



Inhoud

II Mededelingen

MEDEDELINGEN VAN DE INSTELLINGEN, ORGANEN EN INSTANTIES VAN DE EUROPESE UNIE

Europese Commissie

2016/C 450/01	Bericht van de Commissie — Richtsnoeren inzake de gunning door regeringen aan regeringen van opdrachten op defensie- en veiligheidsgebied (artikel 13, onder f), van Richtlijn 2009/81/EG van het Europees Parlement en de Raad)	1
2016/C 450/02	Besluit om geen bezwaar aan te tekenen tegen een aangemelde concentratie (Zaak M.8109 — FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile) ⁽¹⁾	6
2016/C 450/03	Besluit om geen bezwaar aan te tekenen tegen een aangemelde concentratie (Zaak M.8183 — Avnet/Premier Farnell) ⁽¹⁾	6
2016/C 450/04	Besluit om geen bezwaar aan te tekenen tegen een aangemelde concentratie (Zaak M.7792 — Konecranes/Terex MHPS) ⁽¹⁾	7
2016/C 450/05	Besluit om geen bezwaar aan te tekenen tegen een aangemelde concentratie (Zaak M.8241 — Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors) ⁽¹⁾	7

IV Informatie

INFORMATIE AFKOMSTIG VAN DE INSTELLINGEN, ORGANEN EN INSTANTIES VAN DE EUROPESE UNIE

Europese Commissie

2016/C 450/06	Door de Europese Centrale Bank toegepaste rentevoet voor de basisherfinancieringstransacties: 0,00 % per 1 december 2016 — Wisselkoersen van de euro	8
---------------	--	---

2016/C 450/07	Advies van het Adviescomité voor concentraties uitgebracht op zijn bijeenkomst van 11 december 2015 betreffende een ontwerpbesluit in zaak M.7630 — FedEx/TNT Express — Rapporteur: Slovenië	9
2016/C 450/08	Eindverslag van de raadadviseur-auditeur — FedEx/TNT Express (Zaak M.7630)	10
2016/C 450/09	Samenvatting van het besluit van de Commissie van 8 januari 2016 waarbij een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de interne markt en de werking van de EER-overeenkomst (Zaak M.7630 — FedEx/TNT Express) (<i>Kennisgeving geschied onder nummer C(2015) 9826</i>) ⁽¹⁾	12

V Bekendmakingen

PROCEDURES IN VERBAND MET DE UITVOERING VAN HET GEMEENSCHAPPELIJK MEDEDINGINGSBELEID

Europese Commissie

2016/C 450/10	Voorafgaande aanmelding van een concentratie (Zaak M.8233 — Rockaway E-Commerce/EC Investments/Bonak/Sully Systems) — Voor de vereenvoudigde procedure in aanmerking komende zaak ⁽¹⁾	22
---------------	--	----

⁽¹⁾ Voor de EER relevante tekst

II

*(Mededelingen)*MEDEDELINGEN VAN DE INSTELLINGEN, ORGANEN EN INSTANTIES VAN
DE EUROPESE UNIE

EUROPESE COMMISSIE

BERICHT VAN DE COMMISSIE

Richtsnoeren inzake de gunning door regeringen aan regeringen van opdrachten op defensie- en veiligheidsgebied (artikel 13, onder f), van Richtlijn 2009/81/EG van het Europees Parlement en de Raad)

(2016/C 450/01)

1. Inleiding

G2G-verkoop (government-to-government sales of verkoop door regeringen aan regeringen) is een methode waarmee regeringen goederen, diensten en werken voor defensiedoeleinden bij andere regeringen kunnen kopen. De kopende regering staat dan niet in rechtstreeks contact met de contractant; in de plaats daarvan wordt de verkoop uitgevoerd door de andere regering. Die levert uit haar eigen voorraden of koopt de uitrusting eerst zelf aan voor dat doel. G2G omvat vaak, maar is niet beperkt tot, productondersteuning, onderhoud, opleiding en de bouw van infrastructuur.

G2G-transacties vertegenwoordigen een niet-verwaarloosbaar onderdeel van de defensiemarkt in de EU. Tussen 2005 en 2012 bedroeg de waarde van de door lidstaten bij een andere regering geplaatste aankopen voor defensiedoeleinden ongeveer 22,8 miljoen EUR, 9 % van de totale uitgaven aan militaire uitrusting in de EU.

regeringen kunnen om uiteenlopende redenen besluiten militair materiaal of militaire diensten te kopen bij een andere regering. Vaak biedt G2G de „verkopende lidstaten” de mogelijkheid overtollig materieel van de hand te doen, en de „kopende lidstaten” de mogelijkheid militaire capaciteit aan te kopen tegen betaalbare prijzen. Het kan daarom een nuttig instrument zijn om het hoofd te bieden aan begrotingsbeperkingen en herstructureringen van de strijdkrachten. In bepaalde omstandigheden kan G2G ook de meest gepaste — of zelfs enige — aankoopmogelijkheid zijn om te voldoen aan specifieke militaire behoeften die noodzakelijk zijn om de interoperabiliteit of het „operationele voordeel” van de strijdkrachten van de lidstaten te waarborgen. G2G kan ook een snelle manier zijn om aan dringende operationele behoeften te voldoen.

G2G kan ook worden gebruikt als instrument voor samenwerking tussen lidstaten. Dat kan bijvoorbeeld het geval zijn wanneer een lidstaat overeenkomstig de Richtlijn uitrusting of diensten koopt namens alle samenwerkende lidstaten en daarna gedeelten van die uitrusting of diensten aan de andere regeringen overdraagt. De voor dergelijke opdrachten geplaatste opdrachten vallen in deze omstandigheden niet onder de punten 3 tot en met 7 van deze mededeling.

G2G-transacties kunnen diverse vormen aannemen en betrekking hebben op verschillende soorten uitrusting en diensten. De rol van en het voordeel voor de bedrijfstak kan aanzienlijk variëren, en afhankelijk van de omvang en het voorwerp van de opdracht kan G2G een belangrijke invloed hebben op de markt. Als niet alle aankoopopties worden onderzocht en de gekozen aankoopstrategie niet wordt gerechtvaardigd vóór de opdracht tussen regeringen wordt geplaatst, kan dit discriminatie inhouden ten aanzien van één of meer ondernemers binnen de EU, kan het in sommige gevallen het resultaat zijn van het omzeilen van de geldende regels en kan dit negatieve gevolgen hebben voor de goede werking van de interne markt.

In de mededeling „Naar een meer competitieve en efficiënte defensie- en veiligheidssector” ⁽¹⁾ van juli 2013 heeft de Commissie verklaard dat de in Richtlijn 2009/81/EG van het Europees Parlement en de Raad ⁽²⁾ genoemde specifieke

⁽¹⁾ Mededeling van de Commissie aan het Europees Parlement, de Raad, het Europees Economisch en Sociaal Comité en het Comité van de Regio's, COM(2013) 542 final, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52013DC0542&rid=1>

⁽²⁾ PB L 216 van 20.8.2009, blz. 76.

uitsluitingen „echter verschillend [kunnen] worden geïnterpreteerd. Dit ondermijnt de correcte toepassing van de richtlijn. Dit zou de gelijke mededingingsvoorwaarden op de interne markt kunnen verstoren. De Commissie zal er daarom voor zorgen dat deze uitzonderingen strikt worden geïnterpreteerd en niet worden misbruikt om de richtlijn te omzeilen.”. Hiertoe heeft de Commissie haar voornemen aangekondigd om in overleg met de lidstaten richtsnoeren over deze uitsluitingen beschikbaar te maken, te beginnen bij de uitsluiting van door een regering aan een andere regering gegunde opdrachten ⁽¹⁾.

Het doel van dit document is richtsnoeren te verstrekken door het vaststellen van goede aanbestedingspraktijken voor de toepassing van die uitsluiting, met name om het risico op het overtreden van het Unierecht te verkleinen. Dit document legt geen bijkomende verplichtingen of voorwaarden op voor het gebruik van deze uitsluiting bovenop de verplichtingen en voorwaarden in het bestaande Unierecht. Het is juridisch niet bindend. Alleen het Hof van Justitie van de Europese Unie („het Hof”) kan een juridisch bindende interpretatie van het Unierecht geven.

2. Het wetgevingskader

Krachtens artikel 2 van Richtlijn 2009/81/EG („de richtlijn”) moeten opdrachten op defensie- en veiligheidsgebied worden geplaatst overeenkomstig de bepalingen van die richtlijn.

Artikel 13, onder f), van de richtlijn voorziet in de uitsluiting van door een regering aan een andere regering gegunde opdrachten die betrekking hebben op: i) de levering van militair materiaal of gevoelig materiaal, ii) werken en diensten die rechtstreeks verband houden met dit materiaal, of iii) werken en diensten specifiek voor militaire doeleinden, of gevoelige werken en gevoelige diensten.

Overweging 1, volgens welke „[n]ationale veiligheid [...] een exclusieve bevoegdheid van elke lidstaat [blijft], zowel op defensie- als op veiligheidsgebied”, is van belang met betrekking tot deze uitsluiting omdat nationale veiligheid de reden kan zijn waarom lidstaten kiezen voor een G2G-aanbesteding.

In overweging 30 van de richtlijn wordt verklaard dat „[g]elet op het specifieke karakter van de defensie- en veiligheidssector [...] aankopen door een regering van materiaal alsmede werken en diensten bij een andere regering van het toepassingsgebied van deze richtlijn [moeten] worden uitgesloten”. Kenmerkend voor deze bedrijfstak is de mate waarin overheidsopdrachten op defensie- en veiligheidsgebied beïnvloed worden door nationale-veiligheidsoverwegingen die op hun beurt kunnen worden gedictieerd door bijvoorbeeld de behoefte aan interoperabiliteit tussen bondgenoten.

In artikel 1, punt 9, van de richtlijn is „regering” gedefinieerd als „de nationale, regionale of lokale overheid van een lidstaat of een derde land”. Dit houdt in dat opdrachten die door of namens andere aanbestedende diensten of entiteiten zoals publiekrechtelijke lichamen of overheidsbedrijven zijn geplaatst, niet kunnen worden uitgesloten op basis van artikel 13, onder f).

Alleen opdrachten die uitsluitend tussen twee regeringen zijn afgesloten, kunnen „door een regering aan een andere regering gegunde opdrachten” zijn in de zin van artikel 13, onder f), van de richtlijn. G2G-leveringsopdrachten gaan in beginsel gepaard met de overdracht van eigendom van de verkopende regering aan de kopende regering ⁽²⁾. Als een regering de goede uitvoering waarborgt of gelijkaardige vormen van ondersteuning biedt aan een ondernemer die meedingt naar een opdracht, betekent dit echter niet dat de uitsluiting voor die opdracht van toepassing is. De uitsluiting heeft alleen betrekking op contracten tussen de twee regeringen; zij heeft geen betrekking op tussen de verkopende regering en een onderneming gesloten contracten.

