

Amtsblatt der Europäischen Union

C 450



Ausgabe
in deutscher Sprache

Mitteilungen und Bekanntmachungen 2. Dezember 2016

59. Jahrgang

Inhalt

II Mitteilungen

MITTEILUNGEN DER ORGANE, EINRICHTUNGEN UND SONSTIGEN STELLEN DER EUROPÄISCHEN UNION

Europäische Kommission

2016/C 450/01	Bekanntmachung der Kommission — Leitlinien für die Vergabe von Aufträgen zwischen Regierungen in den Bereichen Verteidigung und Sicherheit (Artikel 13 Buchstabe f der Richtlinie 2009/81/EG des Europäischen Parlaments und des Rates)	1
2016/C 450/02	Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss (Sache M.8109 — FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile) ⁽¹⁾	6
2016/C 450/03	Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss (Sache M.8183 — Avnet/Premier Farnell) ⁽¹⁾	6
2016/C 450/04	Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss (Sache M.7792 — Konecranes/Terex MHPS) ⁽¹⁾	7
2016/C 450/05	Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss (Sache M.8241 — Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors) ⁽¹⁾	7

IV Informationen

INFORMATIONEN DER ORGANE, EINRICHTUNGEN UND SONSTIGEN STELLEN DER EUROPÄISCHEN UNION

Europäische Kommission

2016/C 450/06	Zinssatz der Europäischen Zentralbank für Hauptrefinanzierungsgeschäfte am 1. Dezember 2016: 0,00 % — Euro-Wechselkurs	8
---------------	--	---

DE

⁽¹⁾ Text von Bedeutung für den EWR

2016/C 450/07	Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen aus seiner Sitzung vom 11. Dezember 2015 zum Entwurf eines Beschlusses in der Sache M.7630 — FedEx/TNT Express — Berichterstatter: Slowenien	9
2016/C 450/08	Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten — FedEx/TNT Express (Sache M.7630)	10
2016/C 450/09	Zusammenfassung des Beschlusses der Kommission vom 8. Januar 2016 zur Feststellung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen (Sache M.7630 — FedEx/TNT Express) (<i>Bekanntgegeben unter Aktenzeichen C(2015) 9826</i>) ⁽¹⁾	12

V Bekanntmachungen

VERFAHREN BEZÜGLICH DER DURCHFÜHRUNG DER WETTBEWERBSPOLITIK

Europäische Kommission

2016/C 450/10	Vorherige Anmeldung eines Zusammenschlusses (Sache M.8233 — Rockaway E-Commerce/Ec Investments/Bonak/Sully Systems) — Für das vereinfachte Verfahren infrage kommender Fall ⁽¹⁾	22
---------------	--	----

⁽¹⁾ Text von Bedeutung für den EWR

II

(Mitteilungen)

MITTEILUNGEN DER ORGANE, EINRICHTUNGEN UND SONSTIGEN STELLEN
DER EUROPÄISCHEN UNION

EUROPÄISCHE KOMMISSION

BEKANNTMACHUNG DER KOMMISSION

**Leitlinien für die Vergabe von Aufträgen zwischen Regierungen in den Bereichen Verteidigung
und Sicherheit (Artikel 13 Buchstabe f der Richtlinie 2009/81/EG des Europäischen Parlaments
und des Rates)**

(2016/C 450/01)

1. Einleitung

Die Vergabe von Aufträgen zwischen Regierungen („Government to Government, G2G“) ist ein Verfahren, das es Regierungen ermöglicht, Verteidigungsgüter sowie Verteidigungsdienst- und -bauleistungen von anderen Regierungen zu beschaffen. Die kaufende Regierung verhandelt nicht direkt mit Anbietern von Verteidigungsgütern; der Verkauf erfolgt stattdessen durch die andere Regierung, die die Verteidigungsgüter entweder aus ihren eigenen Beständen anbietet oder sie für diesen Zweck selbst beschafft hat. G2G-Leistungen umfassen häufig, aber nicht ausschließlich, auch den Support und die Wartung sowie Schulungen und die Errichtung von Infrastruktur.

G2G-Transaktionen stellen einen nicht unerheblichen Teil des EU-Marktes für Verteidigungsgüter dar. Zwischen 2005 und 2012 wurden Ver- bzw. Ankäufe von Verteidigungsgütern zwischen zwei Regierungen im Wert von rund 22,8 Mrd. EUR getätigt; dies entspricht etwa 9 % der Gesamtausgaben der EU für Verteidigungsgüter.

Eine Reihe von Gründen kann Regierungen dazu bewegen, militärische Ausrüstungen oder Dienstleistungen von einer anderen Regierung zu erwerben. In vielen Fällen ermöglicht es G2G den „verkaufenden Mitgliedstaaten“, überschüssige Ausrüstungen loszuwerden, und den „an kaufenden Mitgliedstaaten“, Verteidigungskapazitäten zu erschwinglichen Preisen zu erwerben. G2G kann daher ein nützliches Instrument sein, um die mit Haushaltskürzungen und der Umstrukturierung der Streitkräfte verbundenen Herausforderungen zu bewältigen. Unter bestimmten Umständen kann G2G außerdem die am besten geeignete — oder gar einzige — Beschaffungsoption sein, um die spezifischen Anforderungen an die militärischen Fähigkeiten zu erfüllen, die zur Sicherstellung der Interoperabilität oder des „operativen Vorteils“ der mitgliedstaatlichen Streitkräfte notwendig sind. G2G kann auch ein Mittel zur raschen Deckung eines dringenden operativen Bedarfs sein.

Außerdem lässt sich G2G als Instrument für die Zusammenarbeit zwischen Mitgliedstaaten einsetzen. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn ein Mitgliedstaat im Einklang mit der Richtlinie Ausrüstungen oder Dienstleistungen im Namen aller kooperierenden Mitgliedstaaten ankauft und anschließend Teile dieser Ausrüstungen und Dienstleistungen an die anderen Regierungen weitergibt. Die Abschnitte 3 bis 7 dieser Bekanntmachung decken die in solchen Fällen für die Weitergabe vergebenen Aufträge nicht ab.

G2G-Transaktionen können in unterschiedlicher Form erfolgen und verschiedene Arten von Ausrüstungen und Dienstleistungen betreffen. Die Rolle der Industrie und der für sie entstehende Nutzen können sehr unterschiedlich sein, und je nach Umfang und Gegenstand des Auftrags kann G2G erhebliche Auswirkungen auf den Markt haben. Das Versäumnis, alle Beschaffungsoptionen zu prüfen und die gewählte Vergabestrategie vor der Auftragsvergabe zwischen Regierungen zu begründen, kann eine Benachteiligung eines oder mehrerer Wirtschaftsbeteiligter innerhalb der EU bedeuten, in einigen Fällen das Ergebnis einer Umgehung geltender Vorschriften sein und das reibungslose Funktionieren des Binnenmarkts beeinträchtigen.

In der Mitteilung „Auf dem Weg zu einem wettbewerbsfähigeren und effizienteren Verteidigungs- und Sicherheitssektor“⁽¹⁾ vom Juli 2013 erklärte die Kommission, dass die in der Richtlinie 2009/81/EG des Europäischen Parlaments und des Rates⁽²⁾ verankerten spezifischen Ausnahmen „in einer Weise interpretiert werden [können], die die korrekte

(1) Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, COM(2013) 542 final, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52013DC0542&rid=1>.

(2) ABl. L 216 vom 20.8.2009, S. 76.

