda trafiken räknas som trafik på stamnätet.

(109) Eftersom marknadsinflytande kan grunda sig på ett visst näts totala storlek kan det dock hävdas att marknadsandelar som mäts på grundval av trafikflöden ger en mer korrekt uppskattning av marknadsinflytandet.

(110) Det finns ingen direkt tillgänglig statistik över de totala trafikvolymer som skickas eller tas emot av näten. Följaktligen fick man anta en ”nedifrån- och upp”-metod för att beräkna marknadsandelar grundade på trafikflöden. Detta kräver att man identifierar marknadsaktörer och lägger till deras respektive mått på trafikflöden genom deras nät för att fastställa marknadens storlek. Det kunde dock inte fastställas med säkerhet att berörda marknadsaktörer mäter alla trafikflöden på helt enhetliga grunder. Man måste därför hitta ett alternativt sätt att beräkna trafikbaserade marknadsandelar.

(111) Det totala trafikflödet i ett visst nät inbegriper både trafik som utbyts med andra identifierade nät och intern trafik (dvs. trafik mellan kunder som utbyts över detta nät). Marknadsandelarna kan med hjälp följande metod beräknas som trafikandelar utan att man nödvändigtvis behöver den totala Internettrafiken som en faktor. Nät A:s marknadsandel i förhållande till nät B:s är lika med kvoten av det totala trafikflödet genom nät A och det totala trafikflödet genom nät B. Om dessa respektive marknadsandelar delas med den totala trafik som utbyts mellan nät A och B följer det att kvoten mellan nät A:s marknadsandel och nät B:s marknadsandel är lika med kvoten mellan nät A:s relativa andel av det totala trafikflödet genom nät B och nät B:s relativa andel av det totala trafikflödet genom nät A. Marknadsandelarna kan därför beräknas utifrån varje näts relativa andel av det totala trafikflödet genom varje nät. De relativa andelarna kan sedan beräknas för varje nät genom att man bara använder den trafikstatistik som genererats av detta nät. På så sätt undviker man att lägga samman alla mått som de olika näten använder för att uppskatta marknadsandelar. Man förebygger också att beräkningen av marknadsandelar snedvrids av eventuella skillnader i mätmetod mellan de olika näten.

(112) Utifrån de uppgifter som de fem universella näten lämnat var det möjligt att härleda vart och ett av dessa näts relativa andelar av den trafik som utbyts med de fyra andra näten och med deras samtrafikparter. När ett företag ägde flera nät och vissa av dessa skulle köpa transittjänster medan andra skulle sluta samtrafikavtal lades all trafik samman och betraktades som samtrafik. Detta antagande gynnar parterna eftersom detta framför allt gäller deras mindre konkurrenter.

(113) Genom att kombinera den relativa andelen av den trafik som utbyts mellan nät A och B utifrån A:s perspektiv och sedan från B:s perspektiv får man en kvot mellan nät A:s respektive nät B:s marknadsandelar. Denna metod kan också tillämpas på nät A och C och sedan på nät C och B för att få fram en annan uppskattning av kvoten mellan nät A:s respektive nät B:s marknadsandelar. Kommissionen tillämpade denna metod på vart och ett av de fem universella näten, och fick fram följande tabell över kvoter till meddelandet om invändningar ([33]).

	Nät X:s storlek i förhållande till MCI WorldComs nät
GTE	[...]*
Sprint	[...]*
C & W	[...]*
MCI WorldCom	[...]*
AT & T	[...]*
Totalt	[...]*

(114) Då man tillämpar denna metod på en hypotetisk marknad som inbegriper MCI WorldCom, Sprint, Cable & Wireless, GTE och AT & T (detta motsvarar den relevanta marknad som Sprint definierar i sina inlagor i ärendet WorldCom/MCI 1998) skulle deras respektive marknadsandelar ge gruppen MCI WorldCom en marknadsandel på 46-51 procent av denna marknad och Sprint en marknadsandel på [10-20]* procent, eller [56-71]* procent för de båda.

([33]) Dessa kvoter ges i band för att skydda konfidentiell information som lämnats av tredje part.

(115) Om man skall beräkna marknadsandelar på en marknad med 17 potentiella universella leverantörer måste man anta storleken på övriga 12 nät. Det allmänna antagandet, som stämmer överens med uppgifterna om intäkter, var att trafikflödet genom ett av dessa nät inte kunde vara större än trafikflödet genom något av de fem största näten. Med tanke på att det totala trafikflödet genom det minsta av de fem största Internetleverantörerna i förhållande till MCI WorldComs trafikflöde uppgår till […]* kan kvoten för återstående 12 nät sammantaget inte vara större än 12 gånger […]*.

(116) På dessa grunder och med antagandet att dessa 12 nät inte är lika stora skulle det totala trafikflödet genom dessa 12 nät vara likvärdigt med trafikflödet genom MCI WorldComs nät. Uppskattningarna av marknadsandelar ger gruppen MCI WorldCom en andel på 32-36 procent, med ytterligare [5-15]* procent från Sprint. Ingen konkurrent har en marknadsandel på mer än 10-15 procent. Sprints och MCI WorldComs samlade marknadsandel uppgår därmed till [37-51]* procent. Detta leder till följande marknadsandelar:

	Nät X:s storlek i förhållande till MCI WorldComs nät	Marknadsandelar
GTE	[...]*	[0-10]* %
Sprint	[...]*	[5-15]* %
C & W	[...]*	[0-10]* %
MCI WorldCom	[...]*	[32-36]* %
AT & T	[...]*	[5-15]* %
Andra A	[...]*	
Andra B	[...]*	

(117) Även om man antar att den totala trafikvolymen genom de 12 övriga näten är dubbelt så stor som den som går genom gruppen MCI WorldComs nät (vilket enligt vad som framgår av skäl 115 är omöjligt eftersom deras totala storlek kan vara högst 1,8 gånger MCI WorldComs storlek) skulle parternas samlade marknadsandel fortfarande ligga i storleksordningen 32-35 procent, vilket är [upp till]* tre gånger mer än för det näst största nätet.

b) **Uppskattningar av marknadens storlek och marknadsandelar på grundval av uppgifter om intäkter**

(118) Mot ovanstående bakgrund kan totalt 17 Internetleverantörer omfattas av definitionen av ett universellt nät. När det gäller marknadens totala storlek var den information som fanns tillgänglig inte heltäckande och man var tvungen att uppskatta omsättningen i de båda företag för vilka korrekta uppgifter saknades ([34]). Intäkterna för dessa båda företag uppskattades till 100 miljoner US-dollar var, vilket ansågs vara en betydande överskattning av deras faktiska intäkter.

(119) Marknadsandelarna beräknades i meddelandet om invändningar på grundval av två alternativa metoder. I den första beaktades de totala Internetintäkterna (inbegripet uppringda och fasta förbindelser, värdtjänster (hosting), samlokalisering m.m.). Detta ledde till en marknadsstorlek på cirka 6 500 miljoner US-dollar och till marknadsandelar på [40-50]* procent för MCI WorldCom och [5-15]* procent för Sprint. Endast en annan aktör (AT & T) hade en marknadsandel i storleksordningen 10-15 procent och två hade marknadsandelar i storleksordningen 5-10 procent (Cable & Wireless och PSINet). Alla dessa intäkter rör tillhandahållande av Internetförbindelser. […]*. På samma sätt genererar uppringda förbindelser trafik, samtidigt som de ökar kundbasen och därmed marknadsställningen.

(120) I den andra metoden tas intäkter från fasta anslutningar. Fördelen med denna metod är att man bara använder intäkter från tillhandahållande av förbindelser, även om den inte täcker alla sådana intäkter. De parter som svarat kunde dock inte alltid fördela sina Internetintäkter, och denna metod utesluter intäkter från uppringda förbindelser. Eftersom denna metod inte inbegriper alla relevanta Internetintäkter kan den dock bara användas som en ytterligare indikation på marknadsandelar. När det gäller företag för vilka intäkter för fasta anslutningar inte fanns tillgängliga har dessa siffror angetts till en tredjedel av de totala Internetintäkterna. Detta stämmer överens med kvoten mellan sådana intäkter och de båda anmälande parternas totala Internetintäkter ([…]* och […]*). Om man antar att dessa intäkter uppgår till hälften av de totala Internetintäkterna leder detta till en samlad marknadsandel på [30-40]* procent. På dessa grunder var MCI WorldComs marknadsandel [15-25]* procent, till vilket skall läggas [5-15]* procent från Sprint, vilket ger gruppen en samlad marknadsandel på [20-40]* procent. De tre närmaste konkurrenterna hade marknadsandelar i storleksordningen 10-15 procent.

([34]) Huvuddelen av den information som användes för att beräkna marknadsandelar på grundval av intäkter och trafikflöden hade lämnats av de anmälande parterna och tredje part till det amerikanska justitieministeriet som svar på uppmaningar i samband med en civilrättslig undersökning där de båda konkurrensmyndigheterna beviljades undantag från reglerna om konfidentialitet.

(121) Även om parterna vid upprepade tillfällen har betonat att de anser att uppgifter om intäkter är den enda tillförlitliga indikatorn inom detta område, pekar många konkurrenter på möjliga risker med att i allt för hög grad förlita sig enbart på intäkter. Även om siffror som grundar sig på intäkter från grundläggande Internetanslutning användes när så var möjligt, har de berörda företagen inga skyldigheter när det gäller rapporteringsstandarder eller ens att lämna uppgifter. Följaktligen var det nödvändigt att behandla siffrorna med försiktighet.

(122) Man kan knappast betrakta företag som har samtrafikavtal med upp till fyra av de största leverantörerna som universella leverantörer eftersom avsaknaden av samtrafikavtal med en av de fem största utgör en avsevärd lucka i deras förmåga att erbjuda Internetförbindelser. För att göra en känslighetsanalys gjordes dock uppskattningar av marknadsandelar för att se huruvida sådana aktörer som inte redan ingick i förteckningen över marknadsaktörer skulle ändra dessa siffror i någon nämnvärd omfattning om de tillfogades. På dessa grunder (som – bör det betonas – är mycket försiktiga) skulle de anmälande parterna fortfarande få en samlad marknadsandel på [35-45]* procent räknat i totala Internetintäkter.

c) **Slutsats om beräkningarna av marknadsandelar**

(123) Utifrån beräkningarna av marknadsandelar på grundval av både trafikflöden och intäkter skulle den sammanslagna enhetens marknadsandel uppgå till [37-51]* procent räknat i utbytt trafik ([35]) och på [30-65]* procent räknat i intäkter. Den största konkurrentens marknadsandel blir aldrig större än 15 procent. Oavsett vilken metod man använder visar kommissionens undersökning att den sammanslagna enheten skulle få en marknadsandel som är mer än tre gånger större än de närmaste konkurrenterna räknat i intäkter och fyra gånger större räknat i trafikflöden. Dessa resultat står sig även under det osannolika antagandet att de 12 minsta av elitföretagen tillsammans skulle vara dubbelt så stora som MCI WorldCom.

d) **Parternas svar**

(124) I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdar parterna att kommissionens uppskattningar av marknadsandelar var överdrivna och att uppskattningarnas lägre band inte aktualiserar några konkurrensproblem. Både kommissionens och tredje parts uppskattningar visar också att MCI WorldCom skulle ha förlorat en betydande marknadsandel sedan 1998. Dessutom ifrågasätter parterna användningen av intäkter och trafikflöden som mått i detta fall eftersom de menar att dessa metoder sannolikt leder till en överskattning av den sammanslagna enhetens marknadsandel.

(125) Enligt den information som kommissionen hade tillgång till då den utfärdade meddelandet om invändningar uppgick MCI WorldComs marknadsandel grundad på totala Internetintäkter till [40-50]* procent på en marknad bestående av 17 universella leverantörer ([36]). Detta skall jämföras med en marknadsandel på [35-45]* procent för WorldCom under 1998. Trots att de antaganden som kommissionen gjorde i det aktuella förfarandet är mer generösa för parterna än de som gjordes i beslutet om WorldCom/MCI 1998, kan det mot ovanstående bakgrund konstateras att MCI WorldComs marknadsandel grundad på totala Internetintäkter har ökat sedan 1998.

(126) Efter det att den utfärdat meddelandet om invändningar underrättade parterna emellertid kommissionen om att ytterligare 110 miljoner US-dollar skall läggas till MCI WorldComs intäkter för fasta anslutningar i Nordamerika. Därigenom skulle MCI WorldComs marknadsandel beräknad på grundval av intäkter från fasta anslutningar öka från [20-30]* procent (se skäl 120) till [25-35]* procent. Detta skulle ge den sammanslagna enheten en samlad marknadsandel på [35-45]* procent.

(127) Dessutom uppgick MCI WorldComs marknadsandel grundad på trafikflöden till [32-36]* procent jämfört med [30-40]* procent 1998. Marknadsandelen för 1998 grundar sig på färre (16) universella leverantörer.

(128) I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdar parterna att kommissionen hade gjort misstag i sina kalkylprogram och att den metod som kommissionen använde för att beräkna marknadsandelar på grundval av trafikflöden var behäftad med fel. Kommissionen lade för var och en av de tredje parter som nämns i skäl 113 ovan fram alla de beräkningar som gjorts på grundval av de upplysningar som de lämnat, och uppmanade dem att ange huruvida deras uppgifter återgetts korrekt och om de ansåg att den metod som kommissionen använde var bra. Samtliga noterade några skrivfel, men förklarade att uppgifterna återspeglade deras mätningar på ett riktigt sätt och att de godtog kommissionens metod. Då den gjorde om beräkningarna för att avhjälpa alla skrivfel den uppmärksammats på av de anmälande parterna och av tredje part fann kommissionen minimala variationer (mindre än en halv procentenhet) i de uppskattade marknadsandelarna.

([35]) Denna marknadsandel skulle uppgå till cirka [30-40]* procent om man gör antaganden som är mycket fördelaktiga för parterna.

([36]) För 1998 uppskattas den sammangående enhetens samlade marknadsandel till [45-55]* procent ([35-45]* procent för WorldCom och [5-15]* procent för MCI). MCI:s Internetverksamhet såldes senare till Cable & Wireless.

Koncentrationens effekter på konkurrensen

a) **Beskrivning av den nuvarande marknaden**

(129) Det finns indikationer på att MCI WorldCom idag har en mycket stark ställning på marknaden, vilket dock inte nödvändigtvis behöver innebära en dominerande ställning på marknaden för universella förbindelser. Det står dock klart att MCI WorldCom är nära att uppnå en sådan ställning. Redan 1997 hade MCI WorldComs Internetverksamhet UUNet en betydande marknadsandel jämfört med dess konkurrenter. Detta framgick av dess beslut i början av 1997 att ensidigt försöka (ett försök som i slutändan misslyckades) upphäva samtrafikavtalen med flera befintliga parter.

(130) Sedan sammanslagningen mellan MCI och WorldCom har MCI WorldCom lyckats behålla sin ledande ställning, och anses av många konkurrenter ha en näst intill dominerande ställning. Detta bekräftas av det faktum att MCI WorldCom lyckas ta ut betydligt högre priser (20-100 procent) än någon av dess konkurrenter inbegripet Sprint och samtidigt upprätthålla sin ledande ställning […]* ([37]) […]* ([38]) […]* ([39]). I detta ärende kan dock frågan om MCI WorldComs dominans på egen hand lämnas obesvarad eftersom undersökningen har visat att sammanslagningen skulle skapa en dominerande ställning.

(131) Parterna bestrider att deras pris skulle skilja sig från konkurrenternas framför allt genom att förklara att AT & T tar ut liknande priser som MCI WorldCom. En betydande prisskillnad kan dock konstateras bara genom att jämförelsen utvidgas till andra marknadsaktörer än AT & T.

(132) Den information som de sammangående parterna lämnat visar också att [40-80]* procent av de båda parternas trafik är intern (dvs. trafik som inte utbyts med samtrafikparter). Inga andra konkurrenter har en intern trafik som överstiger 30-35 procent av deras totala trafik. Dessutom utbyter till och med de sammangående parternas största konkurrenter mer än 15 procent av sin trafik med den sammanslagna enheten. Detta visar att de sammangående parterna är mycket mer oberoende än sina konkurrenter och att konkurrenternas beroende av de sammangående parterna redan idag är stort. Det visar också att sammanslagningen undanröjer en av MCI WorldComs starkaste konkurrenter. Siffrorna understryker vidare betydelsen av att ha en kundbas.

([37]) […]*.
([38]) […]*.
([39]) […]*.

(133) Detta bekräftas också av de siffror som parterna lämnat i fråga om den andel av deras kunder som är anslutna till flera leverantörer (multihoming) […]*.

(134) MCI WorldComs och i mindre omfattning även Sprints styrka kan ställas mot Cable & Wireless utveckling. Detta nät var ett resultat av avyttringen av MCI:s Internetverksamhet 1998. Dess relativa andel intern trafik har minskat sedan avyttringen och dess marknadsställning försämrats. Det finns troligen flera anledningar till denna försämring, men marknaden anser bland annat att överföringen inte var fullständig och att dess utbud av tjänster har försämrats.

(135) Jämförelsen av andelen intern trafik bland de universella leverantörerna understryker också den redan befintliga obalansen i fråga om storlek och beroende mellan marknadsaktörerna. De andra näten får mycket mindre av sin förbindelse från sina kunder och är därför mycket mer beroende av sina samtrafikavtal (framför allt med MCI WorldCom och Sprint) för att kunna erbjuda universella förbindelser än vad MCI WorldCom och Sprint är.

(136) De parter som svarat på kommissionens undersökning anser allmänt att den sammanslagna enhetens stora nät och dess tillgång till störst andel värdar och kunder såväl som till Internetplatser är viktig för deras egna resultat eftersom deras kunder skulle kräva tillgång till den sammanslagna enhetens nät. Med tanke på att den sammanslagna enheten skulle ha det största antalet kunder kan den också erbjuda bäst förbindelse till Internet […]* ([40]) […]* ([41]).

(137) Det har hävdats att det inte är viktigt att ha egna nät och att det finns ett överskott av kapacitet att hyra ut. Detta strider dock för det första mot MCI WorldComs egna prognoser ([42]). […]* ([43]). Kommissionens undersökningar visar också att även om transitkostnaderna har minskat avsevärt, särskilt i Europa, under senare år, så har de inte alltid minskat lika mycket som kostnaderna för att hyra infrastruktur. Internetförbindelser inbegriper sålunda en premie. Denna premie är större för de stora etablerade näten med ett stort antal överföringsvägar. För att slippa kostnaden för att hyra kapacitet eller köpa transit har större europeiska Internetleverantörer nu lagt sina egna kablar till Förenta staterna i syfte att minska sina transitkostnader. De köper dock fortfarande transit från de universella leverantörerna i Förenta staterna.

([40]) […]*.
([41]) […]*.
([42]) John Sidgmore vid Spring Internet World 2000, "UUNets ordförande uppger att branschen är bekymrad över kapaciteten", Reuters, 4.4.2000.
([43]) […]*.

(138) Parterna menar också att ett stort nät inte utgör någon kvalitetsgaranti. Detta strider mot resultatet av kommissionens undersökning såväl som mot information som parterna lämnat till kommissionen. […]* ([44]). Såsom anges ovan har betydelsen av privata samtrafikavtal påvisats av de stora företagskundernas krav på privata samtrafikpunkter ([45]) eftersom detta ökar samtrafikens tillförlitlighet. Med tanke på att bara de största universella leverantörerna har privata samtrafikavtal med varandra påverkar nätets storlek och struktur tillförlitligheten. […]* ([46]). Kommissionens undersökning har också visat att kvaliteten på den tjänst som UUNet erbjuder genom sitt servicenivåavtal (SLA) redan idag garanterar en mycket lägre latens än sina konkurrenter. Utöver sin kundbas skulle den sammanslagna enheten sålunda få ett av de största näten med räckvidd i minst […]* länder och tjänster som dess konkurrenter hittills inte har kunnat matcha.

b) **Konsekvenser av Internets utveckling sedan 1998**

(139) Internet har under de senaste åren haft en enastående tillväxt. Enligt parterna har den snabba tillväxten inneburit flera nya marknadsaktörer och ett ökat utbud som utövar ett konkurrenstryck på Internetleverantörerna. Dessutom skulle den ökade användningen av multihoming och distribuerade tjänster ha inneburit att trafik flyttat från de universella leverantörerna till mindre nät. Viktigare är att trafikflödena skulle ha gått över från att vara centrerade till Förenta staterna till att bli mer regionala, särskilt europeiska, på grund av ett ökat nätutbud och ett ökat lokalt innehåll utanför Förenta staterna.

(140) Såsom MCI WorldComs vice ordförande John Sidgmore medger är det dock sannolikt att operatörer som tillhandahåller förbindelser inte kommer att lyckas öka kapaciteten för att uppfylla den ökade efterfrågan. Med tanke på att fler människor är anslutna till Internet med snabbare datorer och lokala höghastighetsanslutningar skickar de också mer data till stamnäten. En ökad användning av till exempel multimedietillämpningar ökar också trafiken. ”UUNet ser att efterfrågan ökar med åtta till tio gånger så vi måste öka kapaciteten med 800 till 1 000 procent bara för att hantera den nuvarande användningen.” Han medgav att han var oroad över att inte ha tillräckligt med nätutrymme för att hantera den ökade efterfrågan ([47]).

(141) Tvärtemot vad parterna hävdar har den snabba ökningen av Internettrafiken emellertid inte hindrat de sammangående parterna från att upprätthålla betydande marknadsandelar på marknaden för universella förbindelser. I motsats till vad de sammangående parterna uppger har detta framför allt inte lett till en minskad koncentration av universella leverantörer. Även om många nya Internetleverantörer och nätoperatörer har trätt in på marknaden har marknadsundersökningen visat att det fortfarande finns ett begränsat antal (universella) elitleverantörer. Detta beror på de stora hindren för att träda in på denna marknad. Universella förbindelser kan bara erhållas kostnadsfritt om det aktuella nätet har en tillräcklig kundbas och geografisk räckvidd. Eftersom de universella näten växer med Internet blir det allt svårare för tredje part att matcha de stora Internetleverantörerna och kunna ingå samtrafikavtal med dem.