Artikel 11 van de richtlijn betreft het gebruik van uitsluitingen en in dit artikel wordt verklaard dat „[d]e in deze afdeling genoemde regels, procedures, programma’s, overeenkomsten, regelingen of opdrachten [...]niet [mogen] worden gebruikt met het doel de bepalingen van deze richtlijn te omzeilen”. Volgens vaste rechtspraak van het Hof van Justitie van de Europese Unie („het Hof”) is het bovendien zo dat bepalingen waarin uitzonderingen op EU-aanbestedingsregels zijn toegestaan, strikt moeten worden uitgelegd ⁽³⁾. Tegelijkertijd heeft het Hof geoordeeld dat „de uitlegging van [een] uitzondering [...] evenwel in overeenstemming [moet] zijn met de hierdoor nagestreefde doeleinden”. Het beginsel van strikte uitlegging betekent dus niet dat de bewoordingen die ter omschrijving van een uitzondering zijn gebruikt, „aldus moeten worden uitgelegd dat deze uitzondering geen effect meer sorteert” ⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ Verslag van de Commissie aan het Europees Parlement, de Raad, het Europees Economisch en Sociaal Comité en het Comité van de Regio’s, COM(2014) 387 final, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014DC0387&rid=1>

⁽²⁾ Dit doet geen afbreuk aan artikel 1, punt 4, van de richtlijn waarin „opdracht voor leveringen” is gedefinieerd als „een andere opdracht dan een opdracht voor werken die betrekking heeft op de aankoop, leasing, huur of huurkoop, met of zonder koopoptie, van producten”.

⁽³⁾ Zie onder meer zaak C-337/06 Bayerischer Rundfunk, punt 64.

⁽⁴⁾ Zie zaak C-19/13 Fastweb, punt 40.

Volgens vaste rechtspraak van het Hof moet voor de uitlegging van een Unierechtelijke bepaling niet enkel rekening worden gehouden met de bewoordingen ervan, maar ook met de context en de doelstellingen die de regeling waarvan zij deel uitmaakt, nastreeft⁽¹⁾. Dit betekent met name dat bij het uitleggen en toepassen van artikel 13, onder f), rekening moet worden gehouden met de doelstellingen van de richtlijn. Die doelstellingen zijn onder meer neergelegd in de overwegingen 2 en 3 waarin wordt verklaard dat „[d]e geleidelijke verwezenlijking van een Europese markt voor defensiemateriaal [...] onontbeerlijk [is] voor de versterking van de technologische en industriële basis voor de Europese defensie [...]” en dat „[d]e lidstaten [...] het erover eens [zijn] dat een technologische en industriële basis voor de Europese defensie moet worden opgebouwd, ontwikkeld en onderhouden die capaciteitengestuurd is, waar bekwaamheid voorhanden is en die concurrerend is. Om deze doelstelling te halen kunnen de lidstaten verschillende instrumenten gebruiken, met inachtneming van het [Unie]recht, met het oog op een echte Europese markt voor defensiemateriaal en gelijke mededingingsvoorwaarden zowel op Europees als op mondiaal niveau.”

Opdrachten die buiten het toepassingsgebied van de richtlijn vallen, kunnen evenwel nog steeds worden beschouwd als onderworpen aan de voorschriften en beginselen van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie (VWEU). Er bestaat evenwel geen jurisprudentie van het Hof met betrekking tot de mate waarin de voorschriften en beginselen van het VWEU kunnen worden toegepast op opdrachten die uit hoofde van artikel 13, onder f), van de richtlijn zijn uitgesloten.

3. Marktanalyse

Uit het bovenstaande volgt dat de aanbestedende diensten in goed onderbouwde gevallen mogen besluiten een opdracht aan een andere regering te gunnen op basis van de in artikel 13, onder f), van de richtlijn vastgestelde uitsluiting.

Besluiten om een opdracht aan een andere regering te gunnen, moeten derhalve worden voorafgegaan door een passende analyse waaruit duidelijk blijkt dat de gunning van een bepaalde opdracht aan een andere regering de enige of beste optie is om te voldoen aan de door de kopende regering vastgestelde inkoopbehoefte.

In deze analyse moet met name worden onderzocht of mededinging ontbreekt of onmogelijk is (zie punt 4) dan wel mogelijk lijkt te zijn (zie punt 5). Bij de beoordeling of mededinging ontbreekt of onmogelijk is dan wel mogelijk lijkt te zijn, mogen de aanbestedende diensten ervoor kiezen hun analyse te beperken tot de interne markt.

Deze analyse veronderstelt een passend marktonderzoek dat is aangepast aan de marktomstandigheden en aan de specifieke vereisten, en kan ook worden uitgevoerd voordat het vaststellen van de vereisten is voltooid. Een aanbestedende dienst kan bijvoorbeeld een verzoek om inlichtingen op haar website publiceren om de in overweging 49 van de richtlijn genoemde technische dialoog te starten, zodat potentiële ondernemingen de kans krijgen zich uit te spreken over de voorgestelde vereiste. Dit zou kunnen leiden tot het vinden van alternatieven.

De aanbestedende diensten moeten hun analyse documenteren zodat zij indien nodig aan de hand van bewijsstukken kunnen aantonen dat hun besluiten gerechtvaardigd zijn.

Dit is in overeenstemming met het beginsel van doeltreffende inkoopmethoden, met name in geval van algemene financiële beperkingen, en voldoet aan de voorschriften en normen van goed financieel beheer. Het beperkt bovendien aanzienlijk het risico op juridische stappen, zowel op het gebied van Unierecht als op het gebied van nationaal recht. Onder Unierecht verkleint dit het risico dat het besluit van de aanbestedende dienst om een opdracht aan een andere regering te gunnen op basis van de uitsluiting van artikel 13, onder f), met succes wordt aangevochten, met name op grond van omzeiling van de richtlijn (artikel 11) en/of op grond van een schending van de voorschriften en beginselen van het Verdrag.

4. Wanneer mededinging ontbreekt of onmogelijk is

Bepaalde opdrachten kunnen op grond van hun aard alleen aan andere regeringen worden gegund. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn wanneer een lidstaat militaire opleiding verstrekt aan een andere lidstaat. Dergelijke opdrachten worden over het algemeen gegund in het kader van militaire samenwerking tussen staten. Omdat er geen commercieel alternatief kan bestaan, hebben zij geen invloed op de werking van de interne markt.

Er kunnen bovendien gevallen bestaan waarbij de in punt 3 bedoelde analyse duidelijk aantoont dat commerciële mededinging ontbreekt of onmogelijk is.

Sommige van de gevallen waarin mededinging in een commerciële omgeving ontbreekt of onmogelijk is, kunnen van toepassing zijn op G2G-aanbestedingen (bijv. op grond van technische redenen of exclusieve rechten is er maar één enkele marktdeelnemer; dringendheid; bijkomende leveringen; herhaling van werken en diensten).

⁽¹⁾ Zie onder meer zaak C-292/82 Merck, punt 12; zaak C-34/05 Schouten, punt 25; zaak C-433/08 Yaesu Europe, punt 24; en zaak C-112/11 Ebookers.com, punt 12.

In deze omstandigheden hebben de aanbestedende diensten mogelijk geen haalbaar alternatief voor het rechtstreeks gunnen van de opdracht aan een andere regering. Hieronder vallen bijvoorbeeld de volgende omstandigheden: i) aan de door de aanbestedende dienst vastgestelde vereisten kan om technische redenen of om redenen die verband houden met de bescherming van exclusieve rechten slechts worden voldaan door één bepaalde regering; ii) de aanbestedende dienst wordt geconfronteerd met dringende operationele omstandigheden zoals een urgentie als gevolg van een crisis of dwingende spoed als gevolg van onvoorziene gebeurtenissen; iii) bijkomende leveringen van de oorspronkelijke verkopende regering zijn nodig als gedeeltelijke vervanging of aanvulling van bestaande leveringen en een verandering van aanbieder is niet mogelijk om redenen die verband houden met interoperabiliteit. Er zijn andere omstandigheden denkbaar waarin het van meet af aan duidelijk is dat een oproep tot mededinging niet tot meer concurrentie of betere aanbestedingsresultaten zou leiden dan een G2G-aanbesteding.

In gevallen waarin de aanbestedende diensten van oordeel zijn dat mededinging ontbreekt of onmogelijk is, moeten zij hun analyse documenteren (zie punt 3) zodat zij indien nodig aan de hand van bewijsstukken kunnen aantonen dat hun besluiten gerechtvaardigd zijn.

Aanbestedende diensten die artikel 13, onder f), van de richtlijn inroepen omdat mededinging ontbreekt of onmogelijk is, wordt aangeraden hun besluit bekend te maken door de publicatie van een vrije tekst in het PB (zie punt 5) of een aankondiging in geval van vrijwillige transparantie vooraf (VEAT). Door middel van een dergelijke bekendmaking van aanbesteding buiten de richtlijn maakt de aanbestedende dienst haar besluit kenbaar om een opdracht aan een andere regering te gunnen op basis van artikel 13, onder f), in situaties waar mededinging ontbreekt of onmogelijk is. De gepubliceerde tekst of VEAT moet een beschrijving van de voorgenomen G2G-transactie bevatten waarmee de ondernemers worden ingelicht zodat deze de kans krijgen de aanbestedende dienst alternatieve oplossingen voor te stellen die mogelijk over het hoofd waren gezien.

In „Bijlage D3 — Defensie en veiligheid” van de VEAT-aankondiging wordt verlangd dat de aanbestedende dienst een rechtvaardiging geeft voor de gunning van de opdracht zonder voorafgaande aankondiging van die opdracht. Aanbestedende diensten die een VEAT-aankondiging publiceren onder de in deze alinea beschreven omstandigheden kiezen de optie in de tweede alinea („de opdracht valt buiten het toepassingsgebied van de desbetreffende richtlijn”) en geven een korte motivering van hun besluit.

Ten behoeve van de transparantie wordt aanbestedende diensten ook aangeraden een aankondiging achteraf van de gunning van de G2G-opdracht te publiceren, bijvoorbeeld op hun website of via een bericht in de media. Bepaalde informatie mag uit die aankondiging worden weggelaten indien de openbaarmaking daarvan de handhaving van de wet in de weg zou staan, in strijd zou zijn met het openbare belang, met name defensie- en/of veiligheidsbelangen, of indien het schade zou berokkenen aan rechtmatige commerciële belangen.