Anwendung der Richtlinie unterläuft. Dies könnte die Gleichheit der Wettbewerbsbedingungen im Binnenmarkt gefährden. Die Kommission wird daher sicherstellen, dass diese Ausnahmen streng ausgelegt und nicht zur Umgehung der Richtlinie missbraucht werden.“ Die Kommission kündigte an, hierzu in Absprache mit den Mitgliedstaaten Leitlinien für die Handhabung dieser Ausnahmen vorzulegen und dabei mit der Vergabe von Aufträgen zwischen Regierungen zu beginnen ⁽¹⁾.

Die vorliegende Bekanntmachung soll Orientierungshilfen bieten, indem sie Vorgaben für die Anwendung dieser Ausnahme bei der Vergabe von Aufträgen aufstellt, um dadurch insbesondere das Risiko eines Verstoßes gegen EU-Recht zu verringern. Mit dieser Bekanntmachung werden keine über die geltenden Rechtsvorschriften der Europäischen Union hinausgehenden Verpflichtungen oder Voraussetzungen für die Anwendung dieser Ausnahme eingeführt. Sie ist rechtlich nicht bindend. Nur der Gerichtshof der Europäischen Union (im Folgenden „Gerichtshof“) ist zu einer verbindlichen Auslegung des Unionsrechts befugt.

2. Rechtsrahmen

Gemäß Artikel 2 der Richtlinie 2009/81/EG (im Folgenden „die Richtlinie“) müssen Aufträge in den Bereichen Verteidigung und Sicherheit in Übereinstimmung mit den Vorschriften der Richtlinie vergeben werden.

Artikel 13 Buchstabe f der Richtlinie sieht eine Ausnahme für Aufträge vor, die eine Regierung an eine andere Regierung vergibt und die Folgendes betreffen: i) die Lieferung von Militärausrüstung oder sensibler Ausrüstung, ii) in unmittelbarem Zusammenhang mit dieser Ausrüstung stehende Bau- und Dienstleistungen oder iii) Bau- und Dienstleistungen speziell für militärische Zwecke oder sensible Bauleistungen und sensible Dienstleistungen.

Erwägungsgrund 1, wonach „die nationale Sicherheit in den Bereichen der Verteidigung und Sicherheit (...) weiterhin in die alleinige Zuständigkeit jedes Mitgliedstaats [fällt]“, ist in Bezug auf diese Ausnahme relevant, da die nationale Sicherheit der Grund sein kann, warum die Mitgliedstaaten eine G2G-Vergabe erwägen.

In Erwägungsgrund 30 der Richtlinie heißt es: „Angesichts der Besonderheit des Verteidigungs- und Sicherheitssektors sollte die Beschaffung von Ausrüstung und von Bau- und Dienstleistungen durch eine Regierung bei einer anderen Regierung vom Anwendungsbereich dieser Richtlinie ausgenommen sein.“ Ein besonderes Merkmal dieses Sektors ist das Ausmaß, in dem die Auftragsvergabe in den Bereichen Verteidigung und Sicherheit durch die nationale Sicherheit beeinflusst wird, beispielsweise durch eine notwendige Interoperabilität mit Verbündeten.

Gemäß Artikel 1 Nummer 9 der Richtlinie bedeutet „Regierung“ „nationale, regionale oder lokale Gebietskörperschaften eines Mitgliedstaats oder eines Drittlands“. Dies bedeutet, dass Verträge, die von anderen öffentlichen Auftraggebern/Vergabestellen, beispielsweise Einrichtungen des öffentlichen Rechts oder öffentlichen Unternehmen, oder in deren Namen abgeschlossen werden, nicht gemäß Artikel 13 Buchstabe f ausgenommen werden können.

Nur Verträge, die ausschließlich zwischen zwei Regierungen abgeschlossen werden, können als „Aufträge, die eine Regierung an eine andere Regierung vergibt“ im Sinne des Artikels 13 Buchstabe f der Richtlinie gelten. G2G-Lieferaufträge setzen prinzipiell die Übertragung der Eigentumsrechte von der verkaufenden Regierung an die beschaffende Regierung voraus ⁽²⁾. Dagegen reicht der Umstand, dass eine Regierung einem mitbietenden Wirtschaftsbeteiligten Garantien für eine gute Ausführung oder ähnliche Formen der Unterstützung bietet, nicht für eine Anwendung der Ausnahme auf diesen Auftrag aus. Darüber hinaus deckt die Ausnahme lediglich die zwischen zwei Regierungen geschlossenen Verträge ab und gilt somit nicht für verbundene Verträge, die zwischen der verkaufenden Regierung und einem Wirtschaftsteilnehmer geschlossen werden.

In Artikel 11 der Richtlinie zur Anwendung der Ausnahmen heißt es: „Die in diesem Abschnitt genannten Vorschriften, Verfahren, Programme, Vereinbarungen, Regelungen oder Verträge dürfen ausnahmslos nicht zur Umgehung der Bestimmungen dieser Richtlinie angewandt genommen werden.“ Darüber hinaus sind nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofs Bestimmungen, die die Genehmigung von Ausnahmen von den EU-Vorschriften für die Vergabe öffentlicher Aufträge betreffen, eng auszulegen ⁽³⁾. Gleichzeitig hat der Gerichtshof entschieden, dass „die Auslegung einer Ausnahme mit den Zielen in Einklang stehen [muss], die sie verfolgt“. Daher entspricht es nicht dem Sinn dieses Grundsatzes einer engen Auslegung, wenn die zur Umschreibung der „verwendeten Begriffe so ausgelegt werden, dass sie dieser ihre Wirkung nehmen.“ ⁽⁴⁾

⁽¹⁾ Bericht der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, COM(2014) 387 final, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014DC0387&rid=1>.

⁽²⁾ Dies gilt unbeschadet Artikel 1 Nummer 4 der Richtlinie, in dem „Lieferaufträge“ als „andere Aufträge als Bauaufträge“ definiert werden, die „den Kauf, das Leasing, die Miete, die Pacht oder den Ratenkauf, mit oder ohne Kaufoption, von Waren [betreffen]“.

⁽³⁾ Siehe u. a. Rechtssache C-337/06, Bayerischer Rundfunk, Randnr. 64.

⁽⁴⁾ Siehe Rechtssache C-19/13 Fastweb, Randnr. 40.

Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs sind bei der Auslegung einer Vorschrift des Unionsrechts nicht nur ihr Wortlaut zu berücksichtigen, sondern auch der Zusammenhang, in dem sie steht, und die Ziele der Regelung, zu der sie gehört⁽¹⁾. Dies bedeutet insbesondere, dass bei der Auslegung und Anwendung von Artikel 13 Buchstabe f die Ziele der Richtlinie zu berücksichtigen sind. Diese Ziele sind unter anderem in den Erwägungsgründen 2 und 3 festgelegt, in denen es heißt: „Der schrittweise Aufbau eines europäischen Markts für Verteidigungsgüter ist für die Verbesserung der europäischen rüstungstechnologischen und -industriellen Basis (...) unerlässlich“ und „Die Mitgliedstaaten stimmen darin überein, dass es notwendig ist, eine europäische rüstungstechnologische und -industrielle Basis zu fördern, zu entwickeln und zu unterhalten, die fähigkeitsgetrieben, kompetent und wettbewerbsfähig ist. Zur Erreichung dieses Ziels können die Mitgliedstaaten unterschiedliche Instrumente einsetzen, die mit dem [Unions]recht vereinbar sind und auf einen echten europäischen Markt für Verteidigungsgüter und gleiche Wettbewerbsbedingungen sowohl auf europäischer als auch auf globaler Ebene abzielen.“

Aufträge, die nicht in den Anwendungsbereich der Richtlinie fallen, können dennoch den Vorschriften und Grundsätzen des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) unterliegen. Allerdings gibt es keine Rechtsprechung des Gerichtshofs zu der Frage, inwieweit die Vorschriften und Grundsätze des AEUV für Aufträge gelten können, auf die die Ausnahme gemäß Artikel 13 Buchstabe f der Richtlinie angewendet wird.