(142) Huvuddelen av de nya Internetleverantörerna på marknaden är små lokala eller regionala aktörer som köper transit för universella förbindelser från elitleverantörerna. Dessutom har de universella leverantörer som har trätt in på marknaden (Cable & Wireless och AT & T) gjort det genom att förvärva befintliga nät (Cable & Wireless köpte MCI:s Internetverksamhet efter sammanslagningen mellan MCI och WorldCom, och AT & T köpte IBM:s verksamhet Global Network (IGN), men de har ändå inte lyckats ta några nämnvärda marknadsandelar från de sammangående parterna.

(143) Även om parterna har hävdat att marknaden har blivit mindre centrerad till Förenta staterna och att det europeiska innehållet har ökat kraftigt, har de själva konstaterat att de 50 viktigaste webbplatserna i världen är baserade i Förenta staterna. Detta stämmer också överens med kommissionens slutsats att det bland europeiska slutanvändare trots ett ökat europeiskt innehåll finns en stark efterfrågan på tillgång till amerikanska webbplatser. Även om trafiken från EU till Förenta staterna har minskat innebär detta att 50-80 procent av trafiken från EU fortfarande går till Förenta staterna. Av kommissionens undersökning framgår det också att europeiska Internetleverantörer – inbegripet de stora – tvärtemot vad parterna påstår fortfarande är beroende av transit från en eller flera universella leverantörer för att kunna erbjuda sina kunder sådana tjänster.

([44]) […]*.
([45]) Se skäl 23.
([46]) […]*.
([47]) John Sidgmore vid Spring Internet World 2000, ”UUNets ordförande uppger att branschen är bekymrad över kapaciteten”, Reuters, 4.4.2000.

(144) Kommissionens undersökning har också visat att det trots en ökad användning av multihoming och distribuerade tjänster inte har skett någon verklig förändring av de universella leverantörernas marknadsandelar. Detta beror på att alla nya aktörer och användare av sådan teknik oavsett om de är europeiska eller amerikanska måste köpa förbindelser från elitleverantörerna.

c) **Beskrivning av marknaden efter sammanslagningen**

(145) Sammanslagningen mellan MCI WorldCom och Sprint kommer att leda till att det skapas en universell leverantör som genom sin storlek i hög grad skulle kunna uppträda oberoende av sina konkurrenter och kunder. Med tanke på marknadens globala omfattning kommer detta att påverka konsumenter i Europa lika mycket som andra konsumenter.

(146) Sammanslagningen kommer att skapa en ”superleverantör” av globala Internetförbindelser. Denna leverantör kommer i sig att få en stark ställning tack vare dess både absoluta och relativa storlek jämfört med dess konkurrenter. Med tanke på den sammanslagna enhetens storlek kommer den att kunna kontrollera sina konkurrenters och kunders priser. Den kommer också att kunna kontrollera den tekniska utvecklingen. Den samlade enheten kommer att kunna uppträda på ett sådant sätt tack vare sin förmåga att styra marknaden bland annat genom hotet om en selektiv nedbrytning av konkurrenterna (se vidare i skälen 152-164) och genom dess betydande förmåga att avgöra den fortsatta tekniska utvecklingen för att möjliggöra avancerade Internettjänster (se vidare i skälen 147-151).

1. *Förmåga att kontrollera den tekniska utvecklingen*

(147) Den sammanslagna enhetens nät skulle kunna tillhandahålla tjänster av en kvalitet som konkurrenterna kanske måste få den sammanslagna enhetens godkännande för att kunna reproducera. Detta kommer att bli allt viktigare för viktiga nya Internettjänster. För att skicka rösttelefoni genom IP eller rörliga bilder genom Internet måste den data som förs över komprimeras innan den kan skickas via ett sådant nät ([48]).

(148) Genom tekniken att koppla paket ([49]) skickar man data via den effektivaste tillgängliga förbindelsen (inte nödvändigtvis längs samma förbindelse). För att få en god kvalitet på tjänsterna är det viktigt att all data åter sätts samman i rätt ordning och vid önskvärd tidpunkt. Om det inte finns något överenskommet sätt att prioritera viss data då den passerar via Internet finns det en inneboende risk att bilden eller ljudet skickas till användarens dator först när alla paket har anlänt (vilket medför förseningar) eller att de kanske skickas i en ofullständig form.

(149) För att kunna erbjuda avancerade Internettjänster såsom rösttelefoni via IP, videokonferenser och banktjänster på Internet av god kvalitet måste förbindelsen vara tillförlitlig. För att säkra kvaliteten måste Internetleverantörerna komma överens om en standard (ett protokoll) som garanterar dessa tjänsters kvalitet då de passerar genom olika nät. För närvarande finns inga överenskomna protokoll för sådana tjänster. Den sammanslagna enheten skulle därför befinna sig i en idealisk position för att utveckla standarder för sådana tjänster som skulle erbjudas endera bara på deras nät eller med en mycket högre kvalitet på deras nät såvida inte konkurrenterna accepterar vissa villkor. På grund av den sammanslagna enhetens absoluta och relativa storlek skulle den kunna diktera villkoren för sådana framtida kvalitetsstandarder. Detta bekräftas också av parternas egna inlagor. […]* ([50]).

(150) Ett sammanslaget MCI WorldCom/Sprint skulle ha mer än [40-80]* procent av sin trafik inom sitt eget nät. Inget annat nät har mer än 32 procent intern trafik. Andra universella leverantörer skulle utbyta cirka 20 procent av sin lokala trafik med den sammanslagna enheten, medan den trafik som de utbyter med andra universella leverantörer skulle uppgå till mindre än [0-5]* procent av den samlade enhetens totala trafik.

(151) De nya nyckeltjänster som genererar trafik på Internet såsom rösttelefoni via IP, direktsändna videokonferenser och avancerade lösningar för e-handel finns bara tillgängliga då man kan nå en tillräcklig kvalitetsnivå på tjänsterna i hela de nät genom vilka dessa tjänster passerar. Detta gäller den kvalitet som kan uppnås genom att man bevarar all trafik på det egna nätet, det vill säga på ett nät från ursprung till destination. […]* ([51]). När trafiken korsar en samtrafikpunkt finns det dessutom en inneboende risk att ”paketen” förloras och att förseningar uppstår som äventyrar möjligheten att tillhandahålla dessa tjänster. Den sammanslagna enhetens stora andel intern trafik skulle öka dess incitament att försämra samtrafiken och minska incitamenten för den att stödja gemensamma kvalitetsstandarder i syfte att göra det egna nätet mer attraktivt.

([48]) Den analoga radiosignalen måste först konverteras till en digital signal för att skickas via Internet. Efter att den digitaliserats komprimeras den, varefter den skickas. Signalens kvalitet beror på antalet bitar som används för att koda den.

([49]) Paketkoppling (packet switching) är den metod som används för att flytta data inom Internet. Genom paketkoppling bryts all data ner i mindre paket. Varje paket bär ursprungs- och destinationsadress. Detta gör det möjligt för paket av data från många olika källor att blandas på samma linjer samt att sorteras och dirigeras till olika förbindelser längs vägen. På så sätt kan Internetleverantörer (och deras användare) använda samma linjer samtidigt.

([50]) […]*.

([51]) […]*.

2. *Förmåga att höja priserna*

(152) Med tanke på dess samlade storlek och den betydande interna trafiken skulle den sammanslagna enheten också kunna öka det relativa priset på sina kundanslutningar. Parterna skulle inte vara begränsade av sina konkurrenter eftersom dessa skulle hotas av en selektiv nedbrytning. Den samlade enheten skulle befinna sig i en unik position att kontrollera kvaliteten på sina egna såväl som på sina konkurrenters och kunders anslutningar. Med tanke på detta skulle den sammanslagna enheten jämfört med övriga universella leverantörer bara vara beroende av sina konkurrenter för förbindelser i en begränsad omfattning.

3. *Förmåga att styra marknaden*

(153) Det kan hävdas att eftersom ”alla behöver globala förbindelser” och även den sammanslagna enheten skulle vara beroende av sina konkurrenter för att uppnå detta, så kommer denna inte att kunna uppträda på ett konkurrensbegränsande sätt. Tack vare sammanslagningen kommer den sammanslagna enheten dock att befinna sig i en position där den kan styra marknaden bara genom hotet att selektivt bryta ner sina konkurrenter. Detta kommer att göra det möjligt för den att kontrollera både faktiska och potentiella konkurrenter såväl som kunder på denna marknad.

(154) Ett icke-dominerande nät skulle behöva sina konkurrenter och deras kunder i alltför hög grad för att riskera att försämra kvaliteten på den förbindelse det erbjuder. Ett försämrat gränssnitt för samtrafik mellan två jämstora konkurrenter skulle skada dem båda. Dessa båda nät skulle få se att kvaliteten på deras förbindelser försämras i den grad som deras förbindelser är beroende av det andra nätet. Som svar på en sådan försämring är det sannolikt att båda nätens kunder skulle komma att byta till andra leverantörer. Då de två näten är olika stora är det större nätet inte lika beroende av det mindre nätet för förbindelser som det mindre är av det större. En försämring skulle då få större effekter på det mindre nätet än på det större nätet eftersom det mindre är mer beroende av det dominerande nätet för globala förbindelser än vad det dominerande nätet är av det mindre.

(155) Såvida försämringen inte är så liten att det större nätets kunder inte märker den eller om den vägs upp av särskilda fördelar hos detta nät (såsom dess absoluta storlek och den omfattning i vilken det erbjuder förbindelser från sina kunder), så skulle det större nätet dock ändå se att den förbindelse det erbjuder blir mindre konkurrenskraftigt än den förbindelse som erbjuds av andra nät vars förbindelse inte försämrats. Före sammanslagningen är det osäkert huruvida MCI WorldCom eller Sprint har så pass stora nät jämfört med sina konkurrenter att de befinner sig i en position där det lönar sig att försämra samtrafikförbindelserna med sina konkurrenter. Sammanslagningen mellan MCI WorldComs och Sprints Internetverksamheter kommer dock att skapa en situation där den sammanslagna enheten har ett nät av en sådan absolut ([30-55]* procent av Internet och [40-80]* procent intern trafik) och relativ ([flera]* gånger större än den största konkurrenten) storlek att den kan uppträda oberoende av sina tidigare samtrafikparter genom att selektivt försämra kvaliteten på de sistnämndas förbindelse. Blotta hotet om en sådan försämring skulle göra det möjligt för den sammanslagna enheten att kontrollera både den tekniska utvecklingen på marknaden och konkurrenternas priser.

(156) Om den sammanslagna enheten beslutar sig för att minska kapaciteten vid privata samtrafikpunkter (som är den viktigaste punkten för samtrafik mellan de universella leverantörerna), eller snarare att inte öka denna kapacitet med den ökande efterfrågan, så skulle försämringen inte bli omedelbar för övriga universella leverantörer eller för den sammanslagna enhetens kunder. Försämringen skulle dock få omedelbara effekter för den konkurrent som är föremål för försämringen och dess kunder. Enligt tredje parter, konkurrenter och kunder såväl som parternas interna handlingar kräver kunderna en hög kvalitetsnivå. Reaktionen hos de försämrade nätens kunder skulle sålunda bli att försöka finna ett alternativ till den försämrade förbindelse som erbjuds av det försämrade nätet, antingen genom multihoming eller genom att byta nät.

(157) För det första visar kommissionens undersökning att multihoming används som reserv och för överskottskapacitet i syfte att säkra globala förbindelser. Kommissionens undersökning visar också att direkt tillgång till kunderna förbättrar tjänsternas kvalitet (dvs. mindre latens och risk att ”paket” förloras). Den sammanslagna enhetens kunder skulle sålunda inte ha några ekonomiska incitament att flytta huvuddelen av sin trafik till det försämrade nätet när de kan fortsätta att vara kunder till den sammanslagna enheten, som erbjuder dem direkt förbindelse och direkt tillgång till en stor kundbas. Samma argument är giltigt för kunderna till den universella leverantör vars förbindelse försämrats. Då de jämför kvaliteten på de tjänster som erbjuds av den sammanslagna enheten respektive av dess konkurrenter kommer även dessa kunder att finna det fördelaktigare att flytta huvuddelen av sin trafik från det försämrade nätet till den sammanslagna enheten. Blotta hotet från (möjligheten för) den sammanslagna enheten att även försämra andra konkurrenters nät skulle innebära att kunder till det försämrade nätet sannolikt skulle välja den sammanslagna enheten framför andra konkurrenter eftersom denna kommer att ha det överlägset största nätet och kan garantera direkt tillgång till det största antalet kunder. Även med en omfattande multihoming skulle försämringen ändå leda till att trafik flyttas till det dominerande nätet och öka dess fördelar jämfört med övriga universella leverantörer genom det antal kunder som betjänas. Slutresultatet skulle sannolikt bli att den tidigare universella leverantören blir en kund till den sammanslagna enheten eftersom den inte längre skulle uppfylla kraven för samtrafikavtal.

(158) Att inleda en omfattande samtrafik och transitpolicy skulle för det andra innebära en ytterligare börda för konkurrenten eftersom den då måste sluta nya avtal. Detta skulle bli både tidsödande och dyrt. Ännu viktigare är att förbindelsens kvalitet skulle försämras ytterligare eftersom trafiken inte längre skulle gå direkt till den sammanslagna enhetens kund utan behöva passera genom andra nät. Tvärtemot vad parterna hävdar påverkar nödvändigheten att passera flera nät (hopp) kvaliteten på tjänsterna och orsakar förseningar (latensen ökar med antalet hopp). […]* ([52]) […]* Trots detta uttalande från Sprint bestrider parterna i sitt svar detta samband mellan antalet hopp och kvaliteten på den tjänst som erbjuds. Tredje part lämnade dock bevis för motsatsen till parternas argument vid det muntliga förhöret. Detta skulle i sin tur leda till att det försämrade nätets kunder finner det större nätet attraktivare. Det försämrade nätet skulle få det svårare att återskapa förtroendet hos de kunder det förlorat.

(159) Dessutom skulle den sammanslagna enheten kunna försämra den förbindelse den erbjuder sina konkurrenter (andra universella leverantörer) såvida de inte accepterar avgifter (endera avgiftsbelagd samtrafik eller transit) Den konkurrent som berörs skulle sedan behöva föra över de nya avgifterna på sina kunder och dessa i sin tur på sina kunder. Med tanke på den ökade anslutningskostnaden skulle den berörda konkurrentens kunder reagera genom att byta leverantör eller flytta huvuddelen av sin trafik till en annan universell leverantör för att hålla nere sina kostnader. På grund av den sammanslagna enhetens storlek (och dess kundbas) skulle denna vara det bästa och naturliga valet för dessa kunder.

(160) Den berörda konkurrentens alternativ skulle i den sistnämnda situationen vara lika begränsade som om den hade drabbats av en försämring till följd av en minskad kapacitet. Såsom påvisats ovan skulle den sammanslagna enheten genom att selektivt försämra en konkurrents förbindelse med tanke på dess redan stora direkta tillgång till en kundbas som är mycket större än någon av dess konkurrenters bli det naturliga valet för den berörda konkurrentens kunder. Eftersom kunderna kräver globala förbindelser och kvalitetstjänster skulle nya kunder reagera på samma sätt. De skulle av samma skäl också välja den sammanslagna enheten före övriga konkurrenter.

(161) Den berörda universella leverantörens enda vedergällningsmöjlighet skulle vara att övertala kunder till den sammanslagna enheten med en enda anslutning (singlehomed) att byta till sitt nät, mest sannolikt genom att erbjuda multihoming, eller att inleda en omfattande samtrafik och transitpolicy för att säkra att dess befintliga kunder stannar kvar. Det är annars sannolikt att dessa kunder (grossistkunder eller stora företagskunder) skulle besluta sig för att flytta sin trafik till den sammanslagna enheten eller åtminstone skaffa sig anslutningar även till denna (multihoming).

(162) Även om en strategi som syftar till att försämra förbindelsen skulle försämra tjänsternas kvalitet för både den sammanslagna enheten och den berörda konkurrenten, skulle den sistnämnda drabbas hårdare eftersom dennes kunder skulle förlora förbindelsen till en större del av Internet än den sammanslagna enhetens kunder. Rent proportionellt skulle den del av trafiken som påverkas av en sådan strategi bli större för det mindre nätet. (Den sammanslagna enhetens trafik skulle till [40-80]* procent vara intern, medan motsvarande siffra för konkurrenterna är högst 32 procent. De mindre näten är sålunda proportionellt sett mer beroende av den sammanslagna enheten än vad denna är beroende av de mindre näten.)

(163) Om kunder till det försämrade nätet beslutade sig för att stanna kvar skulle dessa dessutom få större incitament att skaffa sig fler anslutningar (multihoming) än vad kunder till den sammanslagna enheten har eftersom det försämrade nätet inte skulle kunna erbjuda globala förbindelser av samma kvalitet. Redan med tanke på att det försämrade nätet är mindre skulle kunden ha incitament att även ansluta sig (multihoming) till ett större nät (dvs. den sammanslagna enheten) eftersom detta nät kan garantera goda direkta anslutningar till det största antalet kunder. Försämringens effekter skulle sålunda accentueras på grund av att den sammanslagna enhetens kunder skulle ha mycket större möjligheter att ersätta tjänster/innehåll utanför det egna nätet med tjänster/innehåll på det egna än det andra nätets kunder. Även här skulle resultatet bli att den sammanslagna enheten skulle vinna kunder och trafik medan konkurrenten med det försämrade nätet skulle förlora båda delarna.

(164) Om man gör antagandet att det sammanslagna företagets och det försämrade nätets kunder med samma sannolikhet skulle reagera på försämringen genom att skaffa sig fler anslutningar (multihoming), är det ändå mycket troligt att försämringen fortfarande skulle ligga i det sammanslagna företagets intresse och att detta skulle kunna uppnå målet att konsolidera sin dominerande ställning. Även med en omfattande multihoming skulle försämringen leda till att trafik flyttas från andra universella leverantörer till den sammanslagna enhetens nät och därmed öka dess fördelar gentemot övriga konkurrenter genom det antal kunder som är direktanslutna till dess nät. Detta skulle förstärka den sammanslagna enhetens marknadsinflytande och öka dess intäkter. Det kan därför konstateras att multihoming inte är ett hinder för en strategi som syftar till att försämra konkurrenternas förbindelser.

([52]) […]*.

4. *Potentiell konkurrens*

(165) Parterna har i sina inlagor till Federal Communications Commission ([53]) hävdat att sammanslagningen inte kommer att påverka den starka konkurrensen mellan Internetleverantörer med stamnät eftersom hindren för expansion och inträde på marknaden är försumbara och står utom de sammangående parternas kontroll. Även om ett antal nya aktörer har börjat erbjuda Internetförbindelser och kapaciteten har ökat kraftigt finns dock ännu inte några nya aktörer av betydelse på marknaden för universella förbindelser. Alla förändringar i ”elitspelarnas” identitet (såsom Qwests, Level 3:s, Global Crossings och AT & T:s inträde) har berott på ändrade ägarförhållanden i befintliga nät och inte på att några nya nät har konstruerats. Dessa ägarbyten ändrar därför inte graden av koncentration på marknaden.

(166) Med tanke på nödvändigheten att matcha de samlade nätens storlek för att bli tänkbara som samtrafikpart måste potentiella nya aktörer vara säkra på att kunna kapa åt sig en mycket stor del av Internettrafikens framtida ökning om de vill nå dessa trösklar. För att få kunder måste de inledningsvis alltid förlita sig till den sammanslagna enheten. Även om en ny aktör skulle få en betydande kundbas skulle det räcka för den sammanslagna enheten att inleda samma beteende gentemot en potentiell konkurrent som mot en faktisk. Den skulle då kunna hindra den potentiella konkurrenten att uppnå status som samtrafikpart genom att hota med nedbrytning eller kunna hindra potentiella kunder att få status som universell leverantör genom att fastställa tillräckligt höga transitpriser för att hindra den att uppnå tillräckligt stora marknadsandelar. Detta beror på de mindre nätens (universella leverantörer och andra) beroende av den sammanslagna enheten för globala förbindelser.

(167) Även om potentiella konkurrenter skulle förena sina krafter skulle de inte befinna sig i en bättre position än någon annan konkurrent eller kund eftersom de är beroende av den förbindelse som befintliga universella leverantörer erbjuder för att se till att deras kunder inte byter till en annan Internetleverantör som erbjuder förbindelser. Potentiella konkurrenter skulle ha detta problem oavsett om de kommer från Europa eller andra delar av världen. Dessutom skulle en potentiell ny aktör konkurrera med befintliga universella leverantörer, som sannolikt är lika aktiva i sitt arbete att locka nya kunder och på så sätt behålla sin ställning som universell leverantör. Potentiella konkurrenter skulle sålunda möta konkurrens från två håll. För det första från befintliga universella leverantörer som konkurrerar med den sammanslagna enheten och måste behålla sin kundbas för att se till att deras status som samtrafikpart till den sammanslagna enheten inte urholkas. För det andra från den sammanslagna enheten själv, som inte har några skäl att låta den potentiella konkurrenten undergräva dess dominerande ställning.

([53]) Sprint och MCI WorldComs inlaga till FCC, Reply to Comments and Petitions to Deny Application for Consent to Transfer Control, 20.3.2000, s. 89 ff.

5. *Kundernas reaktion*

(168) Med tanke på betydelsen av att vara ansluten till de samlade näten kommer den sammanslagna enhetens egna kunder inte heller att kunna vidta några motåtgärder mot en prishöjning eller försämrad förbindelse. Såsom anges i skäl 130 godtar MCI WorldComs kunder redan idag priser som ligger 20 procent över dem som dess konkurrenter tar ut. Företaget kan göra detta eftersom det har en stor direkt och indirekt kundbas och erbjuder sina kunder en tjänstegaranti (latensgaranti).