5. Wanneer mededinging mogelijk lijkt te zijn: vooraankondiging van aanbestedingen en voltooiing van aanbestedingsstrategie

Er kunnen gevallen zijn waarin aanbestedende diensten die overwegen in te kopen bij een andere regering op basis van de in punt 3 genoemde analyse niet zeker zijn of voor hun specifieke inkoopbehoefte mededinging ontbreekt of onmogelijk is.

Ten behoeve van doeltreffende aanbesteding, om te voldoen aan de normen van goed financieel beheer en om juridische risico's te vermijden, zouden de aanbestedende diensten in deze gevallen de markt verder moeten onderzoeken door hun vereisten bekend te maken door middel van een vooraankondiging. De bedoeling van dit verdere marktonderzoek is vast te stellen of ten minste één onderneming uit de EU daadwerkelijk zou kunnen voldoen aan de vereisten van de aanbestedende dienst (d.w.z. in staat is een gelijkaardige of betere oplossing aan te bieden dan de G2G-oplossing). Dit zal de aanbestedende diensten in staat stellen hun aanbestedingsstrategie te voltooien (G2G- of commerciële aanbesteding) met volledige kennis van de markt.

Mogelijke manieren van vooraankondiging van aanbestedingen zijn in dit kader onder andere:

- het *Publicatieblad van de Europese Unie* (PB);
- nationale publicatie- en staatsbladen of portaalsites voor aanbestedingen;
- aankondigingen op de website of het aanbestedingsportaal van de aanbestedende dienst;
- als aanvullende wijze van aankondiging: vaktijdschriften.

Indien uit de marktanalyse duidelijk blijkt dat alle potentiële aanbieders gekend zijn, kan het toezenden van verzoeken om inlichtingen aan die potentiële aanbieders een alternatief vormen voor publicatie.

Indien uit de marktanalyse niet duidelijk blijkt dat alle potentiële aanbieders gekend zijn, wordt de aanbestedende diensten aangeraden een vooraankondiging van aanbesteding als een vrije tekst in het PB te publiceren. In deze specifieke situatie hebben de aanbestedende diensten de mogelijkheid te verzoeken om de publicatie van een vrije tekst in het PB (ojs@publications.europa.eu), indien de standaardformulieren daarvoor niet geschikt zijn. De aanbestedende diensten kunnen ook gebruikmaken van de VEAT-aankondiging (zie punt 4).

De in de vooraankondiging van aanbesteding of het verzoek om inlichtingen vervatte informatie mag beperkt zijn tot een algemene beschrijving van de vereisten en een indicatie van het beschikbare budget. De aanbestedende diensten moeten expliciet vermelden dat zij hun aanbestedingsstrategie aan het voltooien zijn, en dat dit kan leiden tot de gunning van de opdracht aan een andere regering of tot de start van een formele aanbestedingsprocedure uit hoofde van de richtlijn. De aanbestedende diensten moeten ook vermelden dat zij potentiële ondernemers de kans geven te bewijzen dat zij economisch en technisch in staat zijn te voldoen aan de vereisten.

De aanbestedende diensten kunnen er ook voor kiezen potentiële ondernemers uit te nodigen opmerkingen te maken over de voorgestelde vereisten en oplossingen voor te stellen die de mededinging zouden kunnen verbeteren of kosteneffectiever zouden zijn. Indien de aanbestedende diensten hiertoe besluiten, moeten zij waarborgen dat het beginsel van gelijke behandeling wordt geëerbiedigd en dat de mededinging niet wordt verstoord.

Tegelijkertijd mogen de aanbestedende diensten contact opnemen met andere regeringen om na te gaan of via G2G aan hun vereisten kan worden voldaan.

De aanbestedende diensten gebruiken de informatie die voortvloeit uit de aankondiging en uit contacten met andere regeringen om hun aanbestedingsstrategie te voltooien met volledige kennis van de markt.

6. Onderhandelingen met regeringen

Als de aanbestedende diensten op basis van een onpartijdige beoordeling van de uit de vooraankondiging van aanbesteding verzamelde informatie concluderen dat de gunning van een bepaalde opdracht aan een andere regering de enige of beste mogelijkheid is om te voldoen aan hun vereisten, voeren zij onderhandelingen met die regering(en) en gunnen zij de G2G-opdracht uiteindelijk op basis van de uitsluiting uit hoofde van artikel 13, onder f), van de richtlijn.

Om te waarborgen dat aan de vereisten van de aanbestedende diensten op de best mogelijke wijze wordt voldaan op basis van doeltreffende aanbestedingsmethoden, en om juridische risico's te vermijden, moeten de aanbestedende diensten onpartijdige onderhandelingen voeren met de regeringen. Dit is met name belangrijk wanneer verschillende regeringsoffertes voorliggen en wanneer de gevolgen voor de interne markt aanzienlijk zijn.

De eindselectie moet gebaseerd zijn op objectieve criteria zoals kwaliteit, prijs, technische waarde, functionele eigenschappen, werkingskosten, levenscycluskosten, klantenservice en technische bijstand, leveringsstermijn, bevoorradingszekerheid, interoperabiliteit en operationele eigenschappen.

De aanbestedende diensten moeten in elk geval hun beoordeling documenteren zodat zij indien nodig aan de hand van bewijsstukken kunnen aantonen dat hun besluiten gerechtvaardigd zijn.

7. Aanbesteding uit hoofde van de richtlijn

Als een onpartijdige beoordeling van de tijdens de vooraankondiging van aanbesteding verzamelde informatie daarentegen aantoont dat een of meer ondernemers uit de EU een kosteneffectievere oplossing kan aanbieden dan de G2G-offerte en als er geen objectieve rechtvaardiging is om in te kopen bij de verkopende regering, moeten de aanbestedende diensten een aanbestedingsprocedure uit hoofde van de richtlijn starten. In dat geval moet aan de desbetreffende bepalingen van de richtlijn worden voldaan.

Besluit om geen bezwaar aan te tekenen tegen een aangemelde concentratie**(Zaak M.8109 — FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile)****(Voor de EER relevante tekst)**

(2016/C 450/02)

Op 22 september 2016 heeft de Commissie besloten zich niet te verzetten tegen bovenvermelde aangemelde concentratie en deze verenigbaar met de interne markt te verklaren. Dit besluit is gebaseerd op artikel 6, lid 1, onder b), van Verordening (EG) nr. 139/2004 van de Raad ⁽¹⁾. De volledige tekst van het besluit is slechts beschikbaar in het Engels en zal openbaar worden gemaakt na verwijdering van eventuele bedrijfsgeheimen. De tekst is beschikbaar:

- op de website Concurrentie van de Commissie, afdeling Fusies (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Deze website biedt verschillende hulpmiddelen om individuele concentratiebesluiten op te zoeken, onder meer op: naam van de onderneming, nummer van de zaak, datum en sector,
- in elektronische vorm op de EUR-Lex-website (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=nl>) onder document nr. 32016M8109. EUR-Lex biedt onlinetoegang tot de communautaire wetgeving.

⁽¹⁾ PB L 24 van 29.1.2004, blz. 1.

Besluit om geen bezwaar aan te tekenen tegen een aangemelde concentratie**(Zaak M.8183 — Avnet/Premier Farnell)****(Voor de EER relevante tekst)**

(2016/C 450/03)

Op 6 oktober 2016 heeft de Commissie besloten zich niet te verzetten tegen bovenvermelde aangemelde concentratie en deze verenigbaar met de interne markt te verklaren. Dit besluit is gebaseerd op artikel 6, lid 1, onder b), van Verordening (EG) nr. 139/2004 van de Raad ⁽¹⁾. De volledige tekst van het besluit is slechts beschikbaar in het Engels en zal openbaar worden gemaakt na verwijdering van eventuele bedrijfsgeheimen. De tekst is beschikbaar:

- op de website Concurrentie van de Commissie, afdeling Fusies (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Deze website biedt verschillende hulpmiddelen om individuele concentratiebesluiten op te zoeken, onder meer op: naam van de onderneming, nummer van de zaak, datum en sector,
- in elektronische vorm op de EUR-Lex-website (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=nl>) onder document nr. 32016M8183. EUR-Lex biedt onlinetoegang tot de communautaire wetgeving.

⁽¹⁾ PB L 24 van 29.1.2004, blz. 1.

Besluit om geen bezwaar aan te tekenen tegen een aangemelde concentratie**(Zaak M.7792 — Konecranes/Terex MHPS)****(Voor de EER relevante tekst)**

(2016/C 450/04)

Op 8 augustus 2016 heeft de Commissie besloten zich niet te verzetten tegen bovenvermelde aangemelde concentratie en deze verenigbaar met de interne markt te verklaren. Dit besluit is gebaseerd op artikel 6, lid 1, onder b), in samenhang met artikel 6, lid 2, van Verordening (EG) nr. 139/2004 van de Raad ⁽¹⁾. De volledige tekst van het besluit is slechts beschikbaar in het Engels en zal openbaar worden gemaakt na verwijdering van eventuele bedrijfsgeheimen. De tekst is beschikbaar:

- op de website Concurrentie van de Commissie, afdeling Fusies (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Deze website biedt verschillende hulpmiddelen om individuele concentratiebesluiten op te zoeken, onder meer op: naam van de onderneming, nummer van de zaak, datum en sector,
- in elektronische vorm op de EUR-Lex-website (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=nl>) onder document nr. 32016M7792. EUR-Lex biedt onlinetoegang tot de communautaire wetgeving.

⁽¹⁾ PB L 24 van 29.1.2004, blz. 1.

Besluit om geen bezwaar aan te tekenen tegen een aangemelde concentratie**(Zaak M.8241 — Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors)****(Voor de EER relevante tekst)**

(2016/C 450/05)

Op 28 november 2016 heeft de Commissie besloten zich niet te verzetten tegen bovenvermelde aangemelde concentratie en deze verenigbaar met de interne markt te verklaren. Dit besluit is gebaseerd op artikel 6, lid 1, onder b), van Verordening (EG) nr. 139/2004 van de Raad ⁽¹⁾. De volledige tekst van het besluit is slechts beschikbaar in het Engels en zal openbaar worden gemaakt na verwijdering van eventuele bedrijfsgeheimen. De tekst is beschikbaar:

- op de website Concurrentie van de Commissie, afdeling Fusies (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Deze website biedt verschillende hulpmiddelen om individuele concentratiebesluiten op te zoeken, onder meer op: naam van de onderneming, nummer van de zaak, datum en sector,
- in elektronische vorm op de EUR-Lex-website (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=nl>) onder document nr. 32016M8241. EUR-Lex biedt onlinetoegang tot de communautaire wetgeving.

⁽¹⁾ PB L 24 van 29.1.2004, blz. 1.