3. Marktanalyse

Aus dem Vorstehenden ergibt sich, dass die öffentlichen Auftraggeber (im Folgenden „Auftraggeber“) in hinreichend begründeten Fällen beschließen können, einen Auftrag an eine andere Regierung unter Anwendung der Ausnahme gemäß Artikel 13 Buchstabe f der Richtlinie zu vergeben.

Entscheidungen über die Vergabe eines Auftrags an eine andere Regierung sollte daher eine angemessene Analyse vorausgehen, bei der eindeutig festgestellt wird, dass die Vergabe eines bestimmten Auftrags an eine andere Regierung die einzige oder die beste Option für die Erfüllung der von der kaufenden Regierung festgestellten Beschaffungsanforderungen ist.

Bei dieser Analyse sollte vor allem ermittelt werden, ob der Wettbewerb nicht vorhanden oder nicht praktikabel ist (siehe Abschnitt 4) oder ob im Gegenteil der Wettbewerb für die Auftragsvergabe möglich scheint (siehe Abschnitt 5). Bei der Beurteilung, ob der Wettbewerb nicht vorhanden oder nicht praktikabel ist oder ob er im Gegenteil möglich scheint, können die Auftraggeber beschließen, ihre Analyse auf den Binnenmarkt zu beschränken.

Diese Analyse beinhaltet eine an die Marktbedingungen und die spezifischen Anforderungen angepasste angemessene Marktforschung, die auch vor der abschließenden Festlegung der Anforderungen durchgeführt werden kann. Beispielsweise könnte ein Auftraggeber auf seiner Website eine Bekanntmachung mit einem Auskunftsersuchen veröffentlichen, um einen technischen Dialog gemäß Erwägungsgrund 49 der Richtlinie einzuleiten und dadurch potenziellen Marktteilnehmern die Möglichkeit zur Stellungnahme zu der vorgeschlagenen Anforderung zu geben; dies könnte zur Ermittlung alternativer Lösungen führen.

Die Auftraggeber sollten ihre Analyse dokumentieren, um erforderlichenfalls belegen zu können, dass ihre Entscheidungen gerechtfertigt sind.

Dies entspricht einer effektiven Beschaffungsmethode, insbesondere angesichts der allgemein angespannten Haushaltslage, sowie den Vorschriften und Standards einer wirtschaftlichen Haushaltsführung. Außerdem wird das Risiko, dass es zu Problemen mit dem Unionsrecht und mit dem nationalen Recht kommt, dadurch erheblich eingeschränkt. Was das EU-Recht betrifft, so wird das Risiko minimiert, dass die Entscheidung des Auftraggebers über die Vergabe eines Auftrags an eine andere Regierung unter Anwendung der Ausnahme gemäß Artikel 13 Buchstabe f erfolgreich angefochten wird, insbesondere mit Bezug auf die Umgehung der Richtlinie (Artikel 11) und/oder einen Verstoß gegen die Vorschriften und Grundsätze des Vertrags.

4. Nicht vorhandener oder nicht praktikabler Wettbewerb

Bestimmte Aufträge können aufgrund ihrer Art nur an andere Regierungen vergeben werden. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn ein Mitgliedstaat einem anderen Mitgliedstaat militärische Schulungen bereitstellt. Solche Aufträge werden in der Regel im Rahmen der militärischen Zusammenarbeit zwischen Staaten vergeben. Da es keine kommerziellen Alternativen gibt, haben sie keine Auswirkungen auf das Funktionieren des Binnenmarkts.

Außerdem kann es Fälle geben, in denen die Analyse gemäß Abschnitt 3 deutlich zeigt, dass der kommerzielle Wettbewerb nicht vorhanden oder nicht praktikabel ist.

Einige Umstände, unter denen der Wettbewerb in einem kommerziellen Umfeld nicht vorhanden oder nicht praktikabel ist, können für eine G2G-Vergabe relevant sein (z. B. ein einziger Betreiber aus technischen Gründen oder aufgrund ausschließlicher Rechte; Dringlichkeit; zusätzliche Lieferungen; Wiederholung von Bau- und Dienstleistungen).

⁽¹⁾ Siehe u. a. Rechtssache 292/82 Merck, Randnr. 12; Rechtssache C-34/05 Schouten, Randnr. 25; Rechtssache C-433/08 Yaesu Europe, Randnr. 24; Rechtssache C-112/11 Ebookers.com, Randnr. 12.

In derartigen Situationen haben die Auftraggeber möglicherweise keine gangbare Alternative zur direkten Vergabe eines Auftrags an eine andere Regierung. Dazu gehören u. a. die folgenden Situationen: i) Die vom Auftraggeber ermittelten Anforderungen können aus technischen Gründen oder aus Gründen, die mit dem Schutz ausschließlicher Rechte zusammenhängen, nur von einer bestimmten Regierung erfüllt werden. ii) Der Auftraggeber sieht sich dringenden betrieblichen Anforderungen gegenüber, z. B. eine Dringlichkeit aufgrund von Krisensituationen oder einer äußersten Dringlichkeit aufgrund unvorhersehbarer Ereignisse; iii) zusätzliche Lieferungen von der ursprünglich verkaufenden Regierung sind als teilweiser Ersatz oder als Erweiterung bestehender Lieferungen erforderlich, und ein Wechsel der Bezugsquelle ist aus Gründen der Interoperabilität nicht möglich. Weitere Umstände sind denkbar, in denen von Beginn an klar ist, dass eine Ausschreibung nicht zu mehr Wettbewerb oder besseren Beschaffungsergebnissen als eine G2G-Vergabe führen würde.

In Fällen, in denen die Auftraggeber den Wettbewerb als nicht vorhanden oder nicht praktikabel erachten, sollten sie ihre Analyse dokumentieren (siehe Abschnitt 3), um erforderlichenfalls belegen zu können, dass ihre Entscheidungen gerechtfertigt sind.

Auftraggebern, die sich auf Artikel 13 Buchstabe f der Richtlinie berufen, da der Wettbewerb nicht vorhanden oder nicht praktikabel ist, wird empfohlen, ihre Entscheidung entweder durch Veröffentlichung eines frei formulierten Textes im Amtsblatt der Europäischen Union (siehe Abschnitt 5) oder eine Bekanntmachung für die Zwecke der freiwilligen Ex-Ante-Transparenz (VEAT) bekannt zu geben. Durch eine solche Veröffentlichung einer Auftragsvergabe außerhalb der Richtlinie kündigt der Auftraggeber seine Entscheidung über die Vergabe eines Auftrags an eine andere Regierung auf der Grundlage von Artikel 13 Buchstabe f in Fällen an, in denen der Wettbewerb nicht vorhanden oder nicht praktikabel ist. Der veröffentlichte Text oder die VEAT enthält eine Beschreibung der beabsichtigten G2G-Transaktion, was die Wirtschaftsteilnehmer informieren und ihnen die Möglichkeit bieten soll, dem Auftraggeber alternative Lösungen vorzuschlagen, die bislang vielleicht nicht beachtet wurden.