(169) Såsom en europeisk Internetleverantör säger skulle det ”bli oundvikligt” för denna att byta från sin nuvarande universella leverantör och köpa transit från den nya sammanslagna enheten eller åtminstone att även ansluta sig till denna (multihoming). Detta skulle bli ett krav från de kunder som har en direkt förbindelse med en kund till den sammanslagna enheten – ett villkor för att de skall köpa tjänster av mindre Internetleverantörer. Om de inte redan köper huvuddelen av sina transittjänster från en av de sammangående parterna visar kommissionens undersökning sålunda att kunderna skulle skaffa sig en direkt förbindelse med den sammanslagna enheten med tanke på dess stora direkta och indirekta kundbas.

(170) Om den sammanslagna enheten beslutar sig för att höja priserna kan kunderna försöka att bemöta denna strategi genom att flytta till andra nät i syfte att uppväga den sammanslagna enhetens styrka. Såvida kunderna inte kan uppträda som en enhet (och det finns inga bevis för att kundbasen är tillräckligt koncentrerad för att möjliggöra detta) vill emellertid ingen kund riskera att byta leverantör med följden att den får en sämre tjänst utan att vara försäkrad om att ett tillräckligt antal av de övriga kunderna skulle göra samma sak. Risken för en försämrad förbindelse till den sammanslagna enheten skulle vara alltför stor. Dessutom skulle kunder som är anslutna till den sammanslagna enheten inte gärna byta till ett mindre nät eftersom de fortfarande indirekt skulle vara beroende av den förstnämnda för att få full förbindelse.

(171) Enligt parterna ökar utvecklingen av distribuerade tjänster (främst spegling och caching) förhandlingsstyrkan hos kunder såsom webbplats- och innehållsleverantörer gentemot operatörer som tillhandahåller förbindelser. Parterna hävdar att dessa med lätthet kan byta operatör eller flytta en del av trafiken till sina egna nät.

(172) Syftet med distribuerade tjänster är att accelerera leveranstiden till kunder genom att begränsa den trafikvolym som byts ut inom Internet. De eliminerar dock inte behovet för innehållsleverantörer att ha tillgång till så många slutanvändare som möjligt. Det är sålunda svårt att veta vilka effekter en ökad användning av sådana tjänster skulle ha på valet av förbindelseleverantör. Om kvalitet har betydelse skulle kunderna ha oförändrade incitament att välja det samlade nätet, som ger dem tillgång till en överlägsen del av Internet. Det framgår av kommissionens undersökning att innehållsleverantörer föredrar att arbeta med en enda Internetleverantör som kan erbjuda globala samlokaliserings- och värdtjänster inom olika datacentrer. Detta förenklar förvaltning, fakturering och kundavtal. Eftersom den sammanslagna enheten skulle ha den största kundbasen skulle även innehållsleverantörer som använder spegling och annan teknik ha samma behov som någon annan kund att få tillgång till dessa kunder. När man väl uppnått detta blir konkurrenssituationen densamma som vid multihoming.

(173) Sammanslagningen skulle sålunda skapa en ”snöbollseffekt” eftersom den sammanslagna enheten skulle befinna sig i en bättre position än någon av dess konkurrenter när det gäller att ta för sig av den framtida tillväxten genom nya kunder, dels på grund av att en direkt förbindelse med det största nätet är attraktivt för alla kunder, dels på grund av att konkurrenternas utbud av tjänster relativt sett är mindre attraktivt genom de hot om brutna förbindelser eller en försämrad samtrafik som dessa ständigt lever under. Sammanslagningen skulle därigenom ge den nya enheten möjlighet att öka sin marknadsandel ytterligare.

(174) En ökad användning av multihoming och tjänster för innehållsleverans ändrar inte detta faktum. Trots den ökade användningen av sådan teknik skulle alla befintliga och nya marknadsaktörer ha ett incitament att direkt eller indirekt ansluta sig till den sammanslagna enheten i syfte att säkra globala förbindelser. Eftersom den sammanslagna enhetens marknadsinflytande ökar till följd av dess stora kundbas och globala räckvidd kommer varken befintliga eller potentiella konkurrenter eller kunder att kunna vidta några motåtgärder.

Parternas svar

(175) Parterna hävdar i sitt svar på meddelandet om invändningar att kommissionen inte i tillräcklig grad beaktat andra faktorer än marknadsandelar då den konstaterade att den sammanslagna enheten skulle bli dominerande.

(176) Enligt parterna har kommissionen i själva verket inte beaktat a) den korta tid som krävs för att bygga ut ett stamnät för Internet och träda in på marknaden samt de icke återvinningsbara kostnader som är förknippade med att driva/bygga ut ett stamnät för Internet, b) att de universella leverantörernas kunder är sofistikerade företag som har tillgång till marknadsinformation och knappast accepterar någon försämring, c) att innovation spelar en grundläggande roll när det gäller att hålla takten med den ständigt ökande efterfrågan på tjänster av hög kvalitet, och d) att den relevanta marknaden kännetecknas av volatila marknadsandelar.

(177) Det bör understrykas att parternas svar strider mot alla inlagor från Sprint i samband med granskningen av sammanslagningen mellan WorldCom och MCI, där företaget hävdade att WorldComs och MCI:s samlade krafter skulle resultera i en enhet som kunde försämra sina konkurrenters (inbegripet Sprint) samtrafikförbindelser genom sin absoluta och relativa storlek.

Hinder för marknadsinträde

(178) Det har förklarats i skäl 166 att hindren för inträde på den relevanta marknad som identifierats är höga. Kommissionens undersökning visar att det är troligt att den ledande universella leverantören befinner sig i den bästa positionen för att ta för sig av den framtida tillväxten. MCI WorldCom har tack vare sitt omfattande nät, en stor kundbas och stora trafikflöden kunnat behålla sin ledande ställning trots den ökade marknadstillväxten under de senaste två åren. För att en ny aktör skall kunna utmana denna ställning måste den inte bara ha ett omfattande nät, utan även en betydande kundbas. Utan en stor kundbas och stora trafikflöden kan den nya aktören inte få samtrafik med de universella leverantörerna på lika villkor.

(179) I detta avseende hävdar parterna i sitt svar på meddelandet om invändningar att samtrafik mellan jämbördiga parter inte utgör ett hinder för marknadsinträde. Detta argument grundar sig dock på antagandet att Internet inte är hierarkiskt, vilket bestrids av Sprint och av kommissionens slutsatser i detta förfarande. De universella leverantörerna kan bara behålla sin ställning genom att se till att de fortsätter att ha samtrafikavtal med alla andra nät på elitnivå. De kommer annars att degraderas till ”en andra rangens leverantörer”. Såsom Sprint medger i en inlaga till kommissionen […]* ([54]).

([54]) […]*.

Kundernas reaktion

(180) Parterna hävdar sedan att en ”nedbrytningsstrategi” skulle motverka sitt eget syfte på Internet, där operatörer som tillhandahåller förbindelsetjänster konkurrerar genom att erbjuda förbindelser av hög kvalitet. En ”nedbrytningsstrategi” skulle vara lika skadlig för den sammanslagna enhetens kunder som för det försämrade nätets kunder, och den långa tid som skulle krävas för att helt genomföra en sådan strategi skulle innebära att den sammanslagna enheten förlorar marknadsandelar. Parterna hävdar att en sådan strategi skulle vara lätt att upptäcka.

(181) Parterna hävdar också att om den sammanslagna enheten skulle inleda en strategi som syftar till en selektiv nedbrytning så skulle detta påverka denna själv mer än dess konkurrenter eftersom kunderna skulle få ett starkt incitament att byta leverantör, men inte till den sammanslagna enheten utan till dess största rivaler eftersom det bara är de som erbjuder en tjänst som inte försämrats. Parterna hävdar att den sammanslagna enhetens totala kvalitet skulle bli sämre än någon av dess konkurrenters.

(182) Kommissionen kan inte instämma i denna analys. Såsom anges i skäl 164 skulle en strategi från den sammanslagna enheten som går ut på att minska takten i uppgraderingen av privata samtrafikpunkter inte nödvändigtvis påverka dess egna kunder i någon nämnvärd grad. Detta bevisas också i parternas egna inlagor till kommissionen ([55]). Dess stora kundbas skulle tillsammans med dess omfattande nät göra det möjligt för den sammanslagna enheten att bevara kvaliteten på sina tjänster eftersom kunderna inte nödvändigtvis måste lämna nätet, eftersom detta i högre grad skulle aktualisera latens-, tillförlitlighets- och allmänna prestandafrågor.

(183) Eftersom den sammanslagna enheten bara är marginellt beroende av sina mindre konkurrenter samtidigt som denna själv skulle vara en viktig källa till förbindelser för samtliga dessa, skulle den kvalitet som MCI WorldCom/Sprint erbjuder inte påverkas av en selektiv nedbrytningsstrategi i någon nämnvärd omfattning. Om den sammanslagna enheten skulle försämra förbindelsen för en av dess fyra största konkurrenter skulle detta bara påverka [0-10]* procent av dess totala trafik. Det skulle dock påverka mer än [10-20]* procent av den trafik som samtliga stora konkurrenter utbyter med den sammanslagna enheten (trafik utanför det egna nätet). Om man antar att detta skulle medföra att kvaliteten på samtrafiken mellan de båda parterna försämras med 50 procent skulle detta innebära att den kvalitet som MCI WorldCom erbjuder försämras med en procentenhet, medan den kvalitet som erbjuds av den mindre konkurrenten skulle försämras med sju procentenheter.

([55]) […]*.

(184) Dessutom skulle den sammanslagna enhetens interna trafik stå för cirka [40-80]* procent av den trafik som passerar dess stamnät. Detta innebär att dess kunder kan nå [40-80]* procent av Internet utan att använda samtrafikförbindelser. [40-80]* procent av tjänsterna skulle med andra ord vara immuna mot kvalitetsförsämringar. Det bör noteras att de anmälande parterna bestrider kommissionens sätt att mäta den interna trafiken. De anser att den interna trafiken bara bör inbegripa trafik som utbyts mellan den sammanslagna enhetens slutkunder och inte trafik mellan återförsäljare av Internetförbindelser som råkar vara kunder till MCI WorldCom/Sprint. Detta argument skulle dock inte hålla för en närmare granskning eftersom det som är viktigt är att den sammanslagna enhetens kunder skulle nå [40-80]* procent av Internet direkt utan att passera genom en samtrafikförbindelse. En försämring av en samtrafikförbindelse skulle inte påverka denna tillgång till [40-80]* procent av Internet.

(185) Internettrafikens snabba tillväxt skulle göra det möjligt för den sammanslagna enheten att genomföra sin nedbrytningsstrategi genom att koncentrera sig på att utveckla sitt eget nät och sina kunder snarare än på att uppgradera förbindelserna med dess konkurrenter. Detta är framför allt möjligt med tanke på MCI WorldCom/Sprints stora kundbas jämfört med dess konkurrenters. Om kunderna såsom parterna hävdar lätt skulle upptäcka detta skulle den sammanslagna enhetens och dess konkurrenters befintliga kunder såväl som nya kunder vara mer benägna att välja MCI WorldCom som sin huvudsakliga förbindelseleverantör. Detta gäller sannolikt än mer för Internetleverantörer som har stora kunder och innehållsleverantörer, som måste upprätthålla förbindelser av god kvalitet till sina webbplatser och kunder. Välinformerade kunder reagerar sannolikt snabbare på en försämring än andra kunder. De skulle också befinna sig i en bättre position än de mindre informerade kunderna att inse fördelarna med att vara direktanslutna till den sammanslagna enhetens stora kundbas.

(186) Parterna hävdar i sitt svar att multihoming kan användas för att undvika en försämring. Enligt parterna kan en kund lätt kompensera en försämring genom att använda en direkt förbindelse som kringgår den försämrade samtrafikförbindelsen.

(187) Såsom anges i skäl 36 hindrar dock multihoming inte nödvändigtvis att trafiken förmedlas över ett nät med en skadad anslutning. Den utgående trafikens väg kan i viss mån påverkas så att man undviker att den förmedlas till ett skadat nät. I detta fall kan man dock inte kontrollera returtrafiken i någon större omfattning. En kund skulle i denna situation sannolikt välja det säkraste alternativet och kringgå den försämrade samtrafikförbindelsen

genom att ansluta sig direkt till den sammanslagna enheten snarare än till en mindre förbindelseleverantör eftersom detta skulle ge direkt förbindelse till den förstnämndas kundbas. Om kunden också skulle besluta sig för att även ansluta sig till en annan förbindelseleverantör (multihoming) skulle denna förbindelse sannolikt vara underordnad dess avtal med den sammanslagna enheten och användas som reserv för denna.

(188) Parterna hävdar att möjligheten att höja priserna för transit utöver att försämra förbindelsen bara skulle påskynda kundflykten från den sammanslagna enheten till andra universella leverantörer, som skulle erbjuda en bättre kvalitet till ett lägre pris.

(189) I sitt argument antar parterna att den sammanslagna enheten skulle tillämpa en sådan strategi urskillningslöst. Parterna skulle dock kunna rikta försämringen och/eller prisökningarna till potentiella konkurrenter som vill träda in på marknaden. Såsom framgår av kommissionens undersökning skulle en potentiell konkurrent inte kunna förbli konkurrenskraftig (och erbjuda universella förbindelser) utan att få förbindelse från den sammanslagna enhetens kunder. Om den potentiella konkurrenten inte köper transit från den sammanslagna enheten måste den inleda samtrafik med denna eller bli en kund. Det är dock inte självklart att den sammanslagna enheten skulle erbjuda en samtrafikförbindelse. Alternativt kan de befintliga kunderna tyglas med ett hot om antingen försämringar eller högre priser. Med tanke på potentiella konkurrenters och kunders beroende av den sammanslagna enheten skulle denna strategi i praktiken kunna tillämpas på utvalda företag utan någon risk för den sammanslagna enhetens egen marknadsställning. Med andra ord är det extremt osannolikt att den sammanslagna enheten skulle höja sina priser eller försämra sina förbindelser generellt för att tygla marknaden.

(190) En stor kundbas och ett stort nät innebär sammantaget också att en förbindelseleverantör kan upprätthålla en högre kvalitetsnivå än en mindre nätoperatör, där kunderna måste lämna nätet med följden att deras exponering för latens-, tillförlitlighets- och allmänna prestandafrågor ökar.

Effekter av innovation

(191) Parterna hävdar också i sitt svar på meddelandet om invändningar att både kunder och slutanvändare har möjlighet att kringgå försämrade samtrafikpunkter genom ny teknik såsom caching och annan ny lagringsteknik.

(192) Kommissionen delar inte denna syn eftersom detta bara stämmer delvis. Det är sant att sådan teknik används allt mer för att bekämpa överbelastning och latens. Den kan dock inte användas för alla typer av innehåll. Dessutom måste trafiken fortfarande passera de universella leverantörernas nät för att säkra full förbindelse. Vissa av dessa tekniker används också av de universella leverantörerna för att minska trafikträngseln och flytta innehållet närmare sina kunder.

(193) Parterna bestrider att den sammanslagna enheten skulle kunna kontrollera den tekniska utvecklingen. Enligt dem kan ingen enskild Internetleverantör införa Internetstandarder på nätnivå.

(194) Med tanke på att innovation kommer att bli allt viktigare för Internets framtida utveckling skulle en dominerande aktör med en stor kundbas befinna sig i den bästa positionen för att ange takten för sådana innovationer. Den teknik som den dominerande operatören använder för en viss tjänst skulle i praktiken bli standard eftersom alla kunder till detta dominerande företag skulle ha antagit den teknik som den ledande operatören valt.

Volatila marknadsandelar

(195) Parterna hävdar också att marknadsandelarna skulle vara volatila. Såsom beskrivs i avsnittet om beräkning av marknadsandelar har dock MCI WorldComs marknadsandel varit anmärkningsvärt stabil i de olika beräkningarna. För övriga marknadsaktörer kan man notera en ökad marknadsandel för AT & T och en minskning för alla andra konkurrenter.

Slutsats

(196) Av detta följer att den anmälda koncentrationen, om den inte ändras, skulle resultera i en enhet av en sådan absolut (mer än [35-45]* procent av marknaden) och relativ ([flera]* gånger större än den största konkurrenten) storlek att den kan uppträda oberoende av konkurrenter och kunder. Exempelvis skulle den kunna öka priserna för kunderna eller påtvinga branschen sina egna standarder. Dess förmåga att när som helst försämra kvaliteten på rivalernas tjänster genom en selektiv nedbrytning skulle göra det möjligt för den kombinerade enheten att styra marknaden. Man kan därför konstatera att den anmälda transaktionen kommer att antingen skapa eller förstärka en dominerande ställning på marknaden för tillhandahållande av universella Internetförbindelser.

GLOBALA TELETJÄNSTER

Beskrivning av den nuvarande marknaden

a) **Beskrivning av konkurrensen**

(197) Globala teletjänster tillhandahålls i skräddarsydd form till multinationella företag. På grund av dessa tjänsters mycket tekniska karaktär grundar sig marknaden normalt på att kunderna organiserar anbudsförfaranden där leverantörer av globala teletjänster uppmanas att lämna anbud.

(198) För att vara en trovärdig anbudsgivare måste en kandidat uppfylla höga kvalitetskrav (t.ex. bevisa att dess nät har en global täckning, att det är tillförlitligt, att det stöds av en tillräcklig kundtjänstpersonal och teknisk personal i syfte att kunna korrigera eventuella brister i den tjänst som tillhandahålls m.m.). Det framgår att märkes- och kvalitetsuppfattning också utgör en väsentlig del av konkurrensen. Att en leverantör redan har ett stort antal kunder inom globala teletjänster och vissa nyckelkonton tycks också vara en avgörande faktor för kunderna när de avgör huruvida den är en trovärdig anbudsgivare. Kunderna bekräftar att priset bara är relevant i det andra steget av anbudsförfarandet, när en adekvat kvalitetsnivå har säkerställts.

(199) Marknadsundersökningen visar att är det kostsamt samt tids- och resurskrävande att delta i sådana anbudsförfaranden. Tidigare erfarenheter av anbudsförfaranden utgör en stor tillgång om man skall lämna konkurrenskraftiga anbud eftersom detta ger en god kännedom om aktuella marknadspriser och om rivalernas beteende. En sådan kännedom gör det möjligt för en marknadsaktör att säkerställa att det pris som erbjuds i det första steget befinner sig inom ett band som den potentiella kunden godtar och sedan att finjustera priset i förhandlingarna under det andra steget.

b) **Hinder för marknadsinträde**

(200) Enligt de anmälande parterna är hindren för inträde på marknaden för globala teletjänster små. Bevis från både de anmälande parterna och tredje parter tyder dock på att så inte är fallet. Kostnaden för att lämna anbud sträcker sig från några tusen upp till över en halv miljon US-dollar för vissa anbud. Det kan ta upp till ett år och krävas ett stort antal anställda för att fullborda ett anbud. Följaktligen leder deltagande på marknaden till höga icke återvinningsbara kostnader. Enligt tredje part kan en verkligt global operatör förväntas få in några hundra komplexa och många fler enkla förslagsinfordringar varje år. Med tanke på förslagens volym och frekvens samt på kostnaderna för att lämna anbud på varje förslag tycks kostnaderna för att träda in på marknaden för globala teletjänster vara stora. Även om den nya aktören är beredd att ta på sig de icke återvinningsbara kostnaderna för att lämna anbud måste denna dessutom sedan vara beredd att övervinna ytterligare svårigheter till följd av avsaknaden av en befintlig kundbas för att övertyga kunden om att aktören är en trovärdig utmanare på marknaden. Detta inbegriper kundtjänst- och försäljningspersonal inom organisationen som har erfarenheter att genomföra den begäran om förslag man lämnat anbud på.

(201) Enligt tredje part inbegriper marknadsinträde ett val mellan att bygga ett nät som grundar sig på hyrda linjer, vilket är ett snabbare men dyrare sätt, och att bygga ut ett eget nät, vilket gör det möjligt att hålla de framtida kostnaderna under kontroll men tar längre tid. Marknadsinträde är därför svårt på två sätt. Dels kommer nya aktörer, förutsatt att de når det andra steget i anbudsförfarandet, som väljer att träda in snabbt inte att kunna matcha befintliga aktörer med etablerade nät kostnadsmässigt om de förlitar sig till hyrda linjer, dels drar en utbyggnad av ett nytt nät ut marknadsinträdet i tiden. Det bör också noteras att Equant, en av marknadsaktörerna, nyligen aviserade att man nu har för avsikt att bygga ett eget nät i stället för att hyra fiberkablar. Kunderna har också förklarat att de föredrar leverantörer med egna nät eftersom dessa har en direkt kontroll över kablar och därför bättre kan kontrollera kvaliteten på sitt utbud.

(202) […]* Om det tar så lång tid för ett starkt företag som Sprint att bygga upp sin verksamhet utanför Förenta staterna om fusionen skulle misslyckas, så skulle motsvarande uppgift för nya aktörer utan Sprints amerikanska nät, varumärke och stora kundbas bli ännu större.

(203) […]*

(204) […]* ([56]).

([56]) […]*.

(205) Sammanfattningsvis visar föregående punkter att hindren för nya aktörer att träda in på marknaden tvärtemot vad de anmälande parterna hävdar i sina inlagor är stora. För att göra en betydande inbrytning måste aktörerna lämna anbud på ett stort antal kontrakt, vilket är mycket dyrt. För att kunna ro hem sådana kontrakt måste dessa företag ha ett nät på plats som tillgodoser de höga krav som kunderna ställer upp i sina förslagsinfordringar och på så sätt nå det andra steget i anbudsförfarandet, och detta nät måste i allmänhet vara omfattande för att uppfylla kundernas behov och för att kostnaderna för att tillhandahålla tjänster skall bli låga. Även om en ny aktör lyckas uppfylla dessa behov saknar den ändå de befintliga marknadsaktörernas erfarenheter av att lämna anbud. Dessa erfarenheter av att lämna anbud skulle göra det möjligt för den nya aktören att få fram information om konkurrenternas tidigare priser, sannolika kostnader och beteende, vilket är nödvändigt för att de verkligen skall kunna hävda sig.

c) **Marknadsaktörer**

(206) Före sammanslagningen fanns det på utbudssidan tre stora leverantörer med ett antal mindre konkurrenter. De tre stora leverantörerna var Concert Alliance (med BT, AT & T och deras gemensamma dotterföretag Concert), MCI WorldCom och alliansen Global One (med France Télécom, Deutsche Telekom, Sprint och deras gemensamma dotterföretag Global One). Dessa tre leverantörer hade en betydande kundbas. De kunde delta i flertalet anbudsförfaranden som lanserats av kunderna och tillhandahålla alla typer av globala teletjänster. De mindre aktörerna, inbegripet Cable & Wireless och Equant, kunde bara delta i ett fåtal anbudsförfaranden och vann sällan några större kontrakt. De kunde inte heller alltid tillhandahålla alla tjänster. En viktig konkurrensfördel som samtliga tre huvudaktörer åtnjöt var att de genom sitt omfattande deltagande i anbudsförfaranden (det förekommer några hundra varje år) kunde samla på sig information om kostnaderna för och prissättningen av flertalet efterfrågade globala teletjänster.