IV

(Informatie)

INFORMATIE AFKOMSTIG VAN DE INSTELLINGEN, ORGANEN EN
INSTANTIES VAN DE EUROPESE UNIE

EUROPESE COMMISSIE

Door de Europese Centrale Bank toegepaste rentevoet voor de basisherfinancieringstransacties ⁽¹⁾:**0,00 % per 1 december 2016****Wisselkoersen van de euro ⁽²⁾****1 december 2016**

(2016/C 450/06)

1 euro =

	Munteenheid	Koers		Munteenheid	Koers
USD	US-dollar	1,0627	CAD	Canadese dollar	1,4240
JPY	Japanse yen	121,39	HKD	Hongkongse dollar	8,2422
DKK	Deense kroon	7,4401	NZD	Nieuw-Zeelandse dollar	1,5008
GBP	Pond sterling	0,84098	SGD	Singaporese dollar	1,5175
SEK	Zweedse kroon	9,7935	KRW	Zuid-Koreaanse won	1 241,64
CHF	Zwitserse frank	1,0764	ZAR	Zuid-Afrikaanse rand	14,9575
ISK	IJslandse kroon		CNY	Chinese yuan renminbi	7,3176
NOK	Noorse kroon	8,9628	HRK	Kroatische kuna	7,5450
BGN	Bulgaarse lev	1,9558	IDR	Indonesische roepia	14 394,27
CZK	Tsjechische koruna	27,061	MYR	Maleisische ringgit	4,7434
HUF	Hongaarse forint	313,96	PHP	Filipijnse peso	52,833
PLN	Poolse zloty	4,4676	RUB	Russische roebel	67,7700
RON	Roemeense leu	4,5042	THB	Thaise baht	37,901
TRY	Turkse lira	3,7032	BRL	Braziliaanse real	3,6597
AUD	Australische dollar	1,4378	MXN	Mexicaanse peso	21,9342
			INR	Indiase roepie	72,6370

⁽¹⁾ Rentevoet die is toegepast op de laatst uitgevoerde transactie voor de opgegeven dag. In geval van een tender met variabele rente, verwijst deze rentevoet naar de marginale interestvoet.

⁽²⁾ Bron: door de Europese Centrale Bank gepubliceerde referentiekosten.

Advies van het Adviescomité voor concentraties uitgebracht op zijn bijeenkomst van 11 december 2015 betreffende een ontwerpbesluit in zaak M.7630 — FedEx/TNT Express

Rapporteur: Slovenië

(2016/C 450/07)

1. Het Adviescomité is het met de Commissie eens dat de aangemelde transactie een concentratie vormt in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de concentratieverordening.
 2. Het Adviescomité is het met de Commissie eens dat de aangemelde transactie een EU-dimensie heeft in de zin van artikel 1, lid 2, van de concentratieverordening.
 3. Het Adviescomité is het eens met de relevante productmarkten en geografische markten zoals de Commissie die in haar ontwerpbesluit heeft afgebakend.
 4. Het Adviescomité is het met name ermee eens dat er een afzonderlijke productmarkt bestaat voor internationale spoedzendingen van kleine pakketten binnen de EER, alsook een afzonderlijke productmarkt voor de bezorging van kleine pakketten buiten de EER, die spoedzendingen en gewone diensten omvat, die beide nationaal van omvang zijn.
 5. Het Adviescomité is het eens met de beoordeling van de Commissie dat de partijen bij de integratoren niet zeer naaste concurrenten zijn en dat de fusieonderneming na de transactie druk zal ondervinden van haar concurrenten op de markt voor internationale spoedzendingen binnen de EER en de markt voor bezorging buiten de EER.
 6. Het Adviescomité is het eens met de beoordeling van de Commissie dat de voorgenomen concentratie wellicht niet zal leiden tot een significante belemmering van daadwerkelijke concurrentie in een van de dertig nationale markten voor internationale spoedzendingen binnen de EER.
 7. Het Adviescomité is het eens met de beoordeling van de Commissie dat de transactie daarnaast zal leiden tot significante efficiëntieverbeteringen op de markten voor internationale spoedzendingen binnen de EER.
 8. Het Adviescomité is het eens met de beoordeling van de Commissie dat de voorgenomen concentratie wellicht niet zal leiden tot een significante belemmering van daadwerkelijke concurrentie in een van de dertig nationale markten voor wereldwijde bezorging buiten de EER en een van de dertig nationale markten voor bezorging buiten de EER via elk van de zes grote internationale handelsroutes.
 9. Het Adviescomité is het eens met de beoordeling van de Commissie dat de transactie ook op de markten voor bezorging buiten de EER tot efficiëntieverbeteringen zal leiden.
 10. Het Adviescomité is het eens met de overweging van de Commissie dat de transactie geen belangrijke concurrentiefactor op de markt zal wegnemen en dat de andere integratoren (DHL en UPS) concurrentiedruk zullen blijven uitoefenen, ook voor diensten aan kmo's.
 11. Het Adviescomité is het eens met de conclusie van de Commissie dat de voorgenomen transactie de daadwerkelijke mededinging op de interne markt (of een wezenlijk deel daarvan) niet op significante wijze zal belemmeren, en dat de transactie daarom, overeenkomstig artikel 2, lid 2, en artikel 8, lid 1, van de concentratieverordening en artikel 57 van de EER-overeenkomst, verenigbaar kan worden verklaard met de interne markt en de werking van de EER-overeenkomst.
-

Eindverslag van de raadadviseur-auditeur ⁽¹⁾**FedEx/TNT Express****(Zaak M.7630)**

(2016/C 450/08)

I. ACHTERGROND

1. Op 26 juni 2015 heeft de Europese Commissie (hierna „de Commissie” genoemd) een aanmelding ontvangen van een voorgenomen concentratie (hierna „de concentratie” genoemd) in de zin van artikel 4 van de concentratieverordening ⁽²⁾. Hierin is meegedeeld dat FedEx Corporation (hierna „FedEx” genoemd) de uitsluitende zeggenschap wil verkrijgen over TNT Express N.V. (hierna „TNT” genoemd) in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de concentratieverordening door middel van een openbaar overnamebod naar Nederlands recht. FedEx wordt hierna ook „de aanmeldende partij” genoemd en FedEx en TNT worden hierna „de partijen” genoemd.

II. DE PROCEDURE**Besluit overeenkomstig artikel 6, lid 1, onder c), en toegang tot belangrijke documenten**

2. Op 31 juli 2015 heeft de Commissie een besluit vastgesteld tot inleiding van de procedure overeenkomstig artikel 6, lid 1, onder c), van de concentratieverordening, omdat zij ernstige twijfels had over de verenigbaarheid van de transactie met de interne markt en de werking van de EER-overeenkomst (hierna „het besluit” genoemd).
3. Op 12 augustus 2015 hebben de partijen hun schriftelijke opmerkingen ten aanzien van het besluit ingediend.
4. Naar aanleiding van een verzoek van de aanmeldende partij van 17 augustus 2015 zijn nog op diezelfde dag niet-vertrouwelijke versies van bepaalde tijdens het eerste onderzoek verzamelde essentiële documenten van derde partijen ter aanvulling op de reeds toegezonden documenten aan de aanmeldende partij verstrekt. Andere belangrijke opmerkingen van derden werden gedurende de tweede fase op continue basis aan de aanmeldende partij verstrekt.

Verlenging van de termijn

5. Op verzoek van de partijen is de termijn voor het nemen van een definitief besluit op 12 augustus 2015 overeenkomstig artikel 10, lid 3, tweede alinea, van de concentratieverordening met twintig werkdagen verlengd.

Belanghebbende derde

6. Na zijn schriftelijk verzoek van 15 oktober 2015 werd United Parcel Service, Inc. (hierna „UPS” genoemd) op 21 oktober 2015 als een belanghebbende derde erkend. Overeenkomstig artikel 16, lid 1, van de uitvoeringsverordening bij de concentratieverordening ⁽³⁾ heeft DG Concurrentie UPS bij brief van 27 oktober 2015 in kennis gesteld van de aard en het voorwerp van de procedure en UPS verzocht alle verdere opmerkingen schriftelijk in te dienen aangezien UPS al een ontmoeting met DG Concurrentie had gehad en verscheidene opmerkingen in het kader van het onderzoek naar de transactie had verzonden, waardoor UPS aldus gebruik heeft gemaakt van zijn recht om te worden gehoord op grond van artikel 18, lid 4, van de concentratieverordening.

In zijn schriftelijke opmerkingen van 4 november 2015 aan DG Concurrentie en de raadadviseur-auditeur heeft UPS zijn standpunt over de transactie kenbaar gemaakt, maar ook beweerd dat de Commissie geen informatie over de aard en het voorwerp van de procedure had verstrekt die niet reeds op basis van de persmededeling van de Commissie IP/15/5463 van 31 juli 2015 publiekelijk bekend was. UPS was derhalve van mening dat de Commissie niet had voldaan aan de wettelijke eis in voornoemd artikel 16, lid 1, van de uitvoeringsverordening bij de concentratieverordening.

DG Concurrentie antwoordde UPS bij brief van 11 november 2015, waarin erop gewezen werd dat uit de mate van detail en de volledigheid van de door UPS op 4 november 2015 ingediende informatie bleek dat UPS voldoende over de aard en het voorwerp van de procedure in deze zaak was geïnformeerd om zijn standpunt kenbaar te kunnen maken. DG Concurrentie heeft zich bovendien bereid verklaard met UPS samen te werken en UPS opnieuw de gelegenheid te geven zijn standpunt kenbaar te maken tijdens een latere vergadering die op 18 november 2015 heeft plaatsgevonden.

⁽¹⁾ Opgesteld overeenkomstig de artikelen 16 en 17 van Besluit 2011/695/EU van de voorzitter van de Europese Commissie van 13 oktober 2011 betreffende de functie en het mandaat van de raadadviseur-auditeur in bepaalde mededingingsprocedures (PB L 275 van 20.10.2011, blz. 29) („Besluit 2011/695/EU”).

⁽²⁾ Verordening (EG) nr. 139/2004 van de Raad van 20 januari 2004 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen (PB L 24 van 29.1.2004, blz. 1) („de concentratieverordening”).

⁽³⁾ Verordening (EG) nr. 802/2004 van de Commissie van 7 april 2004 tot uitvoering van Verordening (EG) nr. 139/2004 van de Raad betreffende de controle op concentraties van ondernemingen (PB L 133 van 30.4.2004, blz. 1; rectificatie in PB L 172 van 6.5.2004, blz. 9) („de uitvoeringsverordening bij de concentratieverordening”).