Aufgrund von „Anhang D3 — Verteidigung und Sicherheit“ der VEAT-Bekanntmachung ist der Auftraggeber verpflichtet, eine Auftragsvergabe ohne vorherige Veröffentlichung einer Vergabebekanntmachung zu begründen. Auftraggeber, die unter den in diesem Absatz beschriebenen Umständen eine VEAT-Bekanntmachung veröffentlichen, würden die Option gemäß Absatz 2 „Der Auftrag fällt nicht in den Anwendungsbereich der Richtlinie“ wählen und ihre Entscheidung kurz begründen.

Im Interesse der Transparenz sollte den Auftraggebern außerdem empfohlen werden — nachträglich — eine Bekanntmachung der G2G-Auftragsvergabe zu veröffentlichen, z. B. auf ihrer Website oder durch eine Erklärung für die Medien. Bestimmte Informationen müssen jedoch nicht veröffentlicht werden, wenn die Offenlegung dieser Angaben den Gesetzesvollzug behindern, dem öffentlichen Interesse — insbesondere Verteidigungs- und/oder Sicherheitsinteressen — zuwiderlaufen oder berechnete Geschäftsinteressen schädigen würde.

5. Der Wettbewerb scheint möglich: Vorankündigung der Vergabe und Festlegung der Vergabestrategie

Es kann vorkommen, dass Auftraggeber, die die Beschaffung von einer anderen Regierung — auf der Grundlage der Analyse gemäß Abschnitt 3 — erwägen, nicht sicher sind, ob der Wettbewerb für die Erfüllung ihres spezifischen Beschaffungsbedarfs nicht vorhanden oder nicht praktikabel ist.

Im Interesse einer effizienten Beschaffung und um die Standards einer wirtschaftlichen Haushaltsführung zu erfüllen und rechtliche Risiken zu vermeiden, sollten die Auftraggeber in diesen Fällen den Markt umfassender prüfen, indem sie ihre Anforderungen durch eine Bekanntmachung in der Vorvergabephase bekannt geben. Durch die umfassendere Prüfung des Marktes soll festgestellt werden, ob wenigstens ein Wirtschaftsteilnehmer in einen tatsächlichen Wettbewerb um die Erfüllung der Anforderungen des Auftraggebers treten könnte (d. h. in der Lage ist, eine ähnliche oder bessere Lösung als die G2G-Vergabe zu bieten). Dies ermöglicht es den Auftraggebern, ihre Vergabestrategie (G2G oder kommerzielle Auftragsvergabe) in voller Kenntnis des Marktes abschließend festzulegen.

Zur Bekanntmachung in der Vorvergabephase gibt es u. a. folgende Möglichkeiten:

- *Amtsblatt der Europäischen Union* (ABL);
- nationale Amtsblätter oder Auftragsvergabeportale;
- Bekanntmachung über die Website oder das Auftragsvergabeportal der öffentlichen Auftraggeber;
- Fachzeitschriften (als ergänzendes Medium zur Bekanntmachung).

In Fällen, in denen die Marktanalyse eindeutig ergibt, dass alle potenziellen Anbieter bekannt sind, kann das Versenden von Auskunftersuchen an diese potenziellen Lieferanten eine Alternative zur Veröffentlichung darstellen.

Ergibt die Marktanalyse nicht eindeutig, dass alle potenziellen Anbieter bekannt sind, so wird den Auftraggebern empfohlen, in der Vorvergabephase eine frei formulierte Bekanntmachung im Amtsblatt der EU zu veröffentlichen. In dieser spezifischen Situation haben die Auftraggeber die Möglichkeit, die Veröffentlichung eines frei formulierten Textes im Amtsblatt der EU (ojs@publications.europa.eu) zu beantragen, sofern die Standardformulare nicht geeignet sind. Sie können außerdem von der VEAT-Bekanntmachung Gebrauch machen (siehe Abschnitt 4).

Die Angaben in einer solchen Bekanntmachung in der Vorvergabephase oder in einem Auskunftersuchen können auf eine allgemeine Beschreibung der Anforderungen und die zur Verfügung stehenden Haushaltsmittel begrenzt sein. Die Auftraggeber sollten ausdrücklich darauf hinweisen, dass sie derzeit ihre Vergabestrategie festlegen, die entweder zur Vergabe eines Auftrags an eine andere Regierung oder zur Einleitung eines förmlichen Vergabeverfahrens gemäß der Richtlinie führen könnte. Die Auftraggeber sollten auch erwähnen, dass sie potenziellen Wirtschaftsteilnehmern die Möglichkeit geben, den Nachweis dafür zu erbringen, dass sie wirtschaftlich und technisch zur Erfüllung der Anforderungen in der Lage sind.

Die Auftraggeber könnten außerdem potenzielle Wirtschaftsteilnehmer darum bitten, Stellung zu den vorgesehenen Anforderungen und Lösungen zu nehmen und Lösungen anzubieten, die den Wettbewerb erleichtern oder ein besseres Kosten-Nutzen-Verhältnis bieten könnten. Sollten die Auftraggeber diese Vorgehensweise wählen, so müssen sie sicherstellen, dass Gleichbehandlung gewährleistet ist und der Wettbewerb nicht verfälscht wird.

Gleichzeitig kann der Auftraggeber andere Regierungen kontaktieren, um zu prüfen, ob seine Anforderungen im Wege eines G2G erfüllt werden können.

Die Auftraggeber werden die durch die Bekanntmachung und Gespräche mit anderen Regierungen gesammelten Informationen nutzen, um ihre Vergabestrategie in voller Kenntnis des Marktes abschließend festzulegen.

6. Verhandlungen mit Regierungen

Kommen die Auftraggeber auf der Grundlage einer unvoreingenommenen Bewertung der durch die Bekanntmachung in der Vorvergabephase gesammelten Informationen zu dem Schluss, dass die Vergabe eines bestimmten Auftrags an eine andere Regierung die einzige oder beste Option zur Erfüllung ihrer Anforderungen ist, so werden sie die Verhandlungen mit dieser Regierung/diesen Regierungen einleiten und letztlich den G2G-Auftrag gemäß der Ausnahme in Artikel 13 Buchstabe f der Richtlinie vergeben.

Um sicherzustellen, dass die Erfordernisse des Auftraggebers bestmöglich und nach effektiven Beschaffungsmethoden erfüllt werden, und um rechtliche Risiken zu vermeiden, sollten die Auftraggeber ihre Verhandlungen mit den Regierungen unvoreingenommen führen. Dies ist besonders wichtig, wenn es mehrere öffentliche Angebote gibt und die Auswirkungen auf den Binnenmarkt erheblich sind.

Die endgültige Auswahl sollte nach objektiven Kriterien erfolgen, wie Qualität, Preis, technischer Wert, Zweckmäßigkeit, Betriebskosten, Lebenszykluskosten, Kundendienst und technische Hilfe, Lieferzeitpunkt, Versorgungssicherheit, Interoperabilität und operative Eigenschaften.

Grundsätzlich sollten die Auftraggeber ihre Bewertung dokumentieren, um erforderlichenfalls belegen zu können, dass ihre Entscheidungen gerechtfertigt sind.