(207) I beslutet om BT/AT & T konstaterade kommissionen att det fanns ett begränsat antal faktiska och potentiella konkurrenter på marknaden för globala teletjänster. Dessa inbegrep BT/Concert, AT & T/AUCS/Unisource/WorldPartners, Global One, Equant, Cable & Wireless samt andra potentiella lokala och IT-baserade företag som potentiella konkurrenter på marknaden. Vad gäller efterfrågesidan konstaterade kommissionen i samma beslut att det fanns en slutförteckning över företag som kunder inom globala teletjänster uppgav att de alltid skulle överväga då de utfärdar en begäran om förslag (BT/Concert, AT & T/AUCS/Unisource/WorldPartners, Global One, Equant och Cable & Wireless) ([57]).

([57]) Efter beslutet om BT/AT & T har alliansen WorldPartners i praktiken försvunnit och Unisource har gått samman med AUCS i Infonet.

(208) Information som lämnats av kunder till tredje parter i fråga om deras anbudsförfaranden för inköp av globala teletjänster under tidigare år bekräftar att det i allmänhet var samma företag som lämnade anbud på dessa kontrakt, nämligen Equant, MCI WorldCom, BT, AT & T, C & W och Global One.

(209) I sin anmälan specificerar inte parterna vilka företag som befinner sig på eller står utanför marknaden. I stället jämför de kommissionens bedömning i beslutet om BT/AT & T med den bedömning som Federal Communications Commission (FCC) gjorde i samma transaktion ([58]). I FCC:s beslut ”identifierades ett antal andra företag som började framstå som betydande leverantörer av globala teletjänster”. Dessa inbegrep Bells regionala verksamhetsföretag (Regional Bell Operating Companies, RBOC), nya operatörer såsom Qwest, IXC och Level 3, Global Crossing/Frontier, GTS (som köpte Esprit Telecom 1999) samt Colt. Parternas analys i anmälan rör bara potentiell konkurrens, och de ifrågasätter inte förteckningen över faktiska konkurrenter i beslutet om BT/AT & T. I andra handlingar som lämnats till kommissionen identifierar parterna också andra nya aktörer såsom Deutsche Telekom, Infonet, Telecom Italia och Telefónica.

(210) Parternas påståenden att det finns ett stort antal potentiella konkurrenter som lätt kan träda in på marknaden motsägs av deras egna inlagor såväl som av kommissionens undersökning, som båda bekräftar den analys som gjordes i ärendet BT/AT & T.

(211) I en inlaga ([59]) i ärendet BT/AT & T som rörde liknande produkter som i detta ärende uppgav MCI WorldCom […]* ([60]) […]*.

(212) I dokument som lämnats till kommissionen under undersökningen ([61]) […]*.

(213) Då den godkände transaktionen mellan BT och AT & T använde kommissionen en så snäv marknadsdefinition som möjligt för att göra en så rigorös analys som möjligt av transaktionen. Trots att de anmälande parterna knappast lyckas ifrågasätta antalet konkurrenter på marknaden är det nödvändigt att fastställa huruvida marknadsaktörerna har ändrats under det senaste året samt att mäta effekterna av denna transaktion.

([58]) Formulär CO, s. 39.
([59]) Svar av den 23 november 1998 på kommissionens begäran om uppgifter.
([60]) Det vill säga BT/AT & T/Concert.
([61]) […]*.

(214) Såsom förutsågs i beslutet om BT/AT & T har Unisource upphört att existera i sin tidigare form och alliansen WorldPartners tycks nu hålla på att tyna bort. AUCS, det tidigare samriskföretaget mellan AT & T och Unisource, är nu en del av Infonet. Några multinationella företag har identifierat AUCS/Infonet som leverantör i vissa anbudsförfaranden. Dessutom identifierade ett annat företag AUCS/Infonet som en konkurrent i vissa anbudsförfaranden, men detta gäller framför allt små och medelstora företag i Europa, och AUCS/Infonet är inte en verkligt global aktör. Detta bekräftas också av de uppgifter om vinnare och förlorare i anbudsförfaranden som lämnats av företagen på marknaden, där Infonet sällan framstod som vinnare eller förlorare av de kontrakt som kommissionen fick information om.

(215) Kommissionen har också granskat ett antal andra möjliga nya marknadsaktörer som de anmälande parterna identifierar. Såsom anges ovan inbegriper dessa Bells regionala verksamhetsföretag (RBOC), nya operatörer såsom Qwest, Global Crossing/Frontier, IXC, Level 3, GTS (som köpte Esprit Telecom 1999) samt Colt. Kommissionen noterade dock i sitt meddelande om invändningar att inget av dessa företag med undantag för Qwest, som granskas i skäl 216, i någon nämnvärd omfattning förekom i de förteckningar över vinnare och förlorare i anbudsförfaranden som lämnats av de större leverantörerna eller i den bedömning som kunderna lämnat som svar på kommissionens frågor. Många av de ovannämnda företagen tycktes i själva verket vara okända för vissa kunder eftersom de antingen inte hade lämnat någon kommentar eller hade lämnat ett frågetecken i förteckningen över möjliga konkurrenter. Dessutom identifierades inget av ovannämnda företag med undantag för Qwest som en allvarlig konkurrent i den interna analys som lämnats av MCI WorldCom och Sprint. I den mån som de ansågs utgöra konkurrenter hade de ställts samman under kategorin ”övriga” i analysen. Slutligen har ordföranden och den verkställande direktören Berge Ayvazian i Yankee Group, ett stort konsultföretag på området telekommunikationer, beskrivit konkurrenterna som ”andra rangens” konkurrenter såsom Qwest och Level 2 ([62]).

(216) Såsom nämndes i skäl 215 är Qwest den mest övertygande potentiella aktören på marknaden för globala teletjänster bland de potentiella konkurrenter som de anmälande parterna identifierar. Enligt de uppgifter om vinnare och förlorare i anbudsförfaranden som lämnats av MCI WorldCom och en tredje part börjar Qwest betraktas som en konkurrent i vissa anbudsförfaranden. […]* ([63]) […]* Såsom parterna konstaterar i sin analys av potentiella konkurrenter på denna marknad har Qwest dessutom ett samriskföretag med KPN som har ”betydande tillgångar i form av fiberkabel på lång distans och expertis i Europa”. Av alla möjliga nya marknadsaktörer sedan beslutet om BT/AT & T tycks Qwest vara den mest trovärdiga.

(217) Oaktat ovannämnda bevis har kommissionen med tanke på de olika tolkningar som gjorts av antalet marknadsaktörer vidgat sin syn på vilka som är aktörer på marknaden och antagit att vissa marginella aktörer faktiskt är marknadsaktörer. Den bedömde sedan huruvida dessa kan utöva ett meningsfullt inflytande över de stora aktörerna på marknaden efter koncentrationen (MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance ([64])) eller om de båda stora aktörerna kommer att få en dominerande ställning efter sammanslagningen, antingen var för sig eller tillsammans.

(218) I inlagor som lämnats till kommissionen under förfarandet har både MCI WorldCom och Sprint lämnat information om sin bedömning av aktörerna på marknaden på grundval av en förteckning över deras tjänsteutbud på marknaden. Detta ledde till följande totalresultat:

Företag	Enligt MCI WorldCom		Enligt Sprint	
	Antal tjänster som erbjuds	Betyg – mellan 1 (bäst) och 5 (sämst)	Antal tjänster som erbjuds	Betyg – mellan 1 (bäst) och 5 (sämst)
MCI WorldCom	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Sprint	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Concert	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
AT & T	[…]*	[…]*	—	—
BT	[…]*	[…]*	—	—
Global One	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Cable & Wireless	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Equant	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Qwest/KPN	—	—	[…]*	[…]*
Infonet	—	—	[…]*	[…]*
SBC	—	—	[…]*	[…]*

([62]) http://www.yankeegroup.com/webfolder/yg21a.nsf/yankeetoday/A+View+From+the+Top.+Our+President+and+CEO,+Berge+Ayvazian+discusses+the+proposed+merger+of+MCI+WorldCom+and+Sprint.

([63]) […]*.

([64]) Det vill säga Concert självt, tillsammans med sina moderföretag AT & T och BT.

Företag	Enligt MCI WorldCom		Enligt Sprint	
	Antal tjänster som erbjuds	Betyg – mellan 1 (bäst) och 5 (sämst)	Antal tjänster som erbjuds	Betyg – mellan 1 (bäst) och 5 (sämst)
Deutsche Telekom	—	—	[...]*	[...]*
France Télécom	—	—	[...]*	[...]*

(219) Analysen ovan, som grundar sig på parternas syn på utbudet av tjänster, visar att både MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance kommer att erbjuda ett fullständigt utbud av tjänster efter sammanslagningen. Vissa andra aktörer erbjuder ett liknande utbud av tjänster, men de har inte ett lika bra sortiment av tjänster på marknaden enligt de anmälande parterna.

Koncentrationens effekter

(220) I ärendet BT/AT & T konstaterade kommissionen att marknadsandelarna (som uppgick till mellan 39 och 47 procent, se skälen 106-108 i beslutet om BT/AT & T) inte i sig visade att det skulle skapas en enda dominerande ställning. Detta berodde på att det fanns betydande konkurrenter till Concert Alliance såsom Sprint/Global One och MCI WorldCom samt i mindre grad Equant och Cable & Wireless. Dessa aktörer konstaterades tillsammans utöva ett konkurrenstryck på de anmälande parterna vid lämnande av anbud på ett kontrakt. De garanterade i själva verket kunderna att det fanns tillräckligt många anbudsgivare för att säkerställa konkurrensen. Detta berodde antingen på att de också uppmanades av kunden att lämna anbud eller på att parterna visste att de inte kunde pådyvla sofistikerade kunder sina villkor eftersom kunden i så fall skulle begära in förslag från andra möjliga leverantörer.

(221) Vid tidpunkten för den anmälda koncentrationen hade alliansen Global One förlorat två av sina medlemmar med dubbla effekter på konkurrensen. Genom att Sprint förenar sig med gruppen MCI WorldCom, som är en direkt konkurrent till Global One, förlorar den sistnämnda för det första sin distributionspartner och därmed sin verksamhet i Förenta staterna. För det andra får splittringen av samriskföretaget Global One och försäljningen av dess tillgångar till France Télécom även liknande effekter i Tyskland, men det finns inget orsakssamband mellan den anmälda koncentrationen och Deutsche Telekoms uttåg ur Global One.

(222) Den betydelse som Sprint hade för Global Ones marknadsställning understryks av interna handlingar från parterna. […]*.

(223) Befintliga och potentiella kunder till Global One uppvisade en viss lojalitet mot sin leverantör då de tillfrågades om de tänkte byta leverantör. De uppgav dock att Global Ones förmåga att erbjuda täckning i Förenta staterna skulle granskas noga under återstoden av innevarande kontrakt och då det blev dags att förnya det. Som svar på kommissionens undersökning rankade nästan alla befintliga eller potentiella kunder Global One, efter att det förvärvats av France Télécom, som en medelstor aktör, efter MCI WorldCom, Concert Alliance. Detta berodde delvis på den plötsliga förlusten av täckning i Förenta staterna.

(224) Den andra konsekvensen av den anmälda koncentrationen följer av att Sprints och MCI WorldComs kunder i Förenta staterna kombineras. Denna kombination kommer att förstärka den sistnämndas redan starka ställning på marknaden för globala teletjänster.

(225) De anmälande parterna hävdade i sin anmälan och i samband med förfarandet att Sprints befintliga kunder som använder Global Ones tjänster kommer att stanna hos Global One och inte följa med Sprint. Enligt parterna skulle sådana kunder på något sätt vara bundna till Global Ones nät. Detta bekräftas dock inte av marknadsundersökningen. Detta motsägs av de båda parternas analys av Global Ones framtid.

(226) […]* Det förväntas också att Global One kommer att förlora en betydande del av sina nuvarande kunder efter sammanslagningen främst på grund av avsaknaden av täckning i Förenta staterna enligt förklaringen i skäl 221.

(227) Denna andra konsekvens av att kunder sannolikt kommer att byta från Global One till den sammanslagna enheten bekräftas av Sprint i ett dokument som lämnats till kommissionen. […]* ([65]) Exempelvis förklarade ett multinationellt företag att Global One inte är verksamt i Förenta staterna och inte har en tillräckligt stark global verksamhet, men däremot en mycket väl utbyggd verksamhet och tjänster av god kvalitet i Europa, Mellanöstern och Afrika. Ett annat uppgav att de troligen inte kommer att behålla sina band med Global One, men att det inväntar de fortsatta turerna kring detta företag.

([65]) […]*.

(228) Transaktionen kommer därför att leda till att Global One försvinner som en ledande konkurrent på marknaden för globala teletjänster till följd av att företaget förlorat sin täckning i Förenta staterna och den förväntade förlusten av en betydande andel av dess amerikanska kunder till den sammanslagna enheten. Följande analys grundar sig följaktligen på att Global One kommer att finnas kvar på marknaden, men som en nischaktör som bara kan lämna anbud på ett begränsat antal kontrakt då företaget inte har en egen verksamhet i Förenta staterna och därmed är beroende av Sprint, åtminstone på kort sikt.

a) **Analys av marknadsandelar**

(229) I ett dokument ([66]) som lämnades till kommissionen i samband med undersökningen redogjorde Sprint för sin bild av marknadsandelarna på den amerikanska marknaden för datatjänster (som definieras som IP, Frame Relay och ATM) samt på den totala externa marknaden (den marknad som inbegriper data, hushållstjänster, internationell rösttelefoni, frisamtalstjänster och utgående företagstjänster). Sprint angav marknadsandelar för de två marknaderna. […]* 1999 fördelade sig marknadsandelarna enligt följande för datatjänster: Sprint [5-15]* procent, MCI WorldCom [35-45]* procent, AT & T [15-25]* procent, Qwest [0-10]* procent och övriga [20-30]* procent. För den större gruppen av tjänster fördelade sig marknadsandelarna enligt följande: Sprint [5-15]* procent, MCI WorldCom [30-40]* procent, AT & T [30-40]* procent, Qwest [0-10]* procent och övriga [20-30]* procent. Dessa uppgifter, som lämnats av de anmälande parterna, påvisar de sammangående parternas starka ställning på marknaden för globala teletjänster.

(230) Kommissionen mätte marknaden för globala teletjänster på följande två sätt:

Metod A: De totala intäkterna från produkter som ingår i marknaden för globala teletjänster.

Metod B: Genom att analysera den totala försäljningen för företag på marknaden för globala teletjänster till cirka 200 företag med stora utgifter för teletjänster (vilket gjordes i ärendet BT/AT & T).

(231) Dessutom analyserade kommissionen kundernas och konkurrenternas bild av aktörerna på denna marknad.

(232) Antagandena bakom beräkningarna enligt metoderna A och B grundar sig på att det finns flera företag som verkar på marknaden än i ärendet BT/AT & T, inbegripet företag som de anmälande parterna i sin anmälan anser vara faktiska eller potentiella konkurrenter. BT kunde inte lämna uppgifter till kommissionen i tid, så uppgifterna om BT grundar sig på siffrorna i undersökningen från ärendet BT/AT & T. Dessa siffror utgör troligen en underskattning av BT:s marknadsställning.

(233) Dessutom gjordes tre ytterligare antaganden, som samtliga gynnar de anmälande parterna och Concert Alliance. För det första ansågs Global One vara verksamt på marknaden, trots att allt tyder på att många av dess nuvarande kunder kommer att följa med Sprint eller byta till andra leverantörer och att nya potentiella kunder troligen inte kommer att välja Global One så länge som företaget inte är verksamt i Förenta staterna eller Tyskland. För det andra så har Qwest, även om företaget inte har lyckats lämna uppgifter till kommissionens undersökning, getts en marknadsandel på 5 procent, vilket är klart över den marknadsandel som Sprint uppskattar att Qwest har i Förenta staterna. Även om Infonet inte heller lämnade uppgifter har slutligen siffran för AUCS fördubblats för att beakta Infonets försäljning på denna marknad. Detta innebär att Infonet ges en marknadsandel på 5 procent, vilket är samma som för Qwest och utgör en överskattning på så sätt att Sprint till skillnad från Qwest inte identifierar Infonet som en viktig konkurrent i den analys som nämns i skäl 216.

(234) Mot denna bakgrund är det troligt att tabellerna enligt metoderna A och B nedan ger en bild av marknaden som är mer gynnsam för både MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance än verkligheten.

1. *Metod A*

(235) Metod A gick ut på att från företagen på marknaden samla in uppgifter om de totala intäkterna för deras försäljning i fråga om en lista över tjänster. Denna lista bestod av globala nättjänster ([67]).

Leverantör	Marknadsandel (%) (p.g.a. avrundning kanske totalsumman inte är 100 %)
MCI WorldCom/Sprint ([68])	[25-35]*
Concert Alliance	25-35

([66]) […]*.

([67]) Globala nättjänster definieras som internationella nättjänster (inbegripet rösttelefoni och data (t.ex. X.25, frame relay & ATM)), kompletterande tjänster (t.ex. internationella frisamtal, telefonkort m.m.) och internationella förhyrda förbindelser (International Private Leased Circuits). Definitionen inbegriper dock inte avancerade tjänster eller utrustning i kundernas lokaler. I denna definition ingår bara separata tjänster såsom internationella direktkopplade linjer och långdistans- eller lokalförbindelser om de ingår i en större grupp av globala nättjänster.

([68]) MCI WorldCom [15-25]* procent och Sprint [0-10]* procent. Uppgifterna om Sprint inbegriper alla dess befintliga kunder av Global One-tjänster med tanke på Global Ones sannolika tillbakagång.

Leverantör	Marknadsandel (%) (p.g.a. avrundning kanske totalsumman inte är 100 %)
Global One/France Télécom	15-25
Equant	< 5
Cable & Wireless	< 5
Qwest	5
AUCS/Infonet	5-15
Level 3	< 5
Deutsche Telekom	< 5
Colt	< 5
Williams	< 5

2. *Metod B*

(236) Kommissionen samlade sedan in uppgifter om företagen på marknaden för att se vilka intäkter varje företag hade från globala nättjänster. Denna metod, som också användes i undersökningen i ärendet BT/AT & T, gick ut på att samla in uppgifter från varje leverantör på marknaden när det gäller deras försäljning till en lista över cirka 200 företag som har de största utgifterna för internationella teletjänster i världen. Denna lista byggde på en större lista över de 2 000 företag som har de största utgifterna för internationella teletjänster. De 200 företagen stod för minst 35 procent av de 2 000 företagens samlade utgifter för teletjänster. Tjänsterna var desamma som i metod A.

(237) Företagen på listan identifierades av de anmälande parterna som stora multinationella företag då de uppmanades att kommentera listan, och de betraktade denna som en godtagbar vägledande mätning av marknaden. Sedan gjordes en liknande analys som i metod A.

Leverantör	Marknadsandel (%)
MCI WorldCom/Sprint ([69])	[30-40]*
Concert Alliance	35-45
Global One/France Telecom	5-15
Equant	< 5
Cable & Wireless	< 5
Qwest	5
AUCS/Infonet	< 5
Level 3	< 5
Deutsche Telekom	< 5
Colt	< 5
Williams	< 5

(238) Uppgifterna i tabellen ovan tycks såsom Sprint redan konstaterat bekräfta att de anmälande parterna och Concert Alliance utgör de största aktörerna på marknaden, långt före någon annan marknadsaktör.

(239) Dessa uppgifter om marknadsandelar bekräftas av de analyser över vinnare och förlorare i anbudsförfaranden som lämnats av parterna och tredje parter, inbegripet konkurrerande anbudsgivare när det gäller att tillhandahålla tjänster till de cirka 200 största kunderna.

b) **Uppfattning om leverantörerna**

(240) De marknadsandelar som beskrivs i skäl 237 återspeglar tidigare kontrakt som vunnits eller förlorats i samband med anbudsförfaranden, men därmed inte nödvändigtvis leverantörernas framtida förmåga att vinna kontrakt. De ger en indikation på framtida marknadsinflytande, men anbudsmarknaden grundar sig också på kundernas uppfattning samt på leverantörernas förmåga att ta på sig kostnader och fortsätta att lämna konkurrensmässiga anbud på kontrakt.

(241) För att se vilken uppfattning kunderna och konkurrenterna på marknaden har bad kommissionen tredje parter att rangordna aktörerna på marknaden för globala teletjänster efter en skala från 1 (sämst) och 5 (bäst) utifrån en rad faktorer. Dessa faktorer inbegrep följande: verksamhet i Förenta staterna ([70]), global verksamhet, kapacitet att tillhandahålla tjänster, egna nät, varumärke och

([69]) MCI WorldCom [30-40]* procent och Sprint [0-10]* procent. Uppgifterna om Sprint inbegriper alla befintliga kunder med tanke på Global Ones sannolika tillbakagång.