In een brief van 25 november 2015 aan de raadadviseur-auditeur voerde UPS evenwel aan dat het door de beperkte informatie die is verstrekt, niet in staat was zijn rechten van verdediging uit te oefenen, en daarom verzoekt UPS om meer gedetailleerde informatie, met name over de redenering van de Commissie en de voorlopige conclusies van het onderzoek.

Ik heb het verzoek van UPS onderzocht in het licht van artikel 18 van de EG-concentratieverordening, de artikelen 11 en 16 van de uitvoeringsverordening bij de concentratieverordening, de relevante jurisprudentie en de betrokkenheid van UPS bij de procedure van de Commissie. Mijn conclusie is dat, voor wat betreft het recht van UPS om te worden gehoord als belanghebbende derde, UPS voldoende is geïnformeerd over de aard en het voorwerp van de procedure krachtens artikel 16 van de uitvoeringsverordening bij de concentratieverordening en dat UPS bovendien nauw betrokken werd bij de procedure in deze zaak, zodat UPS zijn recht om te worden gehoord op grond van artikel 18, lid 4, van de concentratieverordening daadwerkelijk heeft kunnen uitoefenen. Op basis daarvan heb ik het verzoek van UPS door een besluit op grond van artikel 7, lid 2, onder d), van Besluit 2011/695/EU verworpen.

III. ONTWERPBESLUIT

7. Het ontwerpbesluit van de Commissie voorziet in de onvoorwaardelijke goedkeuring van de transactie overeenkomstig artikel 8, lid 1, van de concentratieverordening.

Aangezien het diepgaande marktonderzoek de in eerste instantie in het besluit geformuleerde ernstige twijfels niet heeft bevestigd, is de Commissie van mening dat de transactie de daadwerkelijke mededinging op de betrokken markten niet significant belemmert, zodat geen mededeling van punten van bezwaar aan de aanmeldende partijen is verzonden.

IV. SLOTOPMERKINGEN

8. Afgezien van het bovengenoemde verzoek van UPS heb ik van geen andere partij procedurele verzoeken of klachten ontvangen.
9. Ik concludeer dat alle bij de procedure betrokken partijen hun procedurele rechten in deze zaak effectief hebben kunnen uitoefenen.

Brussel, 18 december 2015

Joos STRAGIER

Samenvatting van het besluit van de Commissie**van 8 januari 2016****waarbij een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de interne markt en de werking van de EER-overeenkomst****(Zaak M.7630 — FedEx/TNT Express)***(Kennisgeving geschied onder nummer C(2015) 9826)***(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)****(Voor de EER relevante tekst)**

(2016/C 450/09)

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

I. DE PARTIJEN

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

II. DE TRANSACTIE EN DE EU-DIMENSIE

- (2) Op 7 april 2015 maakten FedEx en TNT (hierna „de partijen” of „de gefuseerde entiteit” genoemd) de sluiting van een voorwaardelijke overeenkomst bekend inzake een openbaar bod van FedEx op alle geplaatste en uitstaande aandelen in het kapitaal van TNT, met als doel om FedEx de zeggenschap over TNT te laten verkrijgen (hierna „de transactie” genoemd).
- (3) De transactie behelst het verkrijgen van de uitsluitende zeggenschap over TNT door FedEx, waardoor een concentratie zou ontstaan in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van Verordening (EG) nr. 139/2004 (hierna „de concentratieverordening” genoemd). De transactie heeft een EU-dimensie overeenkomstig artikel 1, lid 2, van de concentratieverordening.

III. PROCEDURE

- (4) Op 26 juni 2015 ontving de Commissie een formele aanmelding van de transactie overeenkomstig artikel 4 van de concentratieverordening.
- (5) Op 31 juli 2015 concludeerde de Commissie dat er ernstige twijfels bestonden over de verenigbaarheid van de transactie met de interne markt en besloot zij tot het inleiden van de procedure overeenkomstig artikel 6, lid 1, onder c), van de concentratieverordening (hierna „besluit tot inleiding van de procedure” genoemd).
- (6) De partijen overlegden op 12 augustus 2015 hun schriftelijke opmerkingen over het besluit tot inleiding van de procedure. Nog diezelfde dag werd de termijn voor het nemen van een definitief besluit in deze zaak op verzoek van de partijen met twintig werkdagen verlengd overeenkomstig de tweede alinea van artikel 10, lid 3, van de concentratieverordening.
- (7) UPS werd bij besluit van de raadadviseur-auditeur van 21 oktober 2015 overeenkomstig artikel 18, lid 4, van de concentratieverordening als belanghebbende derde erkend.
- (8) De voorlopige mededingingsbezwaren die in het besluit tot inleiding van de procedure waren vastgesteld, werden door het diepgaande onderzoek weggenomen. Er werd geen mededeling van punten van bezwaar vastgesteld.
- (9) Over het ontwerpbesluit vond op 11 december 2015 overleg plaats met de lidstaten tijdens een vergadering van het Adviescomité voor concentraties, dat een gunstig advies uitbracht. In zijn rapport van 18 december 2015 bracht ook de raadadviseur-auditeur een gunstig advies uit over de procedure.
- (10) Op 8 januari 2016 stelde de Commissie overeenkomstig artikel 8, lid 1, van de concentratieverordening een besluit vast waarbij de concentratie verenigbaar werd verklaard met de interne markt en de EER-overeenkomst (hierna „het besluit” genoemd).

⁽¹⁾ PB L 24 van 29.1.2004, blz. 1.

IV. MEDEDINGINGSBEOORDELING

A. Inleiding

- (11) Het besluit ziet met name op de markt voor de bezorging van kleine pakketten. Eventuele overlappings van de activiteiten van de partijen op de terreinen vrachtvervoer en expeditie hebben geen gevolgen voor de mededinging op die markten.
- (12) Zowel FedEx als TNT verlenen pakjesbezorgdiensten en voor beide geldt dat die diensten zowel binnen de EER worden verleend als daarbuiten, in de zin dat pakjes in een EER-land worden opgehaald en op een bestemming buiten de EER worden bezorgd. Beide zijn zogeheten „integratoren”, wat betekent dat ze de volledige operationele controle hebben over de vervoerlogistiek, beschikken over voldoende geografische dekking, werken volgens het „naaf-en-spaaksysteem”, beschikken over een eigen IT-netwerk en de reputatie hebben betrouwbaar te zijn en pakjes op tijd te bezorgen (zogeheten „end-to-end” credibility). De andere twee integratoren zijn DHL en UPS.

B. De relevante markten

De relevante productmarkten

- (13) Overeenkomstig de besluitvormingspraktijk⁽¹⁾ van de Commissie omvat de relevante markt voor de bezorging van kleine pakketten zendingen tot 31,5 kg. Voor de Commissie maakt het verschil of pakketten die in een EER-land worden opgehaald, worden bezorgd in hetzelfde land (binnenlandse dienst), een ander EER-land (internationale intra-EER-dienst) of een land buiten de EER (extra-EER-dienst).
- (14) In eerdere zaken, in het bijzonder bij de beoordeling van internationale intra-EER-markten, had de Commissie ook een afzonderlijke markt voor expresbezorging (met een leveringsverplichting de volgende dag) vastgesteld naast de markt voor minder dringende leveringen/standaardleveringen (met een latere leveringsverplichting)⁽²⁾. Deze vaststelling was onder meer gebaseerd op het feit dat voor de twee soorten diensten een verschillende infrastructuur wordt gebruikt, dat een significant aantal klanten afhankelijk is van expresbezorging en dat expresbezorging ook aanzienlijk duurder is.
- (15) In de onderhavige zaak heeft de Commissie, gezien de substantiële overlappings tussen de partijen op de markten voor extra-EER-diensten, uitgebreid onderzoek gedaan naar deze markten, die nog niet eerder aan een uitgebreid onderzoek waren onderworpen.
- (16) Voor de integratoren geldt dat in het geval van pakjeszendingen naar bestemmingen buiten de EER, voor expreszendingen (dat wil zeggen: de snelst mogelijke gegarandeerde bezorging) en minder dringende zendingen (langzamer, maar nog steeds uiterst betrouwbaar, „daggegarandeerd”) in essentie hetzelfde netwerk en dezelfde schakels in de aanvoerketen worden gebruikt (waaronder begrepen sortering in de luchtvervoerhubs, langeafstandsvluchten en inklaring) op weg naar de verschillende intercontinentale bestemmingen. Bovendien zijn alle integratoren voor beide soorten diensten rechtstreekse concurrenten van elkaar en waren er aanwijzingen dat de prijsverschillen voor expreszendingen en minder dringende zendingen naar bestemmingen buiten de EER kleiner worden, hetgeen het standpunt ondersteunt dat beide soorten diensten tot dezelfde markt behoren. Op grond hiervan heeft de Commissie expresdiensten en minder dringende diensten als segmenten van dezelfde markt voor extra-EER-diensten beschouwd.
- (17) Wat bestemmingen betreft, heeft de Commissie, zonder een uitspraak te doen over de omschrijving van de productmarkt, de gevolgen van de transactie zowel op mondiaal niveau als op het niveau van de belangrijkste handelsroutes beoordeeld (Noord-Amerika, Midden- en Zuid-Amerika, Afrika, Azië/Stille Oceaan, Midden-Oosten en „Rest van Europa”).

De relevante geografische markten

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

1. Intra-EER-bezorging van kleine pakketten

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

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

⁽²⁾ Zie onder andere UPS/TNT, overweging 219.