7. Auftragsvergabe im Rahmen der Richtlinie

Führt hingegen die unvoreingenommene Bewertung der durch die Bekanntmachung in der Vorbeschaffungsphase gesammelten Informationen zu dem Schluss, dass ein oder mehrere Wirtschaftsbeteiligte aus der EU in der Lage sind, ein besseres Kosten-Nutzen-Verhältnis als die G2G-Vergabe zu bieten, und gibt es keine objektive Rechtfertigung, den Auftrag an eine andere Regierung zu vergeben, so leiten die Auftraggeber ein Vergabeverfahren nach der Richtlinie ein. In diesem Fall sind die einschlägigen Bestimmungen der Richtlinie einzuhalten.

Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss
(Sache M.8109 — FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2016/C 450/02)

Am 22. September 2016 hat die Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates⁽¹⁾ entschieden, keine Einwände gegen den oben genannten angemeldeten Zusammenschluss zu erheben und ihn für mit dem Binnenmarkt vereinbar zu erklären. Der vollständige Wortlaut der Entscheidung ist nur auf Englisch verfügbar und wird in einer um etwaige Geschäftsgeheimnisse bereinigten Fassung auf den folgenden EU-Websites veröffentlicht:

- der Website der GD Wettbewerb zur Fusionskontrolle (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Auf dieser Website können Fusionsentscheidungen anhand verschiedener Angaben wie Unternehmensname, Nummer der Sache, Datum der Entscheidung oder Wirtschaftszweig abgerufen werden,
- der Website EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=de>). Hier kann diese Entscheidung anhand der Celex-Nummer 32016M8109 abgerufen werden. EUR-Lex ist das Internetportal zum Gemeinschaftsrecht.

⁽¹⁾ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss

(Sache M.8183 — Avnet/Premier Farnell)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2016/C 450/03)

Am 6. Oktober 2016 hat die Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates⁽¹⁾ entschieden, keine Einwände gegen den oben genannten angemeldeten Zusammenschluss zu erheben und ihn für mit dem Binnenmarkt vereinbar zu erklären. Der vollständige Wortlaut der Entscheidung ist nur auf Englisch verfügbar und wird in einer um etwaige Geschäftsgeheimnisse bereinigten Fassung auf den folgenden EU-Websites veröffentlicht:

- der Website der GD Wettbewerb zur Fusionskontrolle (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Auf dieser Website können Fusionsentscheidungen anhand verschiedener Angaben wie Unternehmensname, Nummer der Sache, Datum der Entscheidung oder Wirtschaftszweig abgerufen werden,
- der Website EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=de>). Hier kann diese Entscheidung anhand der Celex-Nummer 32016M8183 abgerufen werden. EUR-Lex ist das Internetportal zum Gemeinschaftsrecht.

⁽¹⁾ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss**(Sache M.7792 — Konecranes/Terex MHPS)****(Text von Bedeutung für den EWR)**

(2016/C 450/04)

Am 8. August 2016 hat die Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b in Verbindung mit Artikel 6 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ⁽¹⁾ entschieden, keine Einwände gegen den oben genannten angemeldeten Zusammenschluss zu erheben und ihn für mit dem Binnenmarkt vereinbar zu erklären. Der vollständige Wortlaut der Entscheidung ist nur auf Englisch verfügbar und wird in einer um etwaige Geschäftsgeheimnisse bereinigten Fassung auf den folgenden EU-Websites veröffentlicht:

- der Website der GD Wettbewerb zur Fusionskontrolle (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Auf dieser Website können Fusionsentscheidungen anhand verschiedener Angaben wie Unternehmensname, Nummer der Sache, Datum der Entscheidung oder Wirtschaftszweig abgerufen werden,
- der Website EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=de>). Hier kann diese Entscheidung anhand der Celex-Nummer 32016M7792 abgerufen werden. EUR-Lex ist das Internetportal zum Gemeinschaftsrecht.

⁽¹⁾ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss**(Sache M.8241 — Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors)****(Text von Bedeutung für den EWR)**

(2016/C 450/05)

Am 28. November 2016 hat die Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ⁽¹⁾ entschieden, keine Einwände gegen den oben genannten angemeldeten Zusammenschluss zu erheben und ihn für mit dem Binnenmarkt vereinbar zu erklären. Der vollständige Wortlaut der Entscheidung ist nur auf Englisch verfügbar und wird in einer um etwaige Geschäftsgeheimnisse bereinigten Fassung auf den folgenden EU-Websites veröffentlicht:

- der Website der GD Wettbewerb zur Fusionskontrolle (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Auf dieser Website können Fusionsentscheidungen anhand verschiedener Angaben wie Unternehmensname, Nummer der Sache, Datum der Entscheidung oder Wirtschaftszweig abgerufen werden,
- der Website EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=de>). Hier kann diese Entscheidung anhand der Celex-Nummer 32016M8241 abgerufen werden. EUR-Lex ist das Internetportal zum Gemeinschaftsrecht.

⁽¹⁾ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

IV

(Informationen)

INFORMATIONEN DER ORGANE, EINRICHTUNGEN UND SONSTIGEN
STELLEN DER EUROPÄISCHEN UNION

EUROPÄISCHE KOMMISSION

Zinssatz der Europäischen Zentralbank für Hauptrefinanzierungsgeschäfte ⁽¹⁾

am 1. Dezember 2016: 0,00 %

Euro-Wechselkurs ⁽²⁾

1. Dezember 2016

(2016/C 450/06)

1 Euro =

Währung	Kurs	Währung	Kurs		
USD	US-Dollar	1,0627	CAD	Kanadischer Dollar	1,4240
JPY	Japanischer Yen	121,39	HKD	Hongkong-Dollar	8,2422
DKK	Dänische Krone	7,4401	NZD	Neuseeländischer Dollar	1,5008
GBP	Pfund Sterling	0,84098	SGD	Singapur-Dollar	1,5175
SEK	Schwedische Krone	9,7935	KRW	Südkoreanischer Won	1 241,64
CHF	Schweizer Franken	1,0764	ZAR	Südafrikanischer Rand	14,9575
ISK	Isländische Krone		CNY	Chinesischer Renminbi Yuan	7,3176
NOK	Norwegische Krone	8,9628	HRK	Kroatische Kuna	7,5450
BGN	Bulgarischer Lew	1,9558	IDR	Indonesische Rupiah	14 394,27
CZK	Tschechische Krone	27,061	MYR	Malaysischer Ringgit	4,7434
HUF	Ungarischer Forint	313,96	PHP	Philippinischer Peso	52,833
PLN	Polnischer Zloty	4,4676	RUB	Russischer Rubel	67,7700
RON	Rumänischer Leu	4,5042	THB	Thailändischer Baht	37,901
TRY	Türkische Lira	3,7032	BRL	Brasilianischer Real	3,6597
AUD	Australischer Dollar	1,4378	MXN	Mexikanischer Peso	21,9342
			INR	Indische Rupie	72,6370

⁽¹⁾ Auf das letzte Geschäft vor dem angegebenen Tag angewandter Satz. Bei Zinstendern marginaler Zuteilungssatz.⁽²⁾ Quelle: Von der Europäischen Zentralbank veröffentlichter Referenz-Wechselkurs.

Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen aus seiner Sitzung vom 11. Dezember 2015 zum Entwurf eines Beschlusses in der Sache M.7630 — FedEx/TNT Express

Berichterstatter: Slowenien

(2016/C 450/07)

1. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass es sich bei dem angemeldeten Vorhaben um einen Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung handelt.
 2. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass das angemeldete Vorhaben nach Artikel 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung unionsweite Bedeutung hat.
 3. Der Beratende Ausschuss stimmt der von der Kommission im Beschlussentwurf vorgenommenen Abgrenzung der sachlich und räumlich relevanten Märkte zu.
 4. Insbesondere stimmt der Beratende Ausschuss der Kommission darin zu, dass es einen eigenen sachlich relevanten Markt für die internationale Expresszustellung von kleinen Paketen im EWR und einen eigenen sachlich relevanten Markt für die Zustellung von kleinen Paketen außerhalb des EWR einschließlich Express- und Standardzustellung gibt und dass beide Märkte national abzugrenzen sind.
 5. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass die Beteiligten unter den Integratoren keine besonders engen Wettbewerber sind und die Wettbewerber nach dem Zusammenschluss auf den Märkten für internationale Expresszustellungen im EWR und die Zustellung außerhalb des EWR Wettbewerbsdruck auf das aus dem Zusammenschluss hervorgehende Unternehmen ausüben werden.
 6. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass der geplante Zusammenschluss nicht zu einer erheblichen Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs auf einem der 30 nationalen Märkte für die Erbringung internationaler Expresszustelldienste im EWR führen dürfte.
 7. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass der Zusammenschluss auf Märkten für internationale Expresszustelldienste im EWR auch große Effizienzgewinne zur Folge haben dürfte.
 8. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass der geplante Zusammenschluss weder auf einem der 30 nationalen Märkte für Zustelldienste außerhalb des EWR weltweit noch auf einem der 30 nationalen Märkte für Zustelldienste außerhalb des EWR auf einer der sechs großen weltweiten Strecken zu einer erheblichen Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs führen dürfte.
 9. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass der geplante Zusammenschluss auch auf Märkten für Zustelldienste außerhalb des EWR Effizienzgewinne zur Folge haben dürfte.
 10. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass durch den geplanten Zusammenschluss kein wichtiger Wettbewerber aus dem Markt ausscheiden wird und andere Integratoren (DHL und UPS) weiterhin Wettbewerbsdruck auch in Bezug auf Dienstleistungen für KMU ausüben werden.
 11. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass der geplante Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb im Binnenmarkt oder einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich beeinträchtigen würde und daher nach Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung sowie nach Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt werden könnte.
-

Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten ⁽¹⁾

FedEx/TNT Express

(Sache M.7630)

(2016/C 450/08)

I. HINTERGRUND

1. Am 26. Juni 2015 ist die Anmeldung eines Zusammenschlusses nach Artikel 4 der Fusionskontrollverordnung ⁽²⁾ bei der Europäischen Kommission (im Folgenden die „Kommission“) eingegangen. Danach ist beabsichtigt, dass das Unternehmen FedEx Corporation („FedEx“) im Wege eines öffentlichen Übernahmeangebots nach niederländischem Recht im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die alleinige Kontrolle über das Unternehmen TNT Express N.V. („TNT“) übernimmt. FedEx wird im Folgenden auch als der „Anmelder“ bezeichnet und FedEx und TNT zusammen als die „Beteiligten“.

II. VERFAHREN

Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c und Einsicht in wichtige Unterlagen

2. Am 31. Juli 2015 erließ die Kommission einen Beschluss zur Einleitung eines Verfahrens nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung, in dem sie feststellte, dass der Zusammenschluss Anlass zu ersten Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen gab (im Folgenden der „Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c“).
3. Die Beteiligten übermittelten am 12. August 2015 ihre schriftlichen Stellungnahmen zu diesem Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c.
4. Dem Anmelder wurde auf seinen Antrag vom 17. August 2015 hin noch am selben Tag eine nichtvertrauliche Fassung bestimmter wichtiger Vorbringen Dritter aus dem Vorprüfverfahren (Phase I) übermittelt, ergänzend zu den ihm bereits übermittelten Unterlagen. Weitere wichtige Vorbringen Dritter wurden dem Anmelder während des Hauptprüfverfahrens (Phase II) fortlaufend zur Verfügung gestellt.

Fristverlängerung

5. Am 12. August 2015 wurde auf Antrag der Beteiligten die Frist für den Erlass eines abschließenden Beschlusses in der Sache nach Artikel 10 Absatz 3 zweiter Unterabsatz der Fusionskontrollverordnung um 20 Arbeitstage verlängert.

Betroffener Dritter

6. Auf seinen schriftlichen Antrag vom 15. Oktober 2015 hin wurde das Unternehmen United Parcel Service Inc. (im Folgenden „UPS“) am 21. Oktober 2015 als betroffener Dritter anerkannt. Nach Artikel 16 Absatz 1 der Durchführungsverordnung zur Fusionskontrollverordnung ⁽³⁾ informierte die GD Wettbewerb UPS mit Schreiben vom 27. Oktober 2015 über Art und Gegenstand des Verfahrens. Sie forderte UPS auf, etwaige zusätzliche Stellungnahmen in schriftlicher Form vorzulegen, unter Berücksichtigung der Tatsache, dass bereits eine Zusammenkunft von Vertretern von UPS und Vertretern der GD Wettbewerb stattgefunden hatte, von UPS im Verfahrensverlauf bereits mehrere Stellungnahmen eingereicht worden waren und UPS das Recht auf Anhörung nach Artikel 18 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung damit ausübt habe.

In der an die GD Wettbewerb und den Anhörungsbeauftragten gerichteten schriftlichen Stellungnahme vom 4. November 2015 nahm UPS zu dem geplanten Zusammenschluss Stellung, behauptete aber, die Kommission habe keine Informationen über Art und Gegenstand des Verfahrens gegeben, die nicht bereits in ihrer Pressemitteilung IP/15/5463 vom 31. Juli 2015 veröffentlicht worden seien. UPS vertrat daher die Ansicht, dass die Kommission die rechtliche Verpflichtung nach Artikel 16 Absatz 1 der Durchführungsverordnung zur Fusionskontrollverordnung nicht erfüllt habe.

Die GD Wettbewerb teilte UPS mit Antwortschreiben vom 11. November 2015 mit, die Ausführlichkeit und Genauigkeit des Vorbringens von UPS vom 4. November 2015 zeige, dass UPS in der Sache so hinreichend über Art und Gegenstand des Verfahrens informiert gewesen sei, dass es Stellung nehmen konnte. Ferner äußerte die GD Wettbewerb ihre Bereitschaft, Gespräche mit UPS zu führen und dem Unternehmen bei einer weiteren Zusammenkunft, die am 18. November 2015 stattfand, erneut Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben.

⁽¹⁾ Nach den Artikeln 16 und 17 des Beschlusses 2011/695/EU des Präsidenten der Europäischen Kommission vom 13. Oktober 2011 über Funktion und Mandat des Anhörungsbeauftragten in bestimmten Wettbewerbsverfahren (ABl. L 275 vom 20.10.2011, S. 29) (im Folgenden „Beschluss 2011/695/EU“).

⁽²⁾ Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1) (im Folgenden „Fusionskontrollverordnung“).

⁽³⁾ Verordnung (EG) Nr. 802/2004 der Kommission vom 7. April 2004 zur Durchführung der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. L 133 vom 30.4.2004, S. 1, Berichtigung im ABl. L 172 vom 6.5.2004, S. 9) („Durchführungsverordnung zur Fusionskontrollverordnung“).