([70]) Såsom konstaterades i analysen av Global One i skälen 221-226 är det till följd av det stora antalet multinationella företag som har sitt huvudkontor i Förenta staterna viktigt för leverantörer av globala teletjänster att ha verksamhet där.

kundbas. Ett antal aktörer svarade med kvalitativa snarare än kvantitativa analyser som bekräftade den kvantitativa analysen att de starka företagen på marknaden var MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance, följda av Equant, Cable & Wireless och Global One som trots vissa svaga punkter verkar på marknaden. De kvantitativa analyser som lämnades av tredje part gav följande resultat:

Leverantör	Kundernas betyg	Konkurrenternas betyg
MCI WorldCom	3,7	4,3
Concert Alliance	4,3	4,7
Global One/France Télécom	3,2	3,7
Equant	3,1	4,0
Cable & Wireless	2,9	3,6
Qwest	2,9	3,6
AUCS/Infonet	2,6	3,6
Level 3	2,6	3,0
Deutsche Telekom	2,2	2,9
Colt	1,1	2,7
Williams	—	2,6
GTS	—	2,5

(242) Såsom framgår av tabellen rangordnar kunder och konkurrenter i allmänhet företagen ganska lika, även om konkurrenterna konsekvent ger företagen högre betyg än kunderna, möjligen på grund av deras större kännedom om marknaden. De två största aktörerna på marknaden – MCI WorldCom och Concert Alliance – får högst betyg av både kunder och konkurrenter. Efter dem kommer ett antal företag som får mycket lika betyg, med Global One och Equant i ledningen för denna grupp.

(243) Det bör noteras att tabellen ovan återger genomsnitt av de varierande betyg som varje företag fått. Endast MCI WorldCom och Concert Alliance fick konsekvent höga betyg för alla kriterier och av nästan alla som svarade.

(244) Tabellen tycks också antyda att de aktörer som de anmälande parterna anser vara på väg att träda in på marknaden inte betraktas som viktiga aktörer på marknaden, varken av dem själva eller av kunderna. Den bekräftar kommissionens åsikt att den gett marknaden en vid definition i sin marknadsanalys.

c) **Slutsats**

(245) Utifrån analysen av marknadsandelar och konkurrenternas bedömningar ovan konstaterade kommissionen i sitt meddelande om invändningar att bara två aktörer kan delta i ett stort antal anbudsförfaranden. Detta tycks gälla både för de 200 största multinationella företagen och för övriga delar av efterfrågesidan eftersom de marknadsandelar som dessa resulterar i är konsekventa i både absoluta och relativa termer.

d) **Parternas svar på meddelandet om invändningar**

(246) Parterna menar att deras marknadsandel bara ökar marginellt till följd av sammanslagningen. Detta beror på att Sprint till följd av sin delaktighet i Global One bara har en begränsad verksamhet på marknaden för globala teletjänster. Sprint skulle därför bara bidra med en marknadsandel på […]*[0-10]* till […]* procent. Parterna hävdar att denna ökning inte motiverade att ett förfarande enligt koncentrationsförordningen inleddes.

(247) Det bör noteras att det åligger kommissionen att undersöka varje dominerande ställning som kan skapas eller förstärkas genom en anmäld transaktion. Parternas ökade marknadsandel utgör en av de indikatorer som kommissionen granskar då den skall bedöma förändringar i de anmälande parternas marknadsinflytande. I meddelandet om invändningar konstaterades att detta tillsammans med att en konkurrent på den relevanta marknaden förlorar sin potentiella verksamhet i Förenta staterna innebär att det skapas en gemensam dominerande ställning.

(248) Vidare hävdar parterna att koncentrationen inte har något orsakssamband med förändringarna i fråga om ägarförhållanden och kontroll av Global One. De menar att beslutet att ändra Global Ones ägarstruktur fattades långt före Sprints beslut att gå samman med MCI WorldCom. De hävdar vidare att meddelandet inte är inriktat på den lilla ökning av marknadsandelen som beror på Sprint, utan i stället på en annan transaktion som kommissionen redan hade granskat.

(249) Kommissionen godtar att det inte finns något orsakssamband mellan denna transaktion och uppdelningen av Global One (se skäl 221). Uppdelningen av Global One är dock relevant vid bedömningen av konkurrensen på marknaden. Kommissionen är skyldig att beakta förhållandena på marknaden och att försöka förutse hur marknaden kommer att utvecklas i framtiden. I stället är Global Ones tillbakagång ett faktum som följer av de ändrade ägarförhållandena och av förlusten av dess amerikanska partner, nämligen Sprint.

(250) Parterna pekar sedan på beslutet om BT/AT & T, där marknaden för globala teletjänster konstaterades inbegripa ”tunga konkurrenter” och vara ”mycket konkurrensutsatt och lättrörlig”, samt att kunderna var ”tillräckligt sofistikerade och mäktiga” för att kunna ställa egna krav. De pekar också på det antal allvarliga potentiella kunder som kommissionen noterade i det beslutet. Vidare pekade de på FCC:s beslut om BT/AT & T från oktober 1999, där inte heller denna konkurrensmyndighet fann några betydande hot mot konkurrensen. De ansåg att den förändrade marknadsstruktur som kommissionen identifierade i sitt meddelande om invändningar inte skulle ha kunnat ske på en så kort tid.

(251) Såsom anges i skälen 206-218 inbegriper de marknadsaktörer som kommissionen valt ut inte bara de företag som kommissionen ansåg verka på den relevanta marknaden i beslutet om BT/AT & T (och som MCI WorldCom i förfarandet i ärendet BT/AT & T ansåg utgöra marknadsaktörer tillsammans med det nu insomnade samriskföretaget Unisource), utan även andra företag som parterna också ansåg vara verksamma på marknaden (varav vissa inte i någon nämnvärd omfattning förekom på den förteckning över vinnare och förlorare i anbudsförfaranden som kommissionen erhållit).

(252) Parterna hävdar i svaret att kommissionen har underskattat konkurrensen på marknaden för globala teletjänster. När det gäller faktiska konkurrenter hävdar de för det första att Equant och Cable & Wireless fortfarande är globala konkurrenter på marknaden. För det andra menar de att Infonet, Level 3 och Teleglobe utgör betydande nya aktörer. Parterna fortsätter med att hävda att Global One kommer att förbli en viktig kraft på marknaden genom att bygga upp sin verksamhet i Förenta staterna med nya investeringar och en möjlig allians med en amerikansk operatör, samtidigt som företaget kommer att behålla sina befintliga kunder i Förenta staterna och ta en del kunder från Sprint då detta företag distribuerar Global Ones nya tjänst. Enligt parterna bekräftar kunderna ståndpunkten att Global One förblir en viktig aktör även efter det att dess förbindelser med Sprint klippts av.

(253) Parterna kritiserar kommissionens syn att de potentiella konkurrenter som identifierades i beslutet om BT/AT & T inte förekom i någon nämnvärd omfattning i den förteckning över vinnare och förlorare som lämnats till kommissionen. Enligt parterna skulle potentiella konkurrenter inte förekomma i en sådan förteckning, utan bara faktiska konkurrenter. Dessutom pekar parterna framför allt på Bells regionala verksamhetsföretag (RBOC) och Global Crossing som betydande potentiella konkurrenter.

(254) Parterna citerar ofta beslutet om BT/AT & T vad gäller potentiella konkurrenter. Efter det att detta beslut fattades i mars 1999 har bara de företag som kommissionen identifierat som marknadsaktörer, såsom Qwest, Williams och GTS, börjat att synas i anbudsförfaranden. Detta antyder att de andra företag som identifierades som potentiella konkurrenter i beslutet om BT/AT & T är mindre trovärdiga än vad man då trodde.

(255) Slutligen kritiserar parterna kommissionens analys för att den överskattar den samlade enhetens marknadsinflytande. Framför allt pekar parterna på fyra huvudsakliga brister som skulle finnas i den metod som används. För det första motsvarar måttet av marknadsandelar på marknaden för globala nättjänster inte marknadsdefinitionen, och Concerts marknadsandel överdrivs. För det andra anser de att metod B är felaktig eftersom det inte motiveras hur urvalet av 200 företag från den större gruppen av 2 000 företag kan anses vara representativa för alla multinationella företagskunder. För det tredje anser de att den marknadsandel som Sprint ges är alltför stor eftersom man antog att Sprint skulle behålla alla sina kunder som anlitar Global Ones tjänster. Slutligen hävdar de att kommissionen inte kan behandla Concert Alliance som en enda enhet vid beräkningen av marknadsandelar eftersom BT, AT & T och Concert konkurrerar med varandra om vissa kontrakt.

(256) Kommissionen noterar att urvalet av 200 företag är en metod för att mäta marknaden som utgör ett alternativ till den metod som grundar sig på intäkter. Frågan om Sprints marknadsandel har redan tagits upp i skäl 249. När det gäller sammanställningen av alliansen Concerts marknadsandelar är sammanställningen av marknadsandelarna för en grupp av företag som är knutna till varandra genom avtal om bildande av ett gemensamt företag helt förenlig med normal konkurrensrättslig analys. Det bör också noteras att medlemmarna i Concert Alliance distribuerar samma Concert-produkter.

Skapande av en dominerande ställning för två aktörer

a) **Avsaknad av en dominerande aktör**

(257) Mot bakgrund av den information om marknadsandelar som ges i skälen 235 och 237 samt möjligheten att lämna anbud på många nya kontrakt kan varken MCI WorldCom/Sprint eller Concert Alliance förväntas uppnå en dominerande ställning ensamma. Om någon av dessa aktörer skulle försöka utöva marknadsinflytande själva, kommer den andra att kunna motarbeta detta försök tack vare dess egen verksamhet på marknaden. I sitt meddelande om invändningar ansåg dock kommissionen att de båda företagen tillsammans skulle ha en sådan marknadsställning att de gemensamt dominerar marknaden för globala teletjänster.

b) **Kriterier för parallella beteenden**

(258) I många tidigare ärenden som rör en kollektiv dominerande ställning har kommissionen tillämpat följande kriterier för att bestämma sannolikheten för att en kollektiv dominerande ställning skapas eller förstärks. Dessa kriterier utgörs av följande: i) den relevanta produkten skall vara homogen, ii) marknadsandelarna skall vara stabila och symmetriska, iii) hinder skall finnas för inträde på marknaden, iv) kostnaderna är symmetriska, v) efterfrågan skall vara stagnerande och oelastisk samt vi) den tekniska utvecklingen skall gå långsamt.

(259) Dessa kriterier är vanligtvis viktiga verktyg för att bedöma de fyra grundläggande frågor som rör analysen i ärenden med en kollektiv dominans enligt koncentrationsförordningen, det vill säga följande:

a) Finns det några incitament för marknadsaktörerna att inleda parallella beteenden?

b) Är det lätt för marknadsaktörerna att övervaka de andra marknadsaktörernas konkurrensbeteende?

c) Finns det något som avskräcker marknadsaktörerna från att avstå från parallella beteenden?

d) Är det möjligt för efterfrågesidan att motverka parallella beteenden?

(260) Sammanfattningsvis antog kommissionen följande syn på dessa kriterier i sitt meddelande om invändningar. Eftersom globala teletjänster skräddarsys efter varje kunds behov tycks de vid en första anblick inte vara homogena. Globala teletjänster består dock av samma grundläggande komponenter, och konkurrensen mellan leverantörer om en viss kunds verksamhet grundar sig på samma kundbehov. Det är svårt att bedöma marknadsandelarnas symmetri och stabilitet eftersom denna marknad är ny och har präglats av varierande allianser (där denna sammanslagning bara är den mest aktuella) och koncentration under de senaste två åren. Hindren för marknadsinträde är definitivt stora eftersom en marknadsaktör måste ha en omfattande infrastruktur och ta på sig icke återvinningsbara kostnader för att delta i anbudsförfaranden. Mätt i värde ökar efterfrågan avsevärt, men mätt i volym (dvs. antalet kunder som behöver globala teletjänster) ökar den mycket långsammare. Efterfrågan är inte särskilt priskänslig eftersom kvalitet är den viktigaste konkurrensfaktorn på denna marknad. Marknaden utvecklas tekniskt, men denna utveckling påverkar alla aktörer på ett liknande sätt.

(261) I meddelandet om invändningar hävdas att konkurrensen på en marknad som detaljhandelsmarknaden för bränslen (se ärendena Exxon/Mobil och TotalFina/Elf) sker genom priser och marknaden fungerar så att enskilda aktörer följer marknadspriserna. Det är i sådana ärenden relevant att titta på de kriterier som anges i skäl 258 ([71]). Incitamenten för samordning konstaterades i dessa ärenden vara stora eftersom alla marknadsaktörer köpte bränsle på en grossistmarknad och hade symmetriska marknadsandelar. Den homogena produkten (bränsle) och de helt öppna priserna gjorde det lätt för marknadsaktörerna att övervaka sina konkurrenters konkurrensbeteende. Överskottskapaciteten inom raffineringsindustrin innebar att det var lätt att straffa eventuella fuskare. En låg priselasticitet på efterfrågesidan och dess spridda karaktär gjorde det mycket svårt för den att bemöta eventuella parallella beteenden.

(262) I meddelandet om invändningar hävdades det att kommissionen i fråga om den tyska marknaden för gasöverföring på långa avstånd (se ärendet Exxon/Mobil) gjorde invändningar även om få av de kriterier som anges i skäl 258 var uppfyllda. Invändningarna grundade sig inte på prissamarbete utan på den geografiska uppdelningen av marknaden. På grund av en tidigare kartellisering av marknaden hade alla marknadsaktörer (med ett undantag) sitt eget territorium där den hade en stark marknadsställning. Alla marknadsaktörer hade liknande incitament att bevara sin starka marknadsställning på sina respektive hemmaplaner. Dessutom gjorde denna uppdelning i territorier det ganska lätt att övervaka konkurrenternas beteende, och om någon skulle gå över sin gräns skulle detta bemötas med samma mynt.

([71]) Ärendena M.1383 Exxon/Mobil av den 29 september 1999 och M.1628 TotalFina/Elf av den 9 februari 2000.

(263) I det aktuella ärendet grundar sig marknaden på anbudsförfaranden, där leverantörerna i de första stegen av förfarandet i princip väljs ut utifrån deras förmåga att erbjuda skräddarsydda och sofistikerade tjänster av hög kvalitet som bara ett begränsat antal leverantörer kan erbjuda. Med tanke på de stora hindren för marknadsinträde (såsom anges i skäl 205 räcker det inte att kunna erbjuda nätet och kanske även tjänsterna, utan man måste också kunna uppvisa tidigare meriter) skulle eventuella parallella beteenden koncentreras till anbudsprocessen och förmågan att erbjuda konkurrensmässiga tjänster till de företag som kräver sådana. I så fall skulle samarbetet inte ske kring priser utan kring vem som vinner vilket anbud (och på vem som har vunnit vilka anbud).

c) **Förändringar av incitamenten att konkurrera**

1. *Två ledande aktörer och en svans av efterföljare*

(264) I meddelandet om invändningar hävdades det att den anmälda koncentrationen då den skulle genomföras samtidigt som Global Ones konkurrensställning försvagades avsevärt skulle leda till en marknad med två ledande aktörer (MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance) följda av mindre konkurrenter. Med Sprints och MCI WorldComs gemensamma marknadsandelar skulle den sammanslagna enhetens ställning förstärkas. Efter sammanslagningen skulle de båda ledande marknadsaktörerna sålunda uppvisa liknande konkurrensmässiga egenskaper och åtnjuta betydande fördelar gentemot övriga konkurrenter.

(265) Såsom framgår av analysen av marknadsandelar skulle de för det första ha ungefär lika stora kundbaser (tillsammans mellan 60 och 80 procent av marknaden) och en likvärdig marknadsställning.

(266) För det andra hävdas i meddelandet om invändningar att de skulle åtnjuta liknande kostnadsbaser i fråga om den underliggande infrastrukturen. De anmälande parterna har konsekvent hävdat att det finns råkapacitet tillgänglig på marknaden. Av detta följer att kostnaden för att tillhandahålla nät oundvikligen begränsas av de priser som tas ut för råkapacitet på marknaden. Såsom parterna har förklarat är nätkostnaderna för att tillhandahålla mer avancerade tjänster en funktion av de bakomliggande nätkostnaderna. Eftersom funktionerna är liknande med liknande insatser resulterar detta i att bägge aktörerna har liknande nätkostnader. Dessutom ger storleken på deras nät och tjänsteutbud de båda enheterna skal- och stordriftsfördelar som inte de mindre konkurrenterna kan uppnå. Varken MCI WorldCom/Sprint eller Concert Alliance måste ta på sig icke återvinningsbara kostnader för att bygga ut globala nät, erbjuda stödtjänster eller anställa kundtjänstpersonal för att träda in på marknaden. Såsom anges i skälen 200-205 är detta en dyr och utdragen process som tar flera år att fullborda också innan en befintlig aktör som nyligen har trätt ur en allians (t.ex. Sprint eller Global One) åter kan träda in på marknaden på ett trovärdigt sätt. Övriga kostnadskategorier rör antingen teleutrustning eller arbete. I meddelandet om invändningar hävdas att båda var funktioner av exogena marknader och därför är likvärdiga för de båda ledande aktörerna. Med tanke på deras storlek är det troligt att kostnader för utrustning och arbete kommer att vara lägre för dessa företag än för mindre, vilket ger dem ytterligare konkurrensfördelar.

(267) För det tredje kommer både den sammanslagna enheten och Concert Alliance att få ett liknande utbud av tjänster av likvärdig kvalitet som deras viktigaste konkurrenter inte erbjuder i samma omfattning. Detta får stöd både i den analys av marknadsandelar som redovisas i skälen 229-244 och i marknadsundersökningen. De båda aktörerna har ett stort utbud av tjänster som de kan erbjuda stora multinationella kunder. Andra aktörer har också ett stort utbud av tjänster men MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance får genomgående ett högt betyg för de flesta av sina tjänster, medan konkurrenterna har mer betydande svagheter.

(268) För det fjärde hävdas i meddelandet om invändningar att både den sammanslagna enheten och Concert Alliance har ett starkt och väl etablerat varumärke, som innebär en allmänt positiv bild av dessa leverantörers kvalitet och tillförlitlighet. Både den sammanslagna enheten och Concert Alliance har egna nät i en stor del av världen, och har därmed en god kontroll över kvaliteten på sina nät och en stor geografisk räckvidd. Mindre konkurrenter kan ha globala nät, men anses på marknaden ha ”tunna” nät som inte har tillräcklig bandbredd för att tillgodose kundernas allt större behov. De har också tekniska stöd- och kundtjänster som finns globalt tillgängliga för deras kunder.

(269) Till skillnad från övriga aktörer på marknaden har den sammanslagna enheten och Concert Alliance tack vare att de deltar i flertalet anbudsförfaranden en mycket mer fullständig information om sina konkurrenter och olika anbud än vad de mindre konkurrenter som inte kan delta i alla anbudsförfaranden har. Enligt de uppgifter om vinnare och förlorare i anbudsförfaranden som kommissionen har fått deltar antingen MCI WorldCom/Sprint eller Concert Alliance i flertalet anbudsförfaranden. Exempelvis vann MCI WorldCom/Sprint eller Concert Alliance ett mycket stort antal av samtliga anbudsförfaranden enligt de uppgifter om vinnare och förlorare i anbudsförfaranden som BT lämnat. När det

gäller motsvarande uppgifter från Cable & Wireless inbegrep på samma sätt ett mycket stort antal av de anbudsförfaranden som detta företag förlorade MCI WorldCom och Concert Alliance som konkurrenter. I MCI WorldComs egna förteckningar över vinnare och förlorare förekom mindre aktörer knappast alls som vinnare eller som huvudkonkurrenter som förväntades finnas med på slutförteckningen. Tvärtom framstod Sprint eller Concert Alliance som vinnare i hälften av de anbudsförfaranden som MCI WorldCom förlorade. Enligt uppgifter om vinnare och förlorare från AT & T utgjordes en stor majoritet av deras huvudkonkurrenter i fall där detta företag vann anbud av antingen MCI WorldCom eller Sprint.

(270) Det bör också noteras att MCI har distribuerat tjänster från Concert som en del av ett upplösningsavtal med BT, medan Sprint under en övergångsperiod kommer att fortsätta att distribuera Global Ones tjänster och utföra Global Ones kontrakt i Förenta staterna. Detta ökar öppenheten på marknaden när det gäller kundernas identitet och egenskaperna hos de tjänster som dessa använder då de skall utfärda sin nästa infordran av förslag.

(271) I meddelandet om invändningar konstaterades att sammanslagningen skulle göra MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance till mycket jämbördiga aktörer på marknaden för globala teletjänster.

2. *Anbudsspelet*

(272) I meddelandet om invändningar hävdades vidare att den nya marknadsstruktur som skulle följa av sammanslagningen kan tänkas leda till en underförstådd samordning mellan MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance med tanke på hur de båda deltar i anbudsförfaranden.

(273) De finns två möjliga anbudssituationer. Den första situationen gäller anbud för att förnya eller uppgradera ett telekontrakt där antingen den sammanslagna enheten eller Concert Alliance har det nuvarande kontraktet. I sådana fall hävdas i meddelandet om invändningar att andra konkurrenter inte har några starka incitament att utmana den nuvarande leverantörens ställning. Detta förstärks ytterligare av den sistnämndas inneboende kostnadsfördelar (kostnaderna för att byta leverantör kan uppgå till hela 20 procent) och kunderna är av naturliga skäl oroade över följderna av bytet (att byta nätanslutningar från en leverantör till en annan, att upprätthålla nätets funktion under bytet m.m.). Exempelvis uppgav en kund att även om man inte var nöjd med den nuvarande leverantören så måste skillnaden i pris och prestanda mellan denna och en potentiell ny leverantör vara betydande för att motväga kostnaderna för att byta. Den andra situationen är den där varken den sammanslagna enheten eller Concert Alliance är nuvarande leverantör (dvs. för en ny kund av globala teletjänster eller en ny tjänst till en befintlig kund av globala teletjänster).

i) MCI WorldCom/Sprint eller Concert Alliance som nuvarande leverantör

(274) I fall den sammanslagna enheten eller Concert Alliance är nuvarande leverantör för ett kontrakt som skall förnyas hävdas i meddelandet om invändningar att den andra parten skulle ha incitament att delta i anbudsförfarandet, men inte i den grad att den nuvarande leverantörens ställning äventyras. Att delta i anbudsförfarandet skulle innebära olika fördelar för den andra oligopolisten. För det första skulle denna kunna få mer information att använda i framtida anbudsförfaranden. Dessutom förstärker denna ytterligare uppfattningen att företaget är en konkurrenskraftig anbudsgivare, samtidigt som det genom sin blotta närvaro begränsar tredje parts förmåga att uppträda som allvarliga utmanare i anbudsförfarandet.