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

- a) Op de markten voor internationale intra-EER-expresdiensten zou de gefuseerde entiteit een bescheiden marktpositie hebben.
- (20) Gezien de inherente beperkingen in de data over marktaandeelen die FedEx ten behoeve van de mededingingsbeoordeling in de onderhavige zaak heeft verstrekt, en overeenkomstig de aanpak die de Commissie in de zaak UPS/TNT heeft gevolgd, heeft de Commissie een marktconstructie uitgevoerd. Op EER-niveau zou de gefuseerde entiteit een marktaandeel van minder dan 30 % hebben. Het zou nog steeds de zwakste van de drie resterende integratoren zijn en dus de derde speler op de markt, na DHL en UPS. Op landniveau zou de gefuseerde entiteit een marktaandeel van maximaal 40 % hebben (op basis van de omzetcijfers voor 2014). Ze zou op geen enkele van de 30 onderzochte nationale markten in de EER marktleider worden ⁽¹⁾.
- b) FedEx en TNT zijn geen zeer naaste concurrenten op de markten voor internationale intra-EER-expresdiensten.
- (21) Hoewel FedEx en TNT allebei integratoren zijn en derhalve op het terrein van internationale intra-EER-expresdiensten met elkaar concurreren op de 30 nationale markten in de EER, is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de partijen geen zeer naaste concurrenten zijn.
- (22) Enerzijds richt FedEx zich primair op klanten met een significante behoefte aan extra-EER-bezorgdiensten. Het grootste deel van de omzet van FedEx uit internationale intra-EER-expresdiensten is afkomstig van klanten die ook extra-EER-bezorgdiensten van FedEx afnemen. Het feit dat FedEx zich met name richt op afnemers van internationale intra-EER-expresdiensten die ook een significante behoefte aan extra-EER-bezorgdiensten hebben, komt voort uit het beperkte vermogen van FedEx om succesvol te concurreren om de gunst van klanten die alleen intra-EER-expresdiensten nodig hebben of klanten die zowel de internationale intra-EER-expresdiensten als de binnenlandse/internationale intra-EER-bezorgdiensten voor minder dringende zendingen van dezelfde aanbieder willen betrekken. Deze beperkingen zijn een gevolg van het feit dat het EER-netwerk van FedEx zwakker is. Dit zwakkere netwerk vertaalt zich in een lagere geografische dekking van FedEx voor de verschillende expresdiensten, in een relatieve zwakte in het op grotere schaal aanbieden van binnenlandse diensten en diensten voor minder dringende zendingen, en in hogere kosten als gevolg van kleinere schaalvoordelen en een geringere dichtheid, waardoor FedEx veel minder concurrerend is op het gebied van internationale intra-EER-expresdiensten. Dit vertaalt zich op zijn beurt weer in een zwakkere marktpositie ten opzichte van TNT en de andere twee integratoren en is in overeenstemming met de primaire gerichtheid van FedEx op leveringen buiten de EER.
- (23) Anderzijds richt TNT zich primair op klanten die alleen internationale intra-EER-bezorgdiensten en diensten voor binnenlandse bezorging/minder dringende zendingen nodig hebben. In tegenstelling tot FedEx beschikt TNT over een aanzienlijk Europees wegvervoersnetwerk en een efficiënter luchtnetwerk in de EER en behaalt zij een groter percentage van de omzet uit binnenlandse diensten en diensten voor minder dringende zendingen. Een beperkt percentage van de omzet van TNT is afkomstig van afnemers van extra-EER-bezorgdiensten. De omzetcijfers van TNT laten zien dat een groot deel van haar inkomsten uit intra-EER-expresdiensten afkomstig is van klanten die ook binnenlandse en/of internationale intra-EER-diensten voor minder dringende zendingen afnemen. Daar staat tegenover dat TNT minder succesvol is geweest in het aantrekken van klanten die naast internationale intra-EER-expresdiensten ook extra-EER-bezorgdiensten nodig hebben.
- (24) Ook uit de interne documenten van de partijen komt naar voren dat zij elkaar niet als zeer naaste concurrenten beschouwen. Verder ziet ook een duidelijke meerderheid van de klanten de partijen niet als zeer naaste concurrenten (bijv. met betrekking tot prijsstelling, aanbod en kwaliteit van de diensten, betrouwbaarheid, geografisch bereik, „track en trace”, enz.). Voorts zien de klanten FedEx als een zwakkere speler dan de andere drie integratoren op de markten voor internationale intra-EER-expresdiensten.
- (25) Tot slot, en niettegenstaande een aantal beperkingen die zijn vastgesteld, komt ook uit een door de partijen verstrekte analyse van het bod naar voren dat FedEx een zwakkere concurrent van TNT is dan DHL en UPS.
- c) De transactie leidt niet tot een significante vermindering van de concurrentiedruk
- (26) De Commissie is van mening dat TNT niet beschikt over specifieke kwaliteiten die haar in staat stellen om een significante concurrentiedruk op de andere integratoren uit te oefenen waardoor de concurrentie na de transactie zou afnemen. Ten eerste is de kostenpositie van TNT voor internationale intra-EER-expresdiensten niet gunstiger dan die van DHL en UPS. Ten tweede is TNT de laatste jaren niet in staat geweest om haar marktpositie ten koste van de andere integratoren te verbeteren. Ten derde heeft de Commissie langs empirische weg kunnen verifiëren dat TNT niet kan worden beschouwd als een agressieve prijsbepaler op de internationale intra-EER-expresmarkt. Ten vierde heeft TNT zich de laatste jaren niet gericht op het doen van significante investeringen in haar netwerk, maar op het consolideren van haar diensten. Bijgevolg kan niet worden gezegd dat TNT de laatste jaren wat betreft netwerkexpansie een innovator is geweest.

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

- d) DHL en UPS zouden ook na de transactie in een positie verkeren waarin zij concurrentiedruk op de gefuseerde entiteit zouden kunnen uitoefenen
- (27) Hoewel ook niet-integratoren, in het bijzonder marktdeelnemers als DPD en GLS die over een uitgebreid wegennetwerk beschikken, afhankelijk van de nationale markt een zekere concurrentiedruk op de gefuseerde entiteit zouden uitoefenen, afhankelijk van de nationale markt, heeft de Commissie een conservatieve aanpak gevolgd en haar analyse van de vraag of de concurrenten van de gefuseerde entiteit een remmende invloed op de prijsontwikkeling zouden hebben, beperkt tot DHL en UPS.
- (28) Ten eerste zou de gefuseerde entiteit twee sterke en capabele concurrenten hebben. Uitgaande van de resultaten van de door de Commissie uitgevoerde marktconstructie zou DHL marktleider blijven, gevolgd door UPS. Toen klanten werd gevraagd of er na de transactie nog voldoende realistische alternatieven zouden zijn om in hun behoefte aan internationale intra-EER-expresdiensten te voorzien, antwoordde de overgrote meerderheid dat dit het geval was. Zowel UPS als DHL werden genoemd als realistische alternatieven voor de gefuseerde entiteit.
- (29) Ten tweede kunnen klanten als reactie op een hypothetische prijsverhoging door de gefuseerde entiteit naar een andere aanbieder overstappen. Een duidelijke meerderheid van de afnemers van internationale intra-EER-expresdiensten betreft die diensten van meerdere aanbieders, en het wisselen van aanbieder is eenvoudig.
- (30) Ten derde kunnen DHL en UPS hun dienstenaanbod bij een hypothetische prijsverhoging door de gefuseerde entiteit moeiteloos uitbreiden en daarmee voorzien in de extra vraag zonder wezenlijke extra kosten te hoeven maken.
- e) Een duidelijke meerderheid van de klanten heeft geen bezwaren kenbaar gemaakt
- (31) De overgrote meerderheid van de klanten die tijdens het marktonderzoek in de eerste en tweede fase op vragen van de Commissie hebben gereageerd, heeft een neutrale of zelfs positieve opvatting over de algehele gevolgen van de transactie voor de markt voor internationale intra-EER-expresbezorging van kleine pakketten.
- f) De analyse van de prijsconcentratie leverde geen duidelijke resultaten op
- (32) Ter waarborging van volledige consistentie met de kwantitatieve analyse die in de zaak UPS/TNT is uitgevoerd, heeft de Commissie middels een analyse van de prijsconcentratie onderzocht welk effect de voorgenomen transactie zou hebben op de prijzen van FedEx en TNT. De Commissie concludeerde dat de prijsstijgingen die uit de analyse naar voren kwamen, statistisch niet significant waren. De resultaten van de analyse van de prijsconcentratie konden derhalve niet als betrouwbaar bewijs vóór of tegen de vaststelling van een belemmering van daadwerkelijke mededinging worden gebruikt.
- g) De transactie leidt tot efficiëntieverbeteringen
- (33) FedEx heeft aangevoerd dat de transactie tot aanzienlijke efficiëntieverbeteringen zou leiden, in het bijzonder doordat de relatief inefficiënte Europese activiteiten van FedEx in het netwerk van TNT zouden worden geïntegreerd. De belangrijkste categorieën efficiëntieverbeteringen voor intra-EER-expresdiensten waren kostenbesparingen op „ophalen en bezorgen” en kostenbesparingen op het luchtnetwerk. Op basis van de verstrekte informatie concludeerde de Commissie dat een deel van de aangevoerde kostenbesparingen op „ophalen en bezorgen” en een deel van de aangevoerde kostenbesparingen op het luchtnetwerk (na doorberekening) zijn aan te merken als relevante fusiespecifieke efficiëntieverbeteringen die niet in dezelfde mate met minder concurrentiebeperkende maatregelen bereikt zouden kunnen worden. De geïdentificeerde efficiëntieverbeteringen worden naar verwachting binnen drie jaar gerealiseerd. Zelfs wanneer de resultaten van de analyse van de prijsconcentratie statistisch significant waren geweest, zouden de met de transactie verbonden kostenbesparingen op „ophalen en bezorgen” de geraamde prijsstijgingen voor de klanten van FedEx op alle nationale markten voor internationale intra-EER-expresdiensten ruimschoots hebben gecompenseerd.
- h) Conclusie
- (34) De Commissie concludeerde bijgevolg dat de transactie op geen van de dertig nationale markten voor internationale intra-EER-expresdiensten tot een significante belemmering van de daadwerkelijke mededinging zou leiden.