In einem Schreiben vom 25. November 2015 an den Anhörungsbeauftragten wiederholte UPS jedoch, sein Recht auf Anhörung aufgrund des begrenzten Umfangs der zur Verfügung gestellten Informationen nicht ausüben zu können, und beantragte die Übermittlung weiterer ausführlicher Informationen insbesondere zur Argumentation der Kommission und zu den vorläufigen Schlussfolgerungen im Rahmen des Prüfverfahrens.

Ich habe den Antrag von UPS im Lichte des Artikels 18 der Fusionskontrollverordnung, der Artikel 11 und 16 der Durchführungsverordnung zur Fusionskontrollverordnung, der einschlägigen Rechtsprechung und der Einbeziehung von UPS in das Verfahren der Kommission geprüft. Ich bin in Bezug auf das Recht auf Anhörung von UPS als anerkanntem betroffenen Dritten zu dem Ergebnis gelangt, dass UPS über Art und Gegenstand des Verfahrens nach Artikel 16 der Durchführungsverordnung zur Fusionskontrollverordnung hinreichend informiert und darüber hinaus stark in das Verfahren in dieser Sache einbezogen worden ist. Damit war das Unternehmen in der Lage, sein Recht auf Anhörung nach Artikel 18 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung wirksam auszuüben. Auf dieser Grundlage habe ich den Antrag von UPS durch einen Beschluss nach Artikel 7 Absatz 2 Buchstabe d des Beschlusses 2011/695/EU abgelehnt.

III. BESCHLUSSENTWURF

7. Der Entwurf des Kommissionsbeschlusses sieht eine nicht an Bedingungen geknüpfte Genehmigung des Zusammenschlusses nach Artikel 8 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung vor.

Da der eingehende Markttest die in dem Beschluss nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c dargelegten ursprünglichen ernststen Bedenken nicht bestätigt hat, vertritt die Kommission nun die Auffassung, dass der Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb auf den relevanten Märkten nicht erheblich behindert. Daher wurde dem Anmelder keine Mitteilung der Beschwerdepunkte übermittelt.

IV. SCHLUSSBEMERKUNGEN

8. Abgesehen von dem genannten Antrag von UPS sind mir keine weiteren Anträge oder Beschwerden Beteiligter oder Dritter zugegangen.
9. Daher bin ich der Auffassung, dass die Verfahrensrechte aller Verfahrensbeteiligten in diesem Verfahren wirksam gewahrt wurden.

Brüssel, 18. Dezember 2015

Joos STRAGIER

Zusammenfassung des Beschlusses der Kommission**vom 8. Januar 2016****zur Feststellung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen****(Sache M.7630 — FedEx/TNT Express)***(Bekanntgegeben unter Aktenzeichen C(2015) 9826)***(Nur der englische Text ist verbindlich)****(Text von Bedeutung für den EWR)**

(2016/C 450/09)

Am 8. Januar 2016 hat die Kommission in einem Fusionskontrollverfahren einen Beschluss nach der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen⁽¹⁾, insbesondere nach Artikel 8 Absatz 1, erlassen. Eine nichtvertrauliche Fassung des vollständigen Wortlauts des Beschlusses kann in der verbindlichen Sprachfassung der Wettbewerbssache auf der Website der Generaldirektion Wettbewerb unter der folgenden Adresse abgerufen werden: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

I. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN

- (1) FedEx Corporation (im Folgenden „FedEx“, USA) bietet Kunden und Unternehmen auf der ganzen Welt eine breite Palette an Geschäftsdienstleistungen sowie Dienstleistungen in den Bereichen Beförderung und elektronischer Handel an. Der zentrale Luftverkehrsknotenpunkt des EWR-Netzes von FedEx befindet sich in Paris. TNT Express NV (im Folgenden „TNT“, Niederlande) ist in den Geschäftsbereichen Versand kleiner Pakete und Frachttransporte tätig. Der zentrale Luftverkehrsknotenpunkt des europäischen Netzes von TNT befindet sich in Lüttich, Belgien.

II. DER ZUSAMMENSCHLUSS und DIE UNIONSWEITE BEDEUTUNG

- (2) Am 7. April 2015 gaben FedEx und TNT (im Folgenden „Beteiligten“ oder das „zusammengeschlossene Unternehmen“) ihre bedingte Vereinbarung bekannt, derzufolge FedEx ein öffentliches Angebot über alle ausgegebenen und im Umlauf befindlichen Anteile am Kapital von TNT abgeben wird, mit dem Ziel, dass FedEx die Kontrolle über TNT erlangt (im Folgenden die „Transaktion“).
- (3) Die Transaktion umfasst die Übernahme der alleinigen Kontrolle über TNT durch FedEx und stellt einen Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 (im Folgenden „Fusionskontrollverordnung“) dar. Sie ist gemäß Artikel 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung von unionsweiter Bedeutung.

III. VERFAHREN

- (4) Am 26. Juni 2015 wurde die Transaktion gemäß Artikel 4 der Fusionskontrollverordnung förmlich bei der Kommission zur Genehmigung angemeldet.
- (5) Am 31. Juli 2015 stellte die Kommission fest, dass die Transaktion Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich ihrer Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt gibt, und erließ einen Beschluss zur Einleitung eines Verfahrens nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung (im Folgenden „Einleitungsbeschluss“).
- (6) Am 12. August 2015 legten die Beteiligten ihre schriftliche Stellungnahme zum Einleitungsbeschluss vor, und am selben Tag wurde auf Antrag der Beteiligten die Frist für den Erlass eines abschließenden Beschlusses in der Sache nach Artikel 10 Absatz 3 zweiter Unterabsatz der Fusionskontrollverordnung um 20 Arbeitstage verlängert.
- (7) UPS wurde im Rahmen eines Beschlusses des Anhörungsbeauftragten vom 21. Oktober 2015 als betroffener Dritter gemäß Artikel 18 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung anerkannt.
- (8) Bei der eingehenden Prüfung konnten die im Einleitungsbeschluss vorläufig festgestellten wettbewerbsrechtlichen Bedenken ausgeräumt werden. Es wurde keine Mitteilung der Beschwerdepunkte angenommen.
- (9) Der Beschlussentwurf wurde in der Sitzung des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen vom 11. Dezember 2015 mit den Mitgliedstaaten erörtert; der Ausschuss gab eine befürwortende Stellungnahme ab. Auch der Anhörungsbeauftragte gab am 18. Dezember 2015 eine befürwortende Stellungnahme zum Verfahren ab.
- (10) Am 8. Januar 2016 erließ die Kommission gemäß Artikel 8 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung einen Beschluss zur Feststellung der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen (im Folgenden der „Beschluss“).

⁽¹⁾ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

IV. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. Einleitung

- (11) Der Beschluss konzentriert sich auf den Markt für die Zustellung von kleinen Paketen. Potenzielle Überschneidungen zwischen den Tätigkeiten der Beteiligten in den Bereichen Frachttransporte und Speditionsdienste führen nicht dazu, dass Märkte als betroffen einzustufen sind.
- (12) Sowohl FedEx als auch TNT bieten Versanddienste für kleine Pakete innerhalb des EWR und vom EWR in Bestimmungsländer außerhalb des EWR an. Beide sind sogenannte Integratoren, d. h. sie haben vollständige operative Kontrolle über alle Transportmittel, eine ausreichende geografische Abdeckung auf globaler Ebene, ein Nabe-Speiche-Betriebsmodell, ein eigenes IT-Netz und den Ruf, kleine Pakete zuverlässig und zeitgerecht zu liefern (sogenannte End-to-end-Glaubwürdigkeit). Die beiden anderen Integratoren sind DHL und UPS.