(275) Genom att inte konkurrera aggressivt om priser i det andra steget ger konkurrenten den nuvarande leverantören incitament att uppträda på ett liknande sätt om situationen är den omvända. Med tanke på hur ofta anbudsförfaranden förekommer dröjer det sannolikt inte länge förrän detta inträffar. Genom att bidra till att hålla uppe priserna ser den andra leverantören till att marknaden ges prisinformation som inte äventyrar en liknande strategi i andra anbudsförfaranden där denna har det nuvarande kontraktet.

ii) Ny kund eller tredje part som nuvarande leverantör

(276) I anbudsförfaranden där varken den sammanslagna enheten eller Concert Alliance har det nuvarande kontraktet hävdas i meddelandet om invändningar att de båda enheterna skulle ha lika chans att vinna kontraktet och veta att de har fördelar gentemot sina mindre konkurrenter.

(277) I meddelandet om invändningar beskrivs följande strategi: Deras första strategi skulle sålunda vara att erbjuda en portfölj med skräddarsydda tjänster som i princip bara de två kan erbjuda, eller med andra ord att konkurrera i första hand med andra faktorer än pris i anbudsförfarandets första steg. För det andra kommer deras prissättningsstrategi förmodligen initialt att gå ut på att sätta ett pris inom ett givet band (även om priset inte är den viktigaste frågan i det steg då man svarar på begäran om förslag). Bandets övre gräns skulle grunda sig på information från tidigare anbudsförfaranden där ingen av dem redan var leverantör. Den nedre gränsen skulle å andra sidan bestå av det högsta pris där de kan vara säkra på att utesluta andra (eventuella) anbudsgivare.

(278) I meddelandet om invändningar hävdades att det skulle vara till fördel för både den sammanslagna enheten och Concert Alliance att vinna sådana anbud och att få information. Detta skulle förstärka deras rykte som ledande aktörer hos kunderna samtidigt som det ökar hindren för marknadsinträde och expansion för andra faktiska eller potentiella konkurrenter, vilka måste ta på sig icke återvinningsbara kostnader som de själva kan finansiera med intäkter från en redan befintlig kundbas. Assymetrisk information om tidigare anbudsförfaranden till förmån för MCI WorldCom/Sprint eller Concert Alliance får vardera företaget att avstå från kortsiktiga vinster genom att höja sina priser för att på så sätt bygga upp ett rykte i syfte att konsekvent ta ut högre priser på längre sikt.

d) **Det parallella beteendets hållbarhet**

1. *Incitament att inte avstå från ett sådant beteende*

(279) I meddelandet om invändningar konstaterades att både MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance skulle ha incitament att inte avstå från sådana parallella beteenden som beskrivs i skäl 273 i en situation där anbudsförfaranden är vanliga. Varje företag exponerar sig genom ett oberoende men parallellt beteende för risken att det andra företaget lägger ett lägre pris i anbudsförfarandets sista steg och att det förstnämnda därmed förlorar detta första anbud. Eftersom vinnarens identitet omedelbart blir känd avslöjar sig det fuskande företaget som ett icke samarbetsvilligt företag. Om anbudsförfaranden är vanliga drabbas det av vedergällning och går därmed miste om ytterligare framtida vinster som det kunde ha fått genom att uppträda parallellt. Om tidsperspektivet är tillräckligt långt (dvs. om det finns ett tillräckligt antal anbudsförfaranden där de båda ledarna kan samverka) överstiger de förlorade framtida vinsterna den omedelbara vinst som är förknippad med att fuska. Då de båda företagen har lika chans att delta i och vinna anbud tjänar de på att samarbeta. I uppgifter från BT anges att MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance under 1999 deltog i mer än 70 anbudsförfaranden.

(280) Av de uppgifter om vinnare och förlorare samt de upplysningar om marknaden för försäljning till de 200 största företagen framgår det att företagen känner till vem som för närvarande är leverantör till dessa multinationella företagskunder. Exempelvis anger Sprint att ”Kontogruppen mer sannolikt känner till och tar upp nuvarande leverantörer i en förteckning. Eftersom AT & T och MCI WorldCom är nuvarande leverantörer i ett ganska stort antal anbudsförfaranden är det sannolikt att de förs upp på sådana förteckningar oftare än konkurrenter som inte lika ofta är nuvarande leverantörer.” ([72]) Det är därför lätt att upptäcka eventuella avsteg från det parallella beteendet.

(281) Enligt meddelandet om invändningar skulle det scenario som beskrivs i skäl 273 leda till överpriser för vissa typer av kontrakt och till priser som ligger närmare marknadsmässiga nivåer i andra anbudsförfaranden. Det kan hävdas att de högre priserna inte skulle vara hållbara eftersom dessa kunder skulle känna till att lägre priser tas ut i branschen. I meddelandet om invändningar konstaterades det dock att detta var osannolikt av följande skäl: För det första är sådana tjänster differentierade och det är svårt för kunderna att göra jämförelser utifrån priset. Även om de grundläggande kostnadsdelarna är kända känner andra kunder inte till en viss kunds specifika behov. För det andra bygger det på antagandet att de två ledande aktörerna har ett incitament att konkurrera med varandra när en av dem är nuvarande leverantör. Detta är såsom förklarats i skäl 275 inte fallet. De mindre aktörerna har inte heller råd att utmana den nuvarande leverantören, eftersom de måste övervinna kundens kostnader för att byta leverantör samt de konkurrensnackdelar som beror på sämre information, kostnadsbild och kvalitet.

(282) Det kan vidare hävdas att eftersom marknaden för tillhandahållande av globala teletjänster ökar i värde, så skulle detta medföra incitament att avstå från det parallella beteendet. I meddelandet om invändningar bemöttes detta med följande argument. Mätt i antal kunder är tillväxten mycket lägre eftersom det inte finns särskilt många nya företag som behöver globala teletjänster. Eftersom den sammanslagna enheten och Concert Alliance har lika chans att vinna nya anbud undergräver dessutom inte det faktum att de konkurrerar om dessa anbud stabiliteten i det parallella beteendet. Det skulle snarare befästa deras ställning som dominerande oligopolister eftersom det skulle göra det ännu svårare för mindre aktörer att få stora kunder, och det skulle förstärka deras rykte ytterligare.

2. *Mindre konkurrenter och nya aktörer kan inte utmana det parallella beteendet*

(283) I meddelandet om invändningar uppgavs att mindre konkurrenter av tre skäl knappast kan lämna anbud som överträffar de båda ledarnas.

([72]) […]*.

(284) För det första har de inte samma genomgående kvaliteter som de båda huvudaktörerna på marknaden. Enligt deras konkurrenters omdöme har MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance en utmärkt global räckvidd och ett tillförlitligt globalt nät med en god bandbredd på nyckelmarknader. De har också ett utmärkt produktutbud som omfattar både äldre teknik, som fortfarande efterfrågas, och nyare teknik, som nya potentiella aktörer tycks förlita sig till.

(285) För det andra har konkurrenterna inte samma fördel när det gäller kostnads- och prisinformation som MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance. Det är viktigt att ha kostnadsfördelar och prisinformation om man skall vara en aktiv anbudsgivare med en trovärdig chans att vinna i slutet av anbudsförfarandet eftersom kostnaderna för att lämna anbud är höga och det är extremt svårt att fortsätta att lämna anbud på kontrakt utan en sådan fördel. Konkurrenterna har i själva verket inte samma sofistikerade prisinformationssystem, kostnadsmål samt skal- och stordriftsfördelar som de anmälande parterna och Concert Alliance. Slutligen hävdades det i meddelandet om invändningar att de inte har samma stora kundbas, som är viktig för att hålla kostnaderna under kontroll, eller tillgång till relevant information om rivalernas kostnader genom erfarenheter av tidigare anbud. Detta bekräftas av konkurrenternas omdömen om MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance, som genomgående är goda, och ingen annan konkurrent får genomgående samma omdöme.

(286) Det är i själva verket sannolikt att de mindre konkurrenterna har ett intresse av att följa de prissignaler som de båda ledande aktörerna skickar ut. Om de skulle inleda priskrig för att vinna kunder löper de – förutsatt att de lyckas nå det andra steget av anbudsförfarandet – en stor risk att de båda oligopolisterna sätter mycket konkurrensmässiga priser som i slutändan skulle tvinga bort de mindre aktörerna från marknaden. De båda ledarna skulle klara detta eftersom de mindre aktörerna deltar i ett mycket mindre antal anbudsförfaranden än de. Det skulle snabbt bli olönsamt att stanna kvar på marknaden om man upprepade gånger förlorar kontrakt. De båda ledarna skulle också vidta vedergällningsåtgärder mot en viss mindre konkurrent genom att med framgång konkurrera om kontrakt där den sistnämnda har det innevarande kontraktet.

(287) Då en ny aktör lämnar anbud kommer den att ställas inför de båda ledande aktörernas starka sidor då dessa alltid har en betydande konkurrensfördel. En ny konkurrent måste göra stora investeringar i nätkapacitet, accesspunkter (points of presence) och kundtjänstpersonal samt ta på sig kostnader som MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance redan har täckt. Åtminstone för de första anbuden skulle de nya aktörerna inte lämna anbud under sina genomsnittliga totala kostnader, medan de nuvarande leverantörerna kan vara villiga att gå ner till sina genomsnittliga rörliga kostnader. En ny potentiell anbudsgivare kan vara effektivare än den nuvarande leverantören, men den sistnämnda skulle alltid kunna bjuda under denna och på så sätt hindra ett eventuellt inträde. I meddelandet om invändningar konstaterades sålunda att MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance då kommer att kunna förnya det befintliga kontraktet på icke konkurrensmässiga villkor.

(288) I meddelandet om invändningar hävdades det också att marknadsinträde också kan motverkas av den långa tid som varje anbudsförfarande tar. Även om den nya aktören anser sig ha möjlighet att vinna ett kontrakt måste den överväga den långa tid som hinner gå innan den börjar få några intäkter.

(289) I meddelandet om invändningar antyddes också att vedergällningsmöjligheterna ökar genom att MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance konkurrerar på ett antal olika marknader. Dessa inbegriper marknaden för universella förbindelser, marknaden för långdistanssamtal och internationella samtal i Förenta staterna och Europa samt det faktum att de äger internationell kabelkapacitet. Dessa verksamheter på andra marknader gör det möjligt för de båda företag som gemensamt dominerar marknaden att fortsätta att styra marknaden för globala teletjänster genom att möjligheten att vidta vedergällningsåtgärder på en annan marknad ökar.

(290) Mot denna bakgrund konstaterades i meddelandet om invändningar att det var mycket osannolikt att mindre konkurrenter eller nya marknadsaktörer skulle kunna förhindra detta parallella beteende.

3. *Kunderna kan inte utmana det parallella beteendet*

(291) I meddelandet om invändningar uppgavs att det inte finns några uppenbara begränsningar för sådana parallella beteenden på efterfrågesidan. Det hävdades att om kunderna av något skäl skulle överväga att byta leverantör så ställs de inför en rad dyra alternativ. De kan återgå till att organisera dessa teletjänster internt, vilket – även om det är möjligt – enligt kundernas svar tycks vara osannolikt eftersom det skulle vara dyrt och tidsödande. Kunderna uppgav dock att ”företaget behöver dessa tjänster, så det råder inga tvivel om att vi kommer

att köpa dem" eller att "även om priset på en viss tjänst skulle höjas generellt så skulle vi troligtvis vara tvingade att fortsätta att köpa denna tjänst". De alltmer sofistikerade tjänster som multinationella företag erbjuds och den betydande tid, de stora kostnader och de komplikationer som skulle följa av att byta leverantör tillsammans med det minskande antalet verkliga aktörer på marknaden innebär att kundens inflytande över leverantören minskar.

(292) Enligt meddelandet om invändningar skulle alternativet för en kund som väljer att byta från MCI WorldCom/Sprint eller Concert Alliance till en annan leverantör bestå i ett kontrakt med en mindre och underlägsen leverantör samt i att själva försöka integrera tjänsterna, vilket skulle medföra ytterligare kostnader och kan äventyra nätets tillförlitlighet. Detta ger kunderna ännu ett starkt incitament att hålla sig till ett av de båda företagen.

e) **Parternas svar på meddelandet om invändningar**

Anbudsförfarandet

(293) Parterna anser att fyra aspekter i kommissionens analys av anbudsmarknaden är felaktiga. För det första sker inte alla anbudsförfaranden i två steg. Vissa kunder genomför snabba förfaranden där det vinnande anbudet väljs efter det att förslagen kommit in, utan det andra steg i anbudsförfarandet som omnämns i skäl 78. För det andra hävdar parterna att kommissionen inte tillmäter priset den betydelse i anbudsförfarandet som det förtjänar och att vissa kunder i sitt svar anger att priset är mycket viktigt. För det tredje instämmer de inte med kommissionen i att det är nödvändigt att ha egna nät för att verka på marknaden för globala teletjänster och vara en trovärdig anbudsgivare. De menar också att kunderna inte kräver detta av leverantörerna.

(294) Å andra sidan är underförstådd samordning fortfarande möjlig även om anbudsförfarandet skulle bestå i ett snarare än i två steg. Alla fördelar med asymmetrisk information, större erfarenheter av anbudsförfaranden och lägre kostnader skulle vara lika stora i andra typer av anbudsförfaranden eftersom köparen måste göra ett första implicit eller explicit urval av anbudsgivare grundat på kvalitet.

Skapande av kollektiv dominans

(295) Parterna pekar på fyra huvudskäl till att sammanslagningen inte kommer att skapa en kollektiv dominans mellan MCI WorldCom/Sprint och Concert Alliance. Såsom anges i skäl 248 kommer sammanslagningen för det första bara att få minimala effekter på marknaden och den samlade enhetens marknadsandel. Såsom också angetts tidigare anser parterna för det andra inte att Concert Alliance kan betraktas som en enda enhet med en samlad marknadsandel. För det tredje hävdar parterna att det inte finns några ekonomiska grunder för att använda begreppet kollektiv dominans på marknaden för globala teletjänster efter sammanslagningen. Parterna förklarar att leverantörer på en anbudsmarknad kan prisdiskriminera mellan kunder. Dessutom kan företag med en liten marknadsandel, såsom Equant och Cable & Wireless, i praktiken begränsa beteendet från företag med större marknadsandelar. Slutligen finns det ingen rättslig grund för slutsatsen i frågan om kollektiv dominans.

(296) När det gäller den rättsliga grunden för en analys i frågan om kollektiv analys nämner parterna bland annat domen i målet Kali och Salz, och menar att kommissionen måste konstatera att tillväxten på efterfrågesidan är måttlig med en oelastisk efterfrågan och ett obetydligt kundinflytande som uppväger marknadsaktörernas inflytande för att kunna konstatera att det råder en kollektiv dominans. Utbudssidan måste vara kraftigt koncentrerad med en marknad som är mycket öppen för en homogen produkt, en mogen produktionsteknik, stora hinder för marknadsinträde samt leverantörer med finansiella kopplingar och kontakter på flera marknader. Parterna hävdar att meddelandet om invändningar bara är inriktat på och inte lyckas påvisa att marknaden är homogen, att det finns stora hinder för marknadsinträde, att marknaden är öppen, att efterfrågan är oelastisk och tillväxten stagnerande, att produktionstekniken är mogen samt att det finns möjligheter till vedergällningsåtgärder. Dessutom förbiser kommissionen i sitt meddelande om invändningar en nyckelfaktor som identifierades i ärendet Gencor/Lonrho, nämligen kundinflytande som uppväger marknadsaktörernas inflytande.

(297) Parterna anklagar kommissionen för att beskriva utbudssidan på marknaden för globala teletjänster på ett felaktigt sätt. För det första anser de att kommissionen inte på ett riktigt sätt återger den heterogena karaktären hos de produkter som kunderna erbjuds. För det andra hävdar de att kommissionens kostnadsanalys motsäger sig själv och att olika leverantörer har olika kostnadsmodeller. Parterna ifrågasätter kommissionens analys att marknaden för globala teletjänster är homogen och menar att inget tjänstepaket är det andra likt utan att de skräddarsys efter kundernas behov.

(298) När det gäller de stora hindren för marknadsinträde hävdar parterna att varken varumärke, befintlig kundbas, kostnaderna för att lämna anbud, erfarenheter av tidigare anbudsförfaranden eller avsaknaden av egna nät

utgör stora hinder för inträde på marknaden för globala teletjänster.

(299) Parterna förklarar att anbudsgivarna har tillgång till mycket mindre information under anbudsförfarandet än vad som anges i meddelandet om invändningar.

(300) Parterna hävdar i sitt svar att marknaden växer snabbt och att efterfrågan är priskänslig, tvärtemot vad som sägs i meddelandet om invändningar. Parterna uppger att den tekniska utvecklingen går snabbt på marknaden och att kunderna kommer att kräva ny teknik när de är övertygade om att den uppfyller deras behov. Parterna konstaterar att eventuella vedergällningsmöjligheter skulle innebära att marknaden för globala teletjänster fungerade som en kartell.

(301) Slutligen hävdar de att kommissionen i sitt meddelande om invändningar inte nämner det motvägande kundinflytande som kunder av globala teletjänster har då de själva är stora och sofistikerade företag, har informationskanaler samt tecknar långa kontrakt. Parterna menar att köparna är sofistikerade och har ett motvägande kundinflytande. De pekar framför allt på förekomsten av konsulter som arbetar för kunderna och på att företagen ofta anlitar mer än en leverantör med möjlighet att byta mellan dessa till en lägre kostnad än vad som skulle vara fallet vid ett nytt anbudsförfarande.

Slutsats

(302) Kommissionen erkänner att det inte var möjligt att påvisa avsaknaden av konkurrenstryck på de sammangående parterna och Concert Alliance från faktiska konkurrenter såsom Equant eller Cable & Wireless. En viktig konsekvens av att det finns ett sådant konkurrenstryck är att efterfrågesidan kan utöva ett inflytande som uppväger eventuella parallella beteenden hos de båda ledande aktörerna. Kunderna kan i själva verket främja tillkomsten av andra ledande aktörer genom att sluta kontrakt med befintliga mindre konkurrenter. En av de nyckelfaktorer som bör granskas när man bevisar att det skapas en kollektivt dominerande ställning, det vill säga att efterfrågesidan inte kan motväga eventuella oligopolisters ställning, kunde därför inte påvisas. Oavsett förtjänsterna hos övriga argument som parterna lägger fram i sitt svar beslutade kommissionen sig för att inte driva vidare sina invändningar i fråga om marknaden för globala teletjänster.

C. *INTERNATIONELL RÖSTTELEFONI*

(303) När det gäller marknaden för internationell rösttelefoni har kommissionen fått in ett antal kritiska synpunkter från Förenta staterna- och EU-baserade operatörer om att sammanslagningen skulle leda till att det skapas en dominerande ställning på marknaden för internationell rösttelefoni till följd av att parterna tillsammans med AT & T har en stark ställning på de amerikanska detaljist- eller grossistmarknaderna för långdistanssamtal.

(304) Kommissionens bedömning av de konkurrensfrågor som tredje parter tar upp har lett till slutsatsen att om det fanns en risk för att sammanslagningen skapar eller förstärker en dominerande ställning enligt vad som avses i artikel 2.3 i koncentrationsförordningen på marknaden för internationell rösttelefoni, så skulle detta vara en konsekvens av en dominerande ställning på den inhemska amerikanska detaljist- eller grossistmarknaden för långdistanssamtal. Det är dock osäkert om någon dominerande ställning skulle skapas eller förstärkas som en konsekvens av en dominerande ställning på någon annan marknad. Av denna anledning kan man inte säga att sammanslagningen mellan parterna på den amerikanska marknaden för långdistanssamtal skulle få omedelbara, betydande och förutsägbara effekter inom den Europeiska gemenskapen.

(305) Det finns två huvudvägar för en europeisk operatör att förmedla telefonsamtal mellan Europa och Förenta staterna.

— Den första består i att den europeiska operatör som förmedlar samtalet kommer överens med en amerikansk operatör om att den förstnämnda lämnar över samtalet vid en viss punkt i mitten av Atlanten (dvs. efter halva vägen). Detta sker genom kommersiella förhandlingar och det förekommer vanligtvis bara en ekonomisk uppgörelse om den ena parten volymässigt (mätt i minuter) förmedlar mer samtal än den andra. Ett nödvändigt villkor för att en sådan transaktion skall ske är att varje operatör kan förmodas förmedla åtminstone ett likvärdigt antal minuter till den andra.

— Den andra består i att den europeiska operatören äger en hel förbindelse över Atlanten och avtalar med en amerikansk operatör att denna skall förmedla telefonsamtal till mottagare inom Förenta staternas territorium.

(306) I båda fallen följer telefonsamtalet en liknande väg när det väl ”landat” på den amerikanska sidan. Samtalet förmedlas först av en nationell operatör till en lokal eller regional växel, varifrån samtalet förmedlas till mottagaren av en lokal operatör. Slutkonsumenterna köper vanligtvis accesstjänster från lokala operatörer och rikstäckande tjänster (och internationella tjänster) från de nationella operatörerna.

(307) AT & T, MCI WorldCom och Sprint är uppenbara ledare i detaljistledet på marknaden för nationella (och internationella) tjänster. Detta tycks framför allt bero på deras varumärkens goda anseende hos slutkonsumenterna. Dessa tre företag är också de enda operatörerna med nät som täcker hela Förenta staternas territorium. Ett antal andra operatörer äger nät som täcker en betydande del av Förenta staterna medan andra bara är återförsäljare av långdistansförmedling. Denna mångfald av långdistansoperatörer har resulterat i en grossistmarknad för långdistanstjänster som i allmänhet beskrivs som konkurrensutsatt.