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

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

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

- a) De gefuseerde entiteit zou op markten voor extra-EER-leveringen een bescheiden marktpositie hebben.
- (36) De Commissie heeft op basis van omzetgegevens van de vier integratoren een marktconstructie uitgevoerd om zich een oordeel te kunnen vormen over hun relatieve marktmacht op (i) de dertig nationale markten voor extra-EER-leveringen vanuit een EER-land naar „bestemmingen wereldwijd”, en (ii) de nationale markten voor extra-EER-leveringen vanuit elk van de 30 EER-landen naar elk van de zes belangrijkste wereldhandelsroutes. De Commissie heeft de gevolgen van de transactie voor alle nationale EER-markten ook in geaggregeerde vorm geanalyseerd, dat wil zeggen: voor extra-EER-leveringen naar „bestemmingen wereldwijd” en naar de zes belangrijkste bestemmingsroutes vanuit de EER.
- (37) Wanneer gekeken wordt naar alle 30 nationale markten voor extra-EER-leveringen naar „bestemmingen wereldwijd” en naar de zes belangrijkste bestemmingsroutes, is het gecombineerde aandeel van de partijen in de meeste plausibele markten voor extra-EER-levering vrij bescheiden. Wanneer gekeken wordt naar de nationale markten voor extra-EER-leveringen naar „bestemmingen wereldwijd”, heeft de Commissie vastgesteld dat de relatieve positie van de gefuseerde entiteit na de transactie op het merendeel van de dertig nationale markten vrij bescheiden zou zijn. Het gecombineerde marktaandeel van de partijen zou meer dan 40 % bedragen. Slechts op drie nationale markten (Hongarije, Estland en Letland) zou het gecombineerde marktaandeel door de transactie met meer dan 5 % toenemen. Tot slot zouden de partijen op de nationale markten voor extra-EER-leveringen naar de belangrijkste wereldhandelsroutes een gecombineerd marktaandeel van meer dan 40 % hebben. Op tien nationale markten zou het gecombineerde marktaandeel met meer dan 5 % toenemen.
- b) Onder de integratoren zijn de partijen geen zeer naaste concurrenten op markten voor extra-EER-leveringen.
- (38) De partijen zijn om meerdere redenen geen zeer naaste concurrenten. Ten eerste heeft TNT onder de integratoren een zwakkere relatieve positie op de totale markt voor extra-EER-leveringen en op de meeste mogelijke deelsegmenten van die markt. De oorzaak hiervan is gelegen in het feit dat TNT zich voornamelijk op Europa richt, in tegenstelling tot de andere drie integratoren, die wereldspelers zijn. Een groot deel van de omzet van TNT is afkomstig van de levering van bezorgdiensten binnen Europa of vanuit/naar Europa, terwijl voor de andere drie integratoren het aan Europa gerelateerde deel van hun activiteiten een veel kleiner deel van de totale bedrijfsactiviteiten uitmaakt. Dat is met name het geval voor FedEx. Voor FedEx geldt dat een veel kleiner percentage van de totale omzet afkomstig is van leveringen vanuit/naar Europa, terwijl dit percentage voor de andere integratoren hoger wordt geraamd. Verder is slechts een klein percentage van de omzet van TNT die in Europa wordt gegenereerd, afkomstig van extra-EER-diensten.
- (39) Ten tweede beschikt TNT vergeleken met de andere integratoren maar over een zeer beperkt netwerk voor luchtvervoer. In tegenstelling tot de andere drie integratoren, die gebruikmaken van een uitgebreid eigen luchtnetwerk voor hun extra-EER-leveringen, bezit TNT maar vier toestellen en moet het daarnaast vervoerscapaciteit kopen bij commerciële of vrachtluchtvaartmaatschappijen. FedEx daarentegen beschikt voor haar extra-EER-leveringen over 17 eigen toestellen. Een eigen luchtnetwerk biedt een integrator aanzienlijke voordelen, zoals meer zekerheid over de beschikbare capaciteit en de kostenstructuur alsmede een betere dienstverlening, omdat een eigen luchtnetwerk de mogelijkheid biedt van naadloze connectiviteit, minder pakketverplaatsingen en minder punten voor laden, overladen en lossen. Het beperkte bereik van TNT's luchtnetwerk voor extra-EER-leveringen weerspiegelt zowel haar relatief zwakke positie, in vergelijking met de andere drie integratoren, op de markten voor extra-EER-leveringen, als haar gebrekkige vermogen om met de andere integratoren op voet van gelijkheid te concurreren.
- (40) Ten derde heeft de Commissie vastgesteld, op basis van een analyse van de gegevens van de partijen met betrekking tot het bod en in het bijzonder die van FedEx met betrekking tot de extra-EER-leveringen, dat TNT voor extra-EER-diensten een zwakkere concurrent is van FedEx dan DHL en UPS. DHL komt uit de analyse naar voren als de belangrijkste concurrent van FedEx, met UPS op de tweede en TNT op de derde plaats. Meer in het bijzonder bleek DHL drie keer zo vaak een concurrent van FedEx te zijn als TNT.
- (41) Ten vierde bevestigen de resultaten van het marktonderzoek dat de partijen niet elkaars meest naaste concurrenten zijn.
- (42) Met betrekking tot de markten voor extra-EER-leveringen concludeerde de Commissie bijgevolg dat TNT niet als zeer naaste concurrent van FedEx kan worden beschouwd.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

f) De transactie leidt tot efficiëntieverbeteringen

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

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

- (51) Volgens de resultaten van de marktreconstructie zou de gefuseerde entiteit een gecombineerd marktaandeel van meer dan 40 % hebben en de transactie tot een stijging van meer dan 5 % leiden op 13 potentiële routes voor extra-EER-leveringen. Het betreft markten voor extra-EER-leveringen vanuit 7 verschillende EER-landen: België, Bulgarije, Estland, Letland, Litouwen, Malta en Slowakije. Voor België, Bulgarije, Estland en Malta betreft het de markten voor leveringen naar Noord-Amerika; voor Letland, de markten voor leveringen naar Noord-Amerika, Midden- en Zuid-Amerika, het Midden-Oosten en Azië/Stille Oceaan; en voor Litouwen en Slowakije, de markten voor leveringen naar het Midden-Oosten. Tenslotte zou dat ook gelden voor Estland, Hongarije en Litouwen voor leveringen naar „bestemmingen wereldwijd”. Daarnaast heeft de Commissie een uitvoerige analyse gemaakt van de markten waarin de gefuseerde entiteit een bescheiden aandeel van minder dan 40 % zou hebben en de derde marktpartij, na de transactie, een aandeel van minder dan 20 %. Tot slot werd ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten waarop het aandeel van de derde marktpartij kleiner zou zijn dan de stijging van het gecombineerde marktaandeel van de partijen als gevolg van de transactie. In totaal werden op basis van deze criteria 52 markten in meer detail geanalyseerd voor de volgende landen afzonderlijk:
- (52) *Oostenrijk*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Oostenrijk naar het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [50-60] % duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie een marktaandeel van [10-20] % hebben.
- (53) *België*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit België naar Noord-Amerika, waarin de gefuseerde entiteit met een aandeel van [40-50] %, een stijging van [5-10] %, marktleider zou worden, gevolgd door UPS en DHL, met marktaandelen van respectievelijk [30-40] % en [10-20] %. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit België naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd”, Midden- en Zuid-Amerika, Azië/Stille Oceaan en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % en de derde marktpartij, UPS, een aandeel van [10-20] % zou hebben. Op al deze vier markten zou DHL marktleider blijven, met marktaandelen van respectievelijk [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % en [50-60] %.
- (54) *Bulgarije*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Bulgarije naar Noord-Amerika, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [40-50] % zou hebben, een stijging van [5-10] %. DHL zou eveneens een marktaandeel van [40-50] % hebben, terwijl UPS, met een marktaandeel van [10-20] %, de derde plaats zou innemen. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Bulgarije naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd”, Midden- en Zuid-Amerika en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een marktaandeel van [50-60] % op alle drie de markten duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie marktaandelen van respectievelijk [10-20] %, [5-10] % en [10-20] % hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Bulgarije naar Azië/Stille Oceaan, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [20-30] % zou hebben, achter DHL, dat met een marktaandeel van [60-70] % duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou een aandeel van [5-10] % hebben.
- (55) *Kroatië*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Kroatië naar Azië/Stille Oceaan, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel zou hebben van [20-30] % - een stijging van [5-10] % - achter DHL, dat met een aandeel van [60-70] % duidelijk marktleider zou zijn. UPS zou na de transactie een marktaandeel van [5-10] % hebben.
- (56) *Cyprus*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Cyprus naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika, Azië/Stille Oceaan, het Midden-Oosten en Afrika, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel zou hebben van [30-40] %, wat een stijging van [5-10] % is. Op al deze markten zou DHL marktleider blijven, met marktaandelen van respectievelijk [60-70] %, [60-70] %, [50-60] % en [50-60] %. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie in de markten voor extra-EER-leveringen naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika en Afrika een aandeel van [0-5] % en in de markten voor extra-EER-leveringen naar respectievelijk Azië/Stille Oceaan en het Midden-Oosten een aandeel van [5-10] % hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Cyprus naar bestemmingen wereldwijd, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel zou hebben van [20-30] % - een stijging van [5-10] % - achter DHL, dat met een aandeel van [60-70] % duidelijk marktleider zou zijn. UPS zou een marktaandeel van [5-10] % hebben.
- (57) *Tsjechië*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Tsjechië naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd” en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [50-60] % op beide markten duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie een marktaandeel van [10-20] % hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Tsjechië naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika en Azië/Stille Oceaan, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [20-30] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [60-70] % op beide markten duidelijk marktleider zou zijn. UPS zou een marktaandeel van [5-10] % hebben.
- (58) *Estland*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Estland naar „bestemmingen wereldwijd” en Noord-Amerika, waarin de gefuseerde entiteit aandelen zou hebben van respectievelijk [40-50] % en [50-60] %, stijgingen van respectievelijk [10-20] % en [5-10] %. Het aandeel van DHL

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

- (59) *Frankrijk*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Frankrijk naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika, Azië/Stille Oceaan en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met marktaandelen van respectievelijk [50-60] %, [40-50] % en [50-60] % duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie in al deze markten een aandeel van [10-20] % hebben.
- (60) *Hongarije*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Hongarije naar „bestemmingen wereldwijd”, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [40-50] % zou hebben, een stijging van [5-10] %. DHL zou eveneens een marktaandeel van [40-50] % hebben, en UPS een marktaandeel van [10-20] %. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Hongarije naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika, Azië/Stille Oceaan, het Midden-Oosten en Afrika, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met marktaandelen van respectievelijk [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % en [50-60] % duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie in al deze markten een aandeel van [10-20] % hebben.
- (61) *Ierland*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Ierland naar „bestemmingen wereldwijd” en Azië/Stille Oceaan, waarin de gefuseerde entiteit op beide markten een aandeel zou hebben van [30-40] % - een geringe stijging van [5-10] % - achter DHL, dat met marktaandelen van respectievelijk [40-50] % en [50-60] % duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie een marktaandeel van [10-20] % hebben.
- (62) *Letland*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Letland naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd”, Noord-Amerika, Midden- en Zuid-Amerika, Azië/Stille Oceaan en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel zou hebben van respectievelijk [40-50] %, [50-60] %, [40-50] %, [40-50] % en [50-60] %. DHL zou in deze markten een aandeel hebben van respectievelijk [40-50] %, [20-30] %, [30-40] %, [30-40] % en [30-40] %. UPS zou met marktaandelen van respectievelijk [10-20] %, [10-20] %, [20-30] %, [20-30] % en [10-20] % de derde speler op deze markten zijn.
- (63) *Litouwen*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Litouwen naar het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit na de transactie een aandeel van [40-50] % zou hebben, een stijging van [5-10] %. DHL zou eveneens een marktaandeel van [40-50] % hebben, terwijl UPS, met een marktaandeel van [10-20] %, de derde plaats zou innemen.
- (64) *Luxemburg*: De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Luxemburg naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd”, Midden- en Zuid-Amerika en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel zou hebben van [20-30] % - een kleine stijging van [5-10] % - achter DHL, dat met een marktaandeel van [60-70] % op alle drie de markten duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou in alle drie de markten een aandeel van [5-10] % hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Luxemburg naar Noord-Amerika, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een marktaandeel van [50-60] % duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie een marktaandeel van [10-20] % hebben.
- (65) *Malta*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Malta naar Noord-Amerika, waarin de gefuseerde entiteit met een aandeel van [40-50] % - een stijging van [10-20] % - marktleider zou worden, gevolgd door DHL en UPS, met marktaandelen van respectievelijk [30-40] % en [20-30] %.
- (66) *Polen*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Polen naar respectievelijk Midden- en Zuid-Amerika en het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [40-50] % op beide markten duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie een marktaandeel van [10-20] % hebben.
- (67) *Slowakije*: De Commissie heeft een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Slowakije naar het Midden-Oosten, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [40-50] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [50-60] % marktleider zou zijn. UPS zou een marktaandeel van [0-5] % hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markten voor extra-EER-leveringen vanuit Slowakije naar respectievelijk „bestemmingen wereldwijd”, Midden- en Zuid-Amerika en Afrika, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [30-40] % zou hebben, achter DHL, dat met een marktaandeel van [50-60] % op alle drie de markten duidelijk marktleider zou zijn. De derde marktpartij, UPS, zou na de transactie marktaandelen van respectievelijk [10-20] %, [5-10] % en [0-5] % hebben. De Commissie heeft ook een uitvoerige analyse gemaakt van de markt voor extra-EER-leveringen vanuit Slowakije naar Azië/Stille Oceaan, waarin de gefuseerde entiteit een aandeel van [20-30] % zou hebben, achter DHL, dat met een aandeel van [60-70] % duidelijk marktleider zou zijn. UPS zou een marktaandeel van [5-10] % hebben.

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

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

- (70) Bepaalde deelnemers aan het marktonderzoek stelden dat de transactie waarschijnlijk grotere gevolgen voor het mkb zou hebben, met name in de vorm van prijsstijgingen. TNT zou momenteel naar verluidt van alle integratoren de laagste prijzen hanteren en bijgevolg de voorkeursbezorger zijn van kleine en middelgrote ondernemingen die zich toeleggen op e-commerce. Volgens deze marktdeelnemers betrekken kleine en middelgrote ondernemingen de benodigde diensten doorgaans van één aanbieder; zij vertrouwen op integrators omdat ze verschillende soorten diensten nodig hebben en hebben geen onderhandelingsmacht, met als gevolg dat zij „het meest betalen” omdat zij de officiële prijzen betalen. Als gevolg van de transactie zouden twee naaste concurrenten fuseren en zou het onwaarschijnlijk zijn dat de gefuseerde entiteit nog langer een prikkel zou hebben om prijsvechter voor het mkb te zijn.
- (71) De Commissie is van mening dat dit om een aantal redenen niet opgaat. Ten eerste heeft de Commissie tijdens het diepgaande onderzoek ook uitgebreid onderzoek gedaan naar de -kwestie. Blijkens een onder kleine en middelgrote ondernemingen gehouden enquête, heeft de meerderheid van de kleine en middelgrote ondernemingen, net als alle klanten, in het algemeen een positieve of neutrale opvatting over de transactie, alsook over de gevolgen daarvan voor het dienstenaanbod en de kwaliteit van de dienstverlening. Bovendien is uit het marktonderzoek niet gebleken dat kleine en middelgrote ondernemingen diensten slechts van één aanbieder betrekken of de officiële prijzen betalen. Kleine en middelgrote ondernemingen die op de enquête reageerden, waaronder ondernemingen die zich toeleggen op e-commerce, gaven aan dat zij hun intra-EER- en extra-EER-expreszendingen doorgaans via verschillende aanbieders verzenden. De overgrote meerderheid van de respondenten gaf ook aan dat zij over volumekortingen onderhandelen. Slechts enkele respondenten gaven aan dat nooit te doen.
- (72) Ten tweede kan volgens de Commissie om een aantal redenen niet worden gezegd dat TNT een prijsvechter of marktleider in het mkb-segment is. Net als de klanten van de andere marktdeelnemers, onderhandelen ook de klanten van TNT vooraf over gereduceerde tarieven. De onderhandelingen moeten vooraf plaatsvinden om de vervoerkosten te kunnen incalculeren. TNT is daardoor niet in staat om variabele prijzen aan te bieden aan haar klanten die afhankelijk zijn van de verwachte bezettingsgraad van het betreffende toestel op een bepaalde dag. Daar komt bij dat de kortetermijnprijselasticiteit van expresdiensten erg laag is. Wanneer TNT voorziet dat een vlucht op een bepaalde route grotendeels leeg zal zijn, zal het geven van kortingen aan bestaande of potentiële klanten dan ook niet ineens leiden tot een grotere vraag naar het verzenden van pakketten op die dag en route. Het bovenstaande wordt ook bevestigd door het marktonderzoek, waarbij de meerderheid van de respondenten aangaf raamovereenkomsten voor langere tijd te sluiten, in plaats van ad hoc diensten te kopen wanneer de behoefte daaraan ontstaat.
- (73) Ten derde geldt dat hoewel TNT bij gelegenheid campagnes heeft gevoerd die ook op het mkb waren gericht, dit niet duidt op een structureel andere marktpositie, maar kan worden beschouwd als normaal concurrentiegedrag om klanten aan te trekken. Er kan niet gezegd worden dat TNT structureel en als onderdeel van een apart bedrijfsmodel voor het mkb-segment buitensporig lage prijzen hanteert en ook kan niet gezegd worden dat TNT de marktprijs bepaalt. Bovendien heeft TNT haar marktpositie in het mkb-segment niet op agressieve wijze verbeterd.
- (74) Ten vierde heeft de Commissie, zoals hierboven reeds is opgemerkt, ook rekening gehouden met het feit dat de partijen geen zeer naaste concurrenten zijn. Ook is niet gebleken dat zij specifiek voor een bepaalde groep kleine en middelgrote ondernemingen een gedifferentieerd product aanbieden of zich op deze klanten richten, welk product de andere integratoren niet ook aanbieden of zouden kunnen aanbieden of waarop de andere integratoren zich niet ook richten of kunnen richten. DHL en UPS bieden beide op hun websites reeds diensten aan die speciaal zijn afgestemd op kleine en middelgrote ondernemingen. De overgrote meerderheid van de concurrenten die op vragen van de Commissie hebben gereageerd, bevestigen dat de eisen van kleine en middelgrote ondernemingen ten aanzien van pakjesbezorging, niet verschillen van de eisen van andere ondernemingen, en dat voor diensten aan het mkb geen extra logistieke of andere middelen nodig zijn.
- (75) In het licht van al het bovenstaande concludeerde de Commissie dat de transactie ook met betrekking tot diensten voor het mkb niet tot een belemmering van de daadwerkelijke mededinging zou leiden.

V. CONCLUSIE

- (76) Om de hiervoor genoemde redenen wordt in het besluit geconcludeerd dat de transactie niet zal leiden tot een significante belemmering van de daadwerkelijke mededinging op de interne markt of een wezenlijk gedeelte daarvan.
- (77) De transactie wordt bijgevolg verenigbaar met de interne markt en de werking van de EER-overeenkomst verklaard, overeenkomstig artikel 2, lid 2, en artikel 8, lid 1, van de concentratieverordening en artikel 57 van de EER-overeenkomst.
-

V

(Bekendmakingen)

PROCEDURES IN VERBAND MET DE UITVOERING VAN HET
GEMEENSCHAPPELIJK MEDEDINGINGSBELEID

EUROPESE COMMISSIE

Voorafgaande aanmelding van een concentratie

(Zaak M.8233 — Rockaway E-Commerce/EC Investments/Bonak/Sully Systems)

Voor de vereenvoudigde procedure in aanmerking komende zaak

(Voor de EER relevante tekst)

(2016/C 450/10)

1. Op 25 november 2016 heeft de Europese Commissie een aanmelding van een voorgenomen concentratie in de zin van artikel 4 van Verordening (EG) nr. 139/2004 van de Raad ⁽¹⁾ ontvangen. Hierin is meegedeeld dat Rockaway Capital SE en zijn groep („Rockaway”), EC Investments a.s. („ECI”) en PPF Group N.V. en zijn groep („PPF”) in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de concentratieverordening de gezamenlijke zeggenschap verkrijgen over Sully Systems a.s. („JVco”), een nieuw opgerichte gemeenschappelijke onderneming.

2. De activiteiten van de betrokken ondernemingen zijn:

- Rockaway: investeringsgroep die zich toelegt op investeringen in bestaande en startende ondernemingen die actief zijn in nieuw ontwikkelende segmenten op de markt voor internetdiensten, met name e-commercediensten, zoals onlinedetailhandel, onlinezoekmachines, onlinebetalingen en andere onlinediensten;
- PPF: grote internationale financiële investeringsgroep die zich toelegt op financiële diensten, consumentenkrediet, telecommunicatie, biotechnologie, kleinhandel, vastgoed en landbouw;
- ECI: actief in de sectoren elektriciteit, gas en verwarming, alsook in de mediasector;
- JVco: zal actief zijn als een nieuwe houdstermaatschappij voor het onderdeel onlineshopping van de ondernemingen in de portefeuille van Rockaway.

3. Op grond van een voorlopig onderzoek is de Commissie van oordeel dat de aangemelde transactie binnen het toepassingsgebied van de concentratieverordening kan vallen. Ten aanzien van dit punt wordt de definitieve beslissing echter aangehouden. Er zij op gewezen dat deze zaak in aanmerking kan komen voor de vereenvoudigde procedure zoals uiteengezet in de mededeling van de Commissie betreffende een vereenvoudigde procedure voor de behandeling van bepaalde concentraties krachtens Verordening (EG) nr. 139/2004 van de Raad ⁽²⁾.

4. De Commissie verzoekt belanghebbenden haar hun eventuele opmerkingen over de voorgenomen concentratie kenbaar te maken.

Deze opmerkingen moeten de Commissie uiterlijk tien dagen na dagtekening van deze bekendmaking hebben bereikt. Zij kunnen per fax (+32 22964301), via e-mail naar COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu of per post, onder vermelding van zaaknummer M.8233 — Rockaway E-Commerce/EC Investments/Bonak/Sully Systems, aan onderstaand adres worden toegezonden:

Europese Commissie
Directoraat-generaal Concurrentie
Griffie voor concentraties
1049 Brussel
BELGIË

⁽¹⁾ PB L 24 van 29.1.2004, blz. 1 („de concentratieverordening”).

⁽²⁾ PB C 366 van 14.12.2013, blz. 5.

ISSN 1977-0995 (elektronische uitgave)
ISSN 1725-2474 (papieren uitgave)



Bureau voor publicaties van de Europese Unie
2985 Luxemburg
LUXEMBURG

NL