(308) Den föreslagna sammanslagningen mellan MCI WorldCom och Sprint skulle minska antalet ledande aktörer på den amerikanska marknaden för långdistanstjänster från tre till två. Ett antal klagande har förklarat att transaktionen därmed skulle leda till ökade priser på internationella samtal mellan Förenta staterna och Europa. Två teorier har lagts fram för kommissionen.

(309) Enligt den första teorin skulle AT & T och MCI WorldCom/Sprint efter sammanslagningen kunna ”lyfta” sin unika täckning av Förenta staternas territorium på långdistansmarknaden till en gemensam dominerande ställning på grossistmarknaden för långdistanstjänster. De skulle kunna diktera villkoren för europeiska operatörer som vill sluta avtal om sina internationella samtal med dem eller som vill att de skall förmedla samtal som de transporterat till Förenta staternas gräns över långa avstånd.

(310) Denna påstådda effekt av sammanslagningen verkar dock vara osannolik. Parterna har visat att antalet långdistansoperatörer bara skulle minska till två inom 12 lokala territorier (s.k. LATAs) till följd av sammanslagningen. Dessa områden (t.ex. delar av Mellanvästern eller Alaska) är glesbefolkade och står för mindre än en halv procent av de totala långdistanssamtalen i Förenta staterna. Dessutom har även den klagande godtagit att det skulle vara svårt för AT & T eller MCI WorldCom/Sprint att slå samman sina utbud av långdistanstjänster till dessa avlägsna regioner med långdistanstjänster till övriga Förenta staterna. Denna bedömning bygger dock på antagandet att detaljistmarknaden för långdistanstjänster förblir konkurrensutsatt. Om så inte blir fallet skulle parterna kunna missbruka sin dominerande ställning på grossistmarknaden för långdistanstjänster och tränga ut sina grossistkonkurrenter från marknaden genom att internalisera sina nuvarande inköp på grossistmarknaden eller genom något annat beteende.

(311) Den andra teorin är fokuserad på detaljistmarknaden för långdistanstjänster. Koncentrationen skulle här leda till att AT & T och MCI WorldCom/Sprint får en dominerande ställning på denna marknad. Tack vare denna ställning skulle dessa båda aktörer kunna ta huvuddelen av de internationella samtal som byts ut med europeiska operatörer. Detta skulle ge de båda aktörerna en stark förhandlingsposition gentemot de europeiska operatörerna och ge dem möjlighet att påtvinga dessa sina villkor i förhandlingarna.

(312) Så länge som grossistmarknaden för långdistanstjänster förblir konkurrensutsatt kommer de europeiska operatörerna dock att kunna förmedla samtalen på sina egna förbindelser över Atlanten och sedan utnyttja denna grossistmarknad för att få dem direkt förmedlade i stället för att använda sig av ekonomiska uppgörelser.

(313) För att slå fast huruvida sammanslagningen skulle begränsa konkurrensen på marknaderna för internationell rösttelefoni måste kommissionen därför först slå fast att den nya enheten tillsammans med AT & T skulle få en kollektiv dominerande ställning på detaljistmarknaden för långdistanstjänster och sedan att AT & T, MCI WorldCom och Sprint skulle kunna utvidga denna dominans till grossistmarknaden för långdistanstjänster. En sådan utvidgning tycks inte vara tillräckligt förutsägbar och omedelbar för att ge kommissionen befogenheter enligt koncentrationsförordningen i denna fråga kring transaktionen.

(314) Även om man antar att det förekommer dominans på detaljistmarknaden för långdistanstjänster tycks det vara svårt att förutsäga att detta nödvändigtvis skulle innebära dominans på grossistmarknaden. På grossistmarknaden härrör efterfrågan inte bara från detaljister utan också från kunder såsom storföretag och stora utländska operatörer. Även om den sammanslagna enheten och AT & T båda beslutade sig för att integrera sin verksamhet vertikalt och sluta köpa tjänster på grossistmarknaden skulle återstående efterfrågan och utbud fortfarande kunna matcha varandra. Det skulle förmodligen krävas ett avsiktligt missbruk av deras dominerande ställning på detaljistmarknaden för långdistanstjänster för att parterna skall kunna uppnå en dominerande ställning på grossistmarknaden. Det kan därför inte konstateras att den dominerande ställning som parterna skulle få på detaljistmarknaden för långdistanstjänster skulle få omedelbara och förutsägbara effekter på marknaden för internationell rösttelefoni.

(315) Av dessa skäl har kommissionen inte några befogenheter enligt koncentrationsförordningen att granska sammanslagningens effekter på de amerikanska marknaderna för långdistanssamtal.

VI. ÅTAGANDEN

(316) Den 8 juni 2000 delgav de anmälande parterna kommissionen ett åtagande som innebar att de skulle avyttra Sprints Internetverksamhet. Texten till detta åtagande bifogas till den [konfidentiella versionen av detta beslut]*. Den 27 juni 2000 drog parterna tillbaka detta åtagande.

A. *SAMMANFATTNING AV DET FÖRESLAGNA ÅTAGANDET*

1. VERKSAMHET

(317) Parterna föreslog att Sprint skulle avyttra sin offentliga Internetverksamhet (nedan kallad Sprint Internet). Detta inbegrep följande tjänster.

Fasta Internetanslutningar

(318) Denna tjänst, som också är känd som SprintLink, erbjuder fast höghastighetsanslutning till Internet via Sprints stamnät för Internet med hastigheter som varierar från 56 Kbps till 2.5 Gbps (OC48). Tjänsten SprintLink finns globalt tillgänglig genom 320 accesspunkter (points of presence – POP) i Förenta staterna och sex accesspunkter i Europa.

Uppringda Internetanslutningar

(319) Denna tjänst, som är känd som DialNet, erbjuder Internetleverantörer och kunder i detaljistledet uppringda Internetanslutningar med en hastighet på 56 Kbps samt ISDN-anslutningar till Sprints nät genom mer än 450 accesspunkter som är placerade över hela Förenta staterna. DialNet säljs också till […]* företagskunder i Förenta staterna som "IP Dial", en fjärranslutningstjänst som gör det möjligt för företagen att ge sina rörliga anställda runt om i världen en säker uppringd förbindelse till Intranet, Extranet och Internet.

Internet Virtual Private Networks

(320) Sprints Internettjänst Internet Virtual Private Networks (IVPN) är en förstärkt nätprotokolltjänst som gör det möjligt för företag att upprätta kontinuerliga, snabba och säkra förbindelser med geografiskt utspridda anställda, kunder, affärspartner och leverantörer genom Sprints nät för fasta och uppringda anslutningar.

Web Hosting (Webbvärdar)

(321) Denna tjänst gör det möjligt för företag att förvalta sitt Internetinnehåll och sina Internettillämpningar i en gemensam infrastruktur som förvaltas av Sprint Internet och dess nätnoder och datacentrer.

Förvaltad säkerhet

(322) Sådana tjänster utformas för att skydda kundernas Internettrafik och interna nät från otillåtet tillträde. Exempelvis erbjuder Sprint Internet fullt integrerade förvaltade brandväggar och tjänster för användaråtkomst, såsom SecureID och serverprogrammet ACE, med en rad förvaltade IP-säkerhetslösningar.

2. TILLGÅNGAR

(323) Det föreslagna åtagandet inbegriper alla amerikanska och internationella routrar, modem, portar, domännamn och åtkomstservrar för Internetanslutning, webbvärdsservrar, servrar för det uppringda nätet och annan utrustning som parterna anser vara nödvändiga för att driva Sprint Internet.

(324) Om det är nödvändigt har parterna erbjudit sig att ställa delade system, infrastrukturer och personal till köparens förfogande. […]*.

(325) […]*.

(326) Parterna föreslår att köparen skall få rätt att ingå ett eller flera nätspecifika kundtjänstavtal för att den föreslagna avyttringen skall få full verkan. […]*.

(327) Sådana avtal skulle inbegripa följande:

— Avtal om nätstrukturer […]*.

— Avtal om nättransport […]*.

— Avtal om lokala anslutningar […]*.

3. PERSONAL

(328) Enligt parterna kommer Sprint Internet att ha mellan […]* fast anställda, varav mer än […]* är operativa specialister och ingenjörer och mer än […]* är försäljnings- och kundtjänstpersonal, i hela Förenta staterna och Europa. Parterna förklarar att detta yrkesfolk har erfarenhet av att utveckla, utforma, marknadsföra, sälja, leverera, integrera, förvalta och underhålla den nätinfrastruktur och de tjänster för Internet som krävs för att driva Sprint Internet.

(329) När det gäller försäljningspersonalen hävdar parterna att Sprint Internet för närvarande använder flera försäljnings- och kundtjänstkanaler för att uppfylla efterfrågan. Dessa kanaler inbegriper en […]*.

(330) I december 1999 skapade Sprint en […]*. Enligt parterna köps dessa tjänster ofta av personer i ledande ställning och har betydande effekter på hur ett företag skiljer sig från sina konkurrenter. […]*.

(331) Slutligen förklarar parterna också att under 1999 […]*.

(332) De sammangående parterna har åtagit sig att inte anställa någon av de arbetstagare som förs över från Sprint till köparen utan köparens förhandsgodkännande under en överenskommen period efter försäljningen av Sprint Internet. Under en överenskommen period efter försäljningen av Sprint Internet skulle dessutom varken MCI WorldCom/Sprint eller köparen försöka värva någon anställd hos den andra parten som ägnar sig åt Internetverksamhet utan den andra partens godkännande.

4. KUNDER

(333) Parterna har för avsikt att föra över Sprints hela Internetkundbas, inbegripet Internetleverantörer, små företagskunder, stora affärskunder, statliga kunder och webbvärdar.

(334) Kundinformation såsom kundregister och befintliga historiska uppgifter som rör tillhandahållandet av Internettjänster till denna kundbas samt alla befintliga därmed förknippade kontrakt med Sprint Internets grossist- och detaljistkunder skulle föras över till köparen.

(335) Vissa kontrakt kan kräva kundens medgivande före överföringen. För dessa kontrakt skulle Sprint göra rimliga ansträngningar för att erhålla nödvändiga medgivanden och erbjuda ytterligare lockbeten om så anses nödvändigt. För kontrakt där det inte går att erhålla nödvändiga medgivanden åtar sig MCI WorldCom att behålla trafiken på det avyttrade nätet och förmedla intäkterna till köparen.

(336) De anmälande parterna åtar sig att inte försöka värva någon befintlig kund till Sprint Internet som inte dessutom är en befintlig Internetkund till MCI WorldCom vid den tidpunkt då avtalet ingås i syfte att ge denna kund den anslutningstjänst till Internet som den köper från Sprint Internet. […]*. Det finns ingen särskild klausul om att inte försöka värva Internetkunder förutom för fasta anslutningar.

(337) Dessutom åtar sig parterna att, innan avtalet ingås, inte vidta några åtgärder som innebär att Internetverksamhet förs över från Sprint till MCI WorldCom eller att ansluta sådana verksamheter till MCI WorldComs nät genom multihoming utöver den vanliga affärsverksamheten.

5. UPPRÄTTANDE AV EN OBEROENDE ENHET

(338) […]*.

B. *BEDÖMNING*

(339) Med tanke på Internets kraftiga tillväxt och den vikt som kunderna fäster vid tjänsternas kvalitet, måste varje verksamhet som föreslås för avyttring kunna konkurrera fullständigt och effektivt från dagen för överlåtelsen. Varje problem som den avyttrade enheten stöter på skulle resultera i att dess tillväxt begränsas och snabbt leda till att dess relativa marknadsandel krymper. Den kombination av osäkerheter som redovisas i följande punkter gör det mycket osannolikt att den avyttrade enheten på kort till medellång sikt skulle kunna utöva något konkurrenstryck på parterna. I texten till åtagandena tas dessutom många frågor upp som ökar osäkerheterna kring denna föreslagna avhjälpande åtgärds effektivitet än mer.

(340) De föreslagna åtagandena ger anledning till grundläggande tvivel av minst sex skäl: i) de avyttrade tjänsternas räckvidd är alltför liten, ii) den avyttrade enheten kommer att ha föga kraft att behålla sin kundbas, iii) det finns många osäkerheter kring erfarenheterna och kunskaperna hos den personal som skall föras över, iv) den avyttrade enheten kommer att förbli beroende av MCI WorldCom/Sprint för sin fortsatta verksamhet och varje försök att vinna oberoende kommer att bli dyrt och tidsödande, v) övervakningen är svår att genomföra och vi) det råder osäkerhet kring vissa av de tillgångar som skall föras över.

1. DE AVYTTRADE TJÄNSTERNAS RÄCKVIDD ÄR ALLTFÖR LITEN

(341) Enligt de föreslagna åtagandena skall man avyttra verksamhet som rör tillhandahållandet av fasta anslutningar till Internet, uppringda anslutningar till Internet, webbvärdstjänster, brandväggstjänster och IVPN-tjänster (Internet Virtual Private Network). Alla tjänster som parterna avser att avyttra bygger på den offentliga delen av Internet. Det finns dock andra tjänster som använder Internet-protokollet (IP-tjänster), och som parterna inte föreslår skall ingå i avyttringen. Parterna hävdar att endast de IP-tjänster som går via Internets offentliga del skall avyttras.

(342) Det Internetprotokoll (IP) som används för att förmedla den data som genereras används också för att förmedla data för tjänster av typen virtuella privata nät (Intranet, Extranet, rösttelefoni via IP m.m.) såväl som andra förbättrade tjänster. I allmänhet använder man sig inte av den offentliga delen av Internet för sådana tjänster, men de förmedlas ibland delvis över denna del.

(343) Dessutom tillhandahålls offentliga Internettjänster såväl som andra IP-förmedlade tjänster genom att man använder en del av de underliggande nätstrukturerna (överföringsstrukturer såväl som routrar, växlar och modem som är anslutna till de underliggande överföringsstrukturerna). Denna underliggande Internetinfrastruktur används också för Sprints behov på telekommunikationsområdet (rösttelefoni och data).

(344) Under kommissionens undersökning har tredje parter förklarat att det är nödvändigt att inbegripa Intranet, Extranet och andra förbättrade tjänster som förmedlas via IP i det paket som skall avyttras för att se till att den avyttrade enheten blir helt konkurrenskraftig. Enligt tredje part utgör dessa tjänster för det första det område Internetrelaterade tjänster som har den högsta förväntade tillväxten (i vissa fall mer än 200 procent mellan 1999 och 2000). För det andra köper kunderna vanligtvis sådana tjänster från samma leverantör som den som ger tillgång till Internet. Slutligen köper kunder också paket av tjänster som inbegriper både Internettjänster och andra tjänster såsom ATM och hushållstjänster. Eftersom leverantörerna av universella Internetförbindelser har ett marknadsinflytande som återspeglar både deras nät och deras kundbas bör en avyttring inbegripa alla dessa tjänster.

(345) Detta var i själva verket den ståndpunkt som Sprint intog i sina inlagor till kommissionen i ärendet WorldCom/MCI 1998 […]* ([73]).

(346) I ärendet WorldCom/MCI uppgav kommissionen att det av tre skäl inte var nödvändigt att inbegripa IP-tjänster. För det första noterade den att vissa IP-baserade virtuella privata nät kunde baseras på andra underliggande protokoll såsom X25, Frame Relay eller ATM och att det virtuella privata nätets Internetkomponent kunde vara mycket liten. För det andra förklarade den att det i allmänhet var mindre komplicerat att tillhandahålla Intranet eller Extranet än ett offentligt nät på Internet, och i princip också enklare att driva varför de förstnämnda inte kräver de särskilda kunskaper som krävs för Internet i stort. För det tredje ansåg kommissionen att det var tveksamt om tillhandahållandet av tjänster såsom Intranet och Extranet kunde utgöra en inkörsport till att tillhandahålla Internettjänster.

(347) Den marknadsundersökning som kommissionen gjort i detta ärende visar att dessa slutsatser inte längre är relevanta. Utvecklingen inom branschen går ut på att optimera användningen av Internetprotokollet genom att så långt som möjligt begränsa överlagringen av protokoll på de underliggande näten. Detta exemplifieras av de teknikval som Sprint och tredje parter gjort. Oavsett det underliggande transportprotokollet (IP, Frame Relay eller ATM) baseras tillämpningar och tjänster på IP. […]* ([74]) När det gäller graden av komplexitet i tillhandahållandet av förbättrade IP-baserade tjänster framgick det av parternas egna argument och av inlagorna från tredje part att sådana tjänster vanligtvis är skräddarsydda efter kundernas behov och därmed per definition komplexa. Vad gäller kopplingen mellan att tillhandahålla offentliga Internettjänster och IP-baserade förbättrade tjänster bör det slutligen noteras att alla ledande Internetleverantörer erbjuder båda typerna av tjänster. Enligt både tredje part och Sprint köper kunder allt oftare ett paket av tjänster och produkter samt helhetslösningar.

([73]) […]*.
([74]) […]*.

2. DEN AVYTTRADE ENHETEN KOMMER ATT HA FÖGA KRAFT ATT BEHÅLLA SIN KUNDBAS

(348) […]*.

Kunder till Internet- och teletjänster

(349) […]*. Vissa tredje parter har förklarat att man uppnår skalfördelar genom att kombinera anslutningarna till en kund med paket av Internet- och teletjänster.

(350) Enligt kommissionens beräkningar på grundval av uppgifter som Sprint lämnat genererades cirka […]* procent av Sprints Internetintäkter under 1999 av kunder som bara köpte Internettjänster från Sprint. Den sammanslagna enheten kommer därför att fortsätta att stå i förbindelse med […]* procent (mätt i intäkter) av kunderna. När dessa kontrakt löper ut […]* kan dessa kunder återvända till den sammanslagna enheten. Parterna har åtagit sig att ta upp den frågan genom att föreslå en klausul om att inte värva varandras kunder i det föreslagna åtagandet. Detta förslag bedöms i skäl 358 och följande.

(351) Med undantag för Sprints kontrakt med […]* genererades på samma sätt […]* procent av Sprints omsättning från Internet av kunder ([…]* procent av antalet kunder) som har minst lika stora utgifter för Internettjänster som för andra teletjänster som de köper från Sprint.

(352) Detta innebär att kunskapen om kundernas behov, tekniska krav med mera skulle kvarstå hos MCI WorldCom/Sprint efter den föreslagna avyttringen. Denna kvarvarande kundkännedom kommer att förstärkas av två andra faktorer.

(353) För det första […]*.

(354) För det andra kommer MCI WorldCom/Sprint i vilket fall som helst att behöva kontaktpersoner för flertalet Internetkunders återstående behov av teletjänster. […]* Enligt den föreslagna avyttringens uppläggning verkar det som om ett betydande antal kontoförvaltare och annan personal med kännedom om kundkontot inte kommer att följa med avyttringen. Detta gäller definitivt de kunder som har större utgifter för teletjänster än för Internettjänster ([…]*). Sprint skulle därför behålla sin kunskap om kundens Internetbehov och upprätthålla kontinuerliga förbindelser med flertalet av de företagskunder som skulle följa med avyttringen.

Kunder som har multihoming med MCI WorldCom och Sprint

(355) […]*. Av de uppgifter som parterna lämnat, och som de beskriver som ofullständiga, verkar det som om […]* procent av Sprints intäkter på […]* från Internetrelaterade tjänster under 1999 genererades av kunder som även köper Internettjänster från MCI WorldCom. […]*.

(356) Följden av att […]* har anslutningar till både Sprint Internet och MCI WorldCom (multihoming) är att den sammanslagna enheten utöver en allmän kännedom om Sprints konto för andra teletjänster kommer att fortsätta att tillhandahålla Internettjänster till många av de kunder som följer med avyttringen. Parterna hävdar att det är mycket lätt för en kund att byta mellan befintliga Internetleverantörer. Varje uppfattad begränsning i den avyttrade enhetens förmåga att erbjuda tjänster av högsta kvalitet skulle sannolikt bemötas av kunderna genom att de byter till MCI WorldCom/Sprint. Eftersom den sammanslagna enheten kommer att få kännedom om behoven hos kunder med flera anslutningar genom sina befintliga affärsförbindelser kan detta göra det lättare för denna att få konkurrensfördelar gentemot den avyttrade enheten.

Earthlink

(357) Earthlink är efter AOL en av de största Internetleverantörerna i detaljistledet vad gäller uppringda anslutningar i Förenta staterna. Sprint har sedan länge förbindelser med Earthlink i form av andelar på […]* procent av Earthlinks aktiekapital och omfattande leverantörsavtal på Internetområdet. Earthlink stod 1999 för […]* procent av Sprints totala intäkter för Internettjänster. Det föreslagna åtagandet skulle leda till att Internetkontrakten förs över, men man tar inte upp frågan om Sprints andelar av Earthlinks kapital. Som största aktieägare i Earthlink får Sprint ett betydande inflytande över förnyelsen av dess överförda kontrakt. Detta kan äventyra Earthlinks långvariga förbindelser med den avyttrade enheten.

Den avyttrade verksamheten saknar skydd

(358) Det kan hävdas att parterna kan föreslå en klausul om att inte konkurrera för att skydda den avyttrade enheten från att få se sina kunder gå tillbaka till MCI WorldCom/Sprint. Parterna har inte inbegripit någon fullständig klausul om att inte konkurrera i det åtagande de föreslår, utan bara ett begränsat åtagande att inte försöka värva Sprints Internetkunder.

(359) […]*

(360) Det bör noteras att Sprint uppmärksammade kommissionen på detta potentiella problem i ärendet WorldCom/MCI. […]* ([75]). […]* ([76]).

(361) Ännu ett problem kan uppstå som rör de kunder som har tecknat kontrakt som kräver deras medgivande för att kunna föras över på en annan juridisk person än Sprint. Enligt parterna och utifrån ett urval av kontrakt står dessa för en […]* del av Sprints intäkter för Internettjänster. […]*.

(362) Det verkar därför som om den avyttrade enhetens bas av Internetkunder kan förmodas minska avsevärt om den föreslagna avyttringen godtas. Detta skulle resultera i en väsentligt svagare konkurrensfaktor på marknaden.

3. DET FINNS MÅNGA OSÄKERHETER KRING ERFARENHETERNA OCH KUNSKAPERNA HOS DEN PERSONAL SOM SKALL FÖRAS ÖVER SAMT KRING DERAS ANTAL

(363) Enligt Sprint ägnar sig […]* av den personal som skall verka inom dess framtida Internetverksamhet redan åt Internetverksamhet. Övriga […]* ägnar sig bara delvis åt Internetverksamhet.

(364) Det råder tvivel kring erfarenheterna hos flertalet av den personal som identifierats (för tillfället har bara den personal som uppges ägna sig uteslutande åt Internet identifierats). Exempelvis har många av de utvalda personerna […]* erfarenhet av Internet. Detta beror förmodligen på de […]* grupper som säljer Internetprodukter.

(365) Tvivlen är ännu större när det gäller den personal som bara delvis ägnar sig åt Internettjänster. Dessa personer har ännu inte identifierats. I följande tabell anges i vilken omfattning var och en av de grupper som utgör Sprint Internet kommer att inbegripa personal som redan helt ägnar sig åt Internet eller personal som bara delvis ägnar sig åt Internetverksamhet. Tabellen visar den andel av personalen för var och en av dessa enheter som kommer att ersätta personer som bara delvis ägnar sig åt Internetverksamhet. Förutom den operativa och tekniska enheten kommer […]* av personalen inom alla andra enheter att hämtas från personal som tidigare inte helt ägnat sig åt Internetverksamhet.

	Enbart Internet	HTE		Totalt	Andel HTE (%)
			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*

([75]) […]*.
([76]) […]*.

	Enbart Internet	HTE		Totalt	Andel HTE (%)
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
			[...]*	[...]*	[...]*
Totalt			[...]*	[...]*	[...]*

Anm.: HTE står för heltidsekvivalenter, ett nominellt antal som motsvarar antalet personer som skulle behöva arbeta heltid för att ersätta personal som bara ägnar en del av sin arbetstid åt Internetverksamhet.

(366) Det är väl känt att varje avyttring aktualiserar frågor som rör kulturell anpassning. Med tanke på Sprint Internets formellt integrerade struktur kommer sådana frågor sannolikt att aktualiseras två gånger – först då man skall välja ut den personal som skall följa med Sprint Internet och sedan då den avyttrade enheten skall integreras i köparens organisation. Eftersom var och en av dessa enheter är väsentlig för att den enhet som föreslås för avyttring skall fungera väl mångdubblas osäkerheterna av att samtliga dessa enheter är beroende av ”HTE”-personal.

(367) Då man jämför antalet anställda i den föreslagna avyttringen med konkurrenterna tycks det antal på […]* som parterna föreslår vara väsentligt lägre. I själva verket lämnade AT & T, GTE-Genuity, Cable & Wireless och uppenbarligen också UUNet samtliga uppgifter på cirka 2 000 personer eller mer. Detta reser tvivel kring det antal personer som föreslås skall följa med i avyttringen. Skillnaderna kan förklaras med förbiseenden. Exempelvis tycks den inte inbegripa […]* -personal. Det kan också förklaras av att den avyttrade enheten inte kommer att ha egna nät och därför i en betydande grad kommer att vara beroende av MCI WorldCom/Sprint för sin fortsatta verksamhet. […]* ([77]) Denna sistnämnda aspekt tas upp i det följande.

(368) I sitt beslut om WorldCom/MCI uppgav kommissionen att antalet anställda i hög grad skulle bero på köparens identitet och på i vilken omfattning denna ägnar sig åt samma typ av Internetverksamhet som MCI. Av denna anledning hade man i åtagandena lämnat frågan om det antal anställda som skulle föras över öppen som en förhandlingsfråga mellan säljare och köpare.

(369) Såsom uppgavs i Cable & Wireless inlaga till FCC stötte man på ett antal problem i samband med sitt förvärv av Internet MCI, och detta visar att det i samband med en påtvingad avyttring inte är lätt för en potentiell köpare att bedöma det antal anställda och identifiera de relevanta personer som behövs för att driva den avyttrade verksamheten som en effektiv och omedelbar konkurrent. Detta gäller särskilt vid avyttring av en integrerad verksamhet där det inte är så lätt att få information. Detta bekräftades ytterligare av Federal Trade Commissions undersökning av avhjälpande åtgärder ([78]). Kommissionen kan därför inte förlita sig på förhandlingar mellan de anmälande parterna och en tredje part för att fastställa det lämpliga antal personer som skall följa med avyttringen.

4. DEN AVYTTRADE ENHETEN KOMMER ATT FÖRBLI BEROENDE AV MCI WORLDCOM/SPRINT FÖR SIN FORTSATTA VERKSAMHET OCH VARJE FÖRSÖK ATT VINNA OBEROENDE KOMMER ATT BLI DYRT OCH TIDSÖDANDE

(370) Sprints Internetverksamhet […]* inom Sprint, många av dess stödtjänster […]* som tillhandahålls Sprint. […]*.

(371) Sprint Internets kunder med fasta anslutningar är anslutna till Sprints nät via en privat linje till den lokala operatören, som i sin tur är ansluten till en av Sprints mer än 320 accesspunkter (POPs). Dessa accesspunkter är […]*. Från accesspunkten är kunden ansluten till en stamnätsnod (som inbegriper utrustning såsom routrar och växlar) via en backhaul-linje. En backhaul-linje tillhör inte stamnätet. Samma struktur tillämpas för uppringda anslutningar.

(372) Det bör noteras att alla ovannämnda tillgångar (accesspunkter, transportlinjer och stamnätet) har flera syften. Detta får två konsekvenser. För det första använder Sprint Internet bara interna överföringspriser för användningen av dessa strukturer i stället för att använda marknadspriser, som normalt är betydligt högre. Såsom förklaras i skäl 140 förklarade MCI WorldComs vice ordförande John Sidgmore dessutom nyligen att det råder brist på tillgänglig kapacitet på marknaden. Detta bekräftas i inlagor från tredje parter. För det andra strukturerades stamnätet för att maximera stordriftsfördelarna hos Sprints befintliga telestrukturer.

([77]) […]*.

([78]) Federal Trade Commission, A Study of the Commission's Divestiture Process (1999), www.ftc.gov/os/1999/9908/index.htm#6

(373) Samma affärsstrategiska val har gjorts för de operativa stödtjänsterna […]*.

(374) Parterna erbjuder sig att underteckna avtal om stödtjänster med köparen för att de gemensamma tjänsterna skall kunna fortsätta under den övergångsperiod som köparen behöver för att inrätta egna system eller processer eller flytta tjänsterna till befintliga sådana.

(375) I de åtaganden som föreslås ges möjlighet till stödavtal för följande tjänster: samlokalisering av Internetutrustning inom Sprints anläggningar ([…]*), nättransportkapacitet ([…]*), avtal om lokala anslutningar (inga uppgifter om tider och prissättning på affärsmässiga villkor), andra operativa tjänster (kundtjänstrapport, orderingång, fakturering, nätförvaltning, tillhandahållande av nät och andra tjänster som rimligen kan behövas). […]*.

(376) Kommissionens undersökning och Cable & Wireless köp av Internet MCI visar dock att sådana avtal kan vara extremt komplexa att utarbeta och svåra att genomföra och övervaka. Dessutom skulle köparen i en betydande grad vara beroende av den sammanslagna enheten för att fortsätta Sprints tidigare Internetverksamhet. Detta kommer att få negativa effekter på den avyttrade enhetens kostnadsbas och tjänstekvalitet.

(377) Det bör till exempel noteras att GTE:s Internetverksamhet, som nu kallas Genuity, nyligen har separerats från sitt moderföretag för att börsintroduceras. För att Genuity skall förbli en verklig konkurrent kommer den nya enheten också att äga sitt nät och inte vara beroende av en tredje part för sina underliggande strukturer.

Samlokalisering

(378) Flera tredje parter har förklarat att ett samlokaliseringsavtal för att vara verkligt effektivt måste ge köparen möjlighet att hålla sin affärsverksamhet konfidentiell (ändrad utrustning, fri anslutning m.m.), ha tillräckligt utrymme att bygga ut utrustningen för att möta framtida tillväxt samt kunna undvika elektromagnetisk interferens från kablarna på växlarna.

(379) För att den avyttrade enheten skall kunna fortsätta att driva den avyttrade utrustningen effektivt och oberoende av den sammanslagna enheten hävdar tredje parter att ett samlokaliseringsavtal bör innehålla detaljerade bestämmelser om det utrymme som görs tillgängligt för att inhysa de överlåtna tillgångarna. Exempelvis bör den avyttrade enhetens personal ha tillträde till den samlokaliserade utrustningen och kunna installera eller reparera utrustning oberoende av den sammanslagna enheten. Det är inte säkert att ett sådant utrymme utan problem kan göras tillgängligt inom samtliga Sprints accesspunkter.

(380) Dessutom förklarade tredje parter att köparen måste kunna bygga ut samlokaliserade strukturer inom Sprints accesspunkter (inbegripet rätten att koppla samman befintliga installationer inom Sprints anläggningar med nya installationer i andra lokaler samt rätten att korskoppla strukturer). Det är inte uppenbart att det skulle finnas utrymme och personal som klarar en sådan utbyggnad.

(381) Dessutom uppmärksammade de kommissionen på att det inte finns några normer för att prissätta sådana samlokaliseringstjänster och att de i allmänhet undviker samlokalisering med en konkurrent.

(382) En eventuell köpare av Sprint Internet skulle behöva samlokalisering i Sprints anläggningar under en övergångsperiod från det att avtalet träder i kraft till dess att kunder, utrustning och nät helt har flyttats till köparens egna anläggningar. En majoritet av tredje parterna […]* bedömer att en sådan process är mycket utdragen och tar mellan två och fyra år att fullborda (se vidare nedan). Detta innebär att köparen skulle bli beroende av den sammanslagna enheten för samlokalisering för en mycket lång tid. Under denna period kan den sammanslagna enheten dra fördel av konfidentiell affärsinformation om den avyttrade enhetens verksamhet, begränsa den avyttrade enhetens tillväxt helt enkelt genom att det saknas utrymme eller fördela tillgängligt utrymme för att i första hand inrymma dess egen utbyggnad samt ta ut kostnader som är svåra för köparen att kontrollera.

(383) Med tanke på omständigheterna kring en påtvingad avyttring skulle en eventuell köpare dessutom sakna den information och den tid som krävs för att förhandla fram optimala samlokaliseringsavtal och tvingas acceptera Sprints förslag till avtal.

Avtal om nättransport och lokal anslutning

(384) Sådana avtal skulle handla om de underliggande kabelstrukturerna för att ansluta kunden till en accesspunkt, ansluta accesspunkten till stamnätet och tillhandahålla de kablar som används i stamnätet.

(385) Dessa avtal aktualiserar liknande frågor som för samlokalisering. Tredje parter förklarar att det är svårt att prissätta sådana tjänster. För det första tillhandahålls dessa för närvarande internt inom Sprint. Kostnaden för att tillhandahålla dessa tjänster hålls nere genom de stordriftsfördelar som följer av att nätstrukturerna används för flera syften. Den aktuella kostnaden är därför väsentligt lägre än något marknadspris. För det andra uppger de att vissa av de underliggande tjänsterna inte finns tillgängliga till affärsmässiga avgifter. Detta gäller framför allt de kablar som har den största kapaciteten (såsom OC-48) som för närvarande installeras för att inrymma den ökade trafiken.

(386) Dessutom kommer den avyttrade enheten att vara beroende av MCI WorldCom/Sprint för att möta den ökade trafiken (för ytterligare kapacitet, anslutningar m.m.). Den sammanslagna enheten skulle dra fördel av konfidentiell affärsinformation från den avyttrade enheten vilket skulle göra det möjligt för den förstnämnda att kontrollera den sistnämndas tillväxt och nätkostnader.

(387) Slutligen förklarade tredje parter att sådana avtal är mycket komplexa. En eventuell köpare skulle sakna den information och tid som krävs för att förhandla fram optimala avtal och tvingas acceptera Sprints förslag till avtal.

Flyttning

(388) Det kan hävdas att ovan beskrivna problem med att sluta avtal om samlokalisering, nättransport och lokala anslutningar med den största konkurrenten på marknaden kan undvikas genom att köparen snabbt flyttar utrustning och dylikt till sina egna anläggningar.

(389) Kommissionen noterade i sitt beslut om WorldCom/MCI synpunkten från tredje parter att köparen av Internet MCI skulle bli beroende av säljaren och att detta inte kunde utgöra en långsiktig lösning. Det noterades också att man måste ha egna nät för att vara en framgångsrik leverantör av universella Internetförbindelser. En köpare som hade hyrt dessa strukturer från en konkurrent på permanenta grunder skulle i själva verket bli beroende av denna konkurrent. Kommissionen konstaterade att en köpare för att kunna godtas borde befinna sig i en position där denna antingen mer eller mindre omedelbart kan flytta sin trafik till ett befintligt alternativt nät eller bygga upp ett eget nät inom en rimlig tid och sedan flytta trafiken till detta. Kommissionen försökte därför bedöma huruvida det i avtalen om samlokalisering och andra tjänster föreskrevs en tillräcklig tid för att flytta trafiken till ett nytt nät. Den konstaterade på grundval av inlagor från tredje parter att en period på två år med förmånliga villkor skulle räcka för att flytta all relevant verksamhet till det alternativa nätet och för att detta nät skulle kunna fungera helt oberoende av MCI.

(390) Både tredje parter och de anmälande parternas tidigare erfarenheter av att flytta verksamhet visar dock att det är en mycket komplex uppgift att flytta en Internetverksamhet och att det kan ta mellan två och fyra år att fullborda.

(391) Att bygga ett stamnät för Internet utgör en process i flera steg. För det första måste stamnätsoperatören utforma sin nätstruktur. För det andra måste den bygga nya accesspunkter. För det tredje måste den bygga ut ett eget överföringsnät för att koppla samman accesspunkterna. För det fjärde måste den utveckla eller flytta operativa stödsystem. Efter detta kan man börja flytta över kunderna.

(392) Den mest tidskrävande delen i hela processen är att flytta över kunderna. Det viktigaste för en Internetleverantör som vill flytta från ett nät till ett annat är att se till att kunderna förblir nöjda under flyttningsprocessen. Av denna anledning har man vid tidigare flyttningar undvikit att snabbt byta ut anslutningar och snarare valt ett gradvis förfarande där varje kund får dubbla anslutningar under en övergångsperiod. För att ändra anslutningen till kunden behöver leverantören tillhandahålla nya lokala växelkretsar och få kundens hjälp att installera ny utrustning eller ändra linjernas anslutningar.

(393) Denna process är mycket arbetskrävande. Såsom förklaras ovan är det inte säkert att den avyttrade enheten skulle ha tillräckliga personalresurser för att bedriva sin dagliga verksamhet. Även om köparen (på egen bekostnad) skulle nyanställa ett betydande antal personer för att flytta kunder skulle denna flyttning bli en mycket utdragen process. I alla fall måste köparen stå för den tid, den förvaltning och de kostnader som krävs för flyttningen.

(394) Detta innebär att den avyttrade enhetens nätkostnader kommer att bestämmas genom förhandlingar med MCI WorldCom/Sprint till dess att köparen har lyckats flytta sina nät till andra strukturer efter en period på minst två år.

Operativa stödtjänster

(395) Flertalet av Sprint Internets operativa stödtjänster […]*. Parterna förklarar att det blir lätt att isolera specifika uppgifter som rör Internet inom deras system. De åtar sig dock bara att tillhandahålla sådana tjänster till den avyttrade enheten och inte att överföra systemen till köparen.

(396) MCI WorldComs vice ordförande John Sidgmore underströk nyligen dessa tjänsters betydelse: ”de verkliga framgångsfaktorerna kommer inte att vara överföringshastighet, utan verksamhetens effektivitet, marknadsföring av Internet och fakturering.” ([79])

(397) Den avyttrade enhetens beroende av den sammanslagna enheten innebär ett antal risker. För det första kan den sammanslagna enheten dra fördel av konfidentiell affärsinformation som den får genom att det finns integrerade system. För det andra kommer den avyttrade enhetens innovationsförmåga när det gäller operativa stödtjänster att vara begränsad eftersom den behöver få ett godkännande från sin största konkurrent, MCI WorldCom.

(398) Att bygga upp nya system är en utdragen och dyr process som sannolikt tar mer än ett år. Parterna själva uppskattar att det tar ett år att flytta systemen helt ([80]).

Slutsats

(399) Det verkar mot denna bakgrund som om avsaknaden av egna nät och system i den enhet som parterna föreslår för avyttring leder till betydande risker vad gäller den avyttrade enhetens effektivitet och konkurrensförmåga då den under en lång tid skulle bli beroende av sin främsta konkurrent.

(400) MCI WorldComs vice ordförande John Sidgmore uppgav nyligen att ”om du äger nätet har du bättre kontroll över kostnader och kvalitet, och vi kan bestämma när vi skall införa nya produkter och tjänster.” ([81])

(401) Sprint förklarade 1998 att Internet MCI var integrerad inom MCI på ett liknande sätt som Sprint Internet var integrerad i Sprint. […]*

5. ÖVERVAKNING ÄR EN EXTREMT SVÅR ELLER RENT AV OMÖJLIG UPPGIFT

(402) Det kan hävdas att man kan anlita en förvaltare för att övervaka att avtalen om samlokalisering, nättransport, lokala anslutningar och andra operativa stödsystem genomförs korrekt och att den sammanslagna enheten inte på något sätt hindrar den avyttrade enhetens utveckling och oberoende.

(403) En sådan uppgift skulle dock vara extremt komplex, och åtagandena skulle vara svåra att övervaka. Den skulle kräva stora personalresurser och kunskaper, och förvaltaren måste ges utökade befogenheter. Även om man antar att det går att hitta en förvaltare med sådana specialfärdigheter, så skulle uppgiftens mycket komplexa karaktär väsentligen öka osäkerheten kring om denna avhjälpande åtgärd verkligen går att genomföra.

6. ÖVRIGA FRÅGOR

(404) […]* Ett åtagande att fortsätta samtrafiken på lika villkor (peering) innebär dessutom inte nödvändigtvis att erforderliga kapacitetsökningar görs vid relevanta samtrafikpunkter. Detta ökar osäkerheten kring den föreslagna avyttringens affärsmässiga framtid.

(405) Det föreslagna åtagandet inbegriper frågan om rätten att använda immateriella äganderätter och andra överlåtbara tillstånd och auktorisationer som Sprint innehar. Tredje parter har förklarat att det är av överordnad betydelse att ha immateriella äganderätter på en innovationsinriktad marknad. Immateriella äganderätter möjliggör i själva verket innovationer genom att till exempel utöka räckvidden för bakomliggande immateriell egendom. Detta reser ytterligare tvivel kring den avyttrade enhetens förmåga att omedelbart bli en effektiv konkurrent.

7. SLUTSATS

(406) Sammanfattningsvis skulle det föreslagna åtagandet ha ändrat den avyttrade enhetens ekonomiska villkor avsevärt genom att den separeras från Sprints mer övergripande verksamhet såsom underliggande infrastruktur, operativa stödtjänster och det per definition slumpmässiga urvalet av den personal som skall föras över.

(407) Såsom anges i punkt 180 i kommissionens årsrapport 1999 om konkurrenspolitiken måste kommissionen då ett konkurrensproblem blir sådant att det krävs omfattande åtaganden och mekanismer för att undanröja problemet noggrant undersöka huruvida ett godkännande av åtagandena kommer att leda till ett resultat som verkligen är tillfredsställande i konkurrenshänseende eller huruvida sådana transaktioner tvärtom borde förbjudas.

(408) Dessutom kommer verksamhetens framtida tillväxt att begränsas av nödvändigheten att den sammanslagna enheten tillhandahåller ytterligare resurser under en övergångsperiod på mellan två och fyra år fram till dess att köparen kan flytta den avyttrade verksamheten

([79]) Föredrag vid konferensen Supercomm 2000 som hölls i Atlanta den 7 juni 2000.
([80]) […]*.
([81]) […]*.

till sina egna nät. Denna flyttning, som är nödvändig för den avyttrade enhetens konkurrensförmåga, kommer också att medföra betydande flyttningskostnader som köparen får stå för.

(409) Av ovan redovisade skäl konstaterar kommissionen att det föreslagna åtagandet inte skulle ha varit lämpligt för att med tillräcklig säkerhet omedelbart återställa en effektiv konkurrens på den relevanta marknaden för universella Internetförbindelser.

VII. **SLUTSATS**

(410) Mot denna bakgrund kan man konstatera att sammanslagningen mellan MCI WorldCom och Sprint antingen skulle leda till att det skapas en dominerande ställning […]* eller till att en dominerande ställning […]* förstärks på marknaden för tillhandahållande av universella förbindelser, vilket skulle få följden att konkurrensen på den gemensamma marknaden skulle försämras avsevärt i den mening som avses i artikel 2.3 i koncentrationsförordningen. Det åtagande som parterna lade fram den 8 juni 2000 skulle inte ha avhjälpt [de konkurrensproblem som kommissionen konstaterat]*. Kommissionen konstaterar följaktligen att den anmälda koncentrationen är oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den anmälda koncentrationen, som består i en sammanslagning mellan MCI WorldCom och Sprint, förklaras vara oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

MCI WorldCom Inc.
1801 Pennsylvania Avenue
NW, Parkway
Washington, DC 20006
United States of America

Sprint Corporation
2330 Shawnee Mission
Westward
Kansas 66205
United States of America.

Utfärdat i Bryssel den 28 juni 2000.

På kommissionens vägnar
Mario MONTI
Ledamot av kommissionen

BILAGA

ÅTAGANDE SOM PARTERNA LADE FRAM DEN 8 JUNI 2000 OCH DROG TILLBAKA DEN 27 JUNI 2000

[…]*