B. Die relevanten Märkte

Sachlich relevante Märkte

- (13) Im Einklang mit der bisherigen Entscheidungspraxis der Kommission ⁽¹⁾ umfasst der sachlich relevante Markt für den Versand kleiner Pakete Lieferungen mit einem Gewicht von unter 31,5 kg. Die Kommission trifft eine Unterscheidung danach, ob die in einem EWR-Land abgeholt Pakete in demselben Land ausgeliefert werden (Märkte für nationale Lieferdienste), ob sie in ein anderes EWR-Land geliefert werden (Märkte für EWR-interne internationale Lieferdienste) oder in ein Land außerhalb des EWR (Märkte für EWR-externe internationale Lieferdienste).
- (14) In früheren Fällen, insbesondere bei der Bewertung von EWR-internen internationalen Lieferdiensten, hat die Kommission auch einen Markt für Expresslieferdienste (Verpflichtung zur Zustellung am nächsten Tag) identifiziert, der von dem Markt für Standardlieferungen (mit einer verzögerten Zustellungsverpflichtung) abgegrenzt werden muss ⁽²⁾. Diese Schlussfolgerung beruhte unter anderem auf der Tatsache, dass die beiden Arten von Dienstleistungen mithilfe verschiedener Infrastrukturen erbracht werden, dass eine bedeutende Kundenanzahl von Expresslieferungen abhängig ist und dass Expresslieferdienste erheblich teurer sind.
- (15) Im vorliegenden Fall hat die Kommission die Erbringung von EWR-externen internationalen Lieferdiensten angesichts der erheblichen Überschneidungen zwischen den Beteiligten erstmals umfassend untersucht.
- (16) Was die Integratoren angeht, greifen sowohl EWR-externe Expresslieferdienste (d. h. der schnellstmögliche garantierte Lieferdienst) als auch EWR-externe Standardlieferdienste (d. h. Lieferung zu einem späteren Zeitpunkt, aber dennoch höchst zuverlässig und auf den Tag genau) auf ihrem Weg zu den verschiedenen außereuropäischen Zielen im Wesentlichen auf dasselbe Netz und dieselbe Lieferkette zurück (einschließlich Sortierung in Luftverkehrsknotenpunkten, so genannten „Air-hubs“, Langstreckenflüge und Zollabfertigung). Alle Integratoren stehen überdies in unmittelbarem Wettbewerb um beide Arten von Diensten und es gab Hinweise darauf, dass sich die Preise für EWR-externe Express- und Standardlieferdienste aneinander annähern, was nicht im Widerspruch dazu steht, dass beide Dienste dem gleichen Markt angehören. Daher vertrat die Kommission die Auffassung, dass Express- und Standarddienste Teilbereiche desselben Marktes für EWR-externe Lieferdienste sind.
- (17) Was den Bestimmungsort der Lieferung angeht, bewertet die Kommission die Auswirkungen der Transaktion sowohl auf weltweiter Basis als auch unter Berücksichtigung bedeutender Handelsstrecken (Nordamerika, Naher Osten, Mittel- und Südamerika, asiatisch-pazifischer Raum, Afrika und restliches Europa).

Räumlich relevante Märkte

- (18) Was den räumlichen Markt angeht, das heißt den Ausgangspunkt der Lieferung, kam die Kommission übereinstimmend mit dem Beschluss im UPS/TNT-Fall zum Schluss, dass der Markt für EWR-interne internationale Expresslieferdienste national abzugrenzen ist. Die Beurteilung der Auswirkung der Transaktion wurde für die Märkte für EWR-externe Lieferdienste für kleine Pakete auch auf nationaler Ebene vorgenommen. Angesichts der Netzwerkeigenschaften des Wirtschaftszweiges und der entscheidenden Rolle, die Luftnetzen bei interkontinentalen Lieferungen zukommt, umfasste die wettbewerbsrechtliche Würdigung der Auswirkungen auf EWR-externe Lieferdienste für kleine Pakete jedoch auch die EWR-Ebene.

1. EWR-interne Lieferdienste für kleine Pakete

- (19) EWR-interne internationale Expresslieferdienste für kleine Pakete stellen einen vernetzten Wirtschaftszweig dar, der eine Präsenz in allen EWR-Ländern erfordert. Die erforderliche Präsenz erfordert wiederum Investitionen in die Infrastruktur entlang der gesamten Wertschöpfungskette (von der Abholung, Sortierung und den Linien-Verbindungen bis zu den Knotenpunkten, dem Luftnetz, den Flugzeugen und der Auslieferung). Die Integratoren haben die größte Kontrolle über ihr Netz und sind die einzigen Anbieter mit einem nahtlosen Expressliefernetz, das alle EWR-Länder abdeckt. Die Kommission bewertete die wettbewerblichen Stärken der einzelnen Wettbewerbergruppen der Beteiligten in den EWR-internen internationalen Expressliefermärkten. Übereinstimmend mit den Ergebnissen der Marktuntersuchung gelangte die Kommission zu dem Ergebnis, dass nicht-integrierte Anbieter von Lieferdiensten

⁽¹⁾ Vgl. z. B. Beschluss der Kommission vom 30. Januar 2013 in der Sache M.6570 — UPS/TNT Express (im Folgenden „UPS/TNT“), Erwägungsgrund 164.

⁽²⁾ Vgl. unter anderem UPS/TNT, Erwägungsgrund 219.

für kleine Pakete allgemein einen schwachen Wettbewerbsdruck auf die Beteiligten ausüben. Die Kommission hat daher einen konservativen Ansatz gewählt und die wettbewerbsrechtliche Würdigung der Auswirkungen der Transaktion auf internationale Lieferdienste für EWR-interne Expresspakete in den verschiedenen EWR-Ländern auf den Wettbewerbsdruck beschränkt, den die vier Integratoren aufeinander ausüben.

- a) Die Marktposition des zusammengeschlossenen Unternehmens auf den Märkten für internationale Expresslieferdienste innerhalb des EWR wäre moderat
- (20) Angesichts der inhärenten Grenzen der von FedEx eingereichten Marktanteilsdaten für den Zweck der wettbewerbliehen Würdigung in dieser Sache und im Einklang mit dem Ansatz der Kommission im UPS/TNT-Fall, nahm die Kommission eine Marktreakonstruktion vor. Auf EWR-Ebene hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von weniger als 30 %. Das zusammengeschlossene Unternehmen wäre nach wie vor der schwächste der drei verbleibenden Integratoren und damit die Nummer drei nach DHL und UPS. Auf nationaler Ebene würde FedEx nach dem Zusammenschluss und auf den Umsatzzahlen von 2014 basierend auf keinem Markt über einen Umsatzanteil von mehr als 40 % verfügen. FedEx wäre weiterhin in keinem der 30 untersuchten EWR-Länder der umsatzstärkste Anbieter⁽¹⁾.
- b) Unter den Integratoren sind FedEx und TNT keine besonders engen Wettbewerber in Bezug auf EWR-interne internationale Expresslieferdienste
- (21) Obgleich sowohl FedEx als auch TNT Integratoren sind und miteinander auf dem Gebiet der internationalen Expressdienstleistungen innerhalb des EWR auf den 30 nationalen Märkten im EWR konkurrieren, kam die Kommission zu dem Schluss, dass die beiden Unternehmen nicht in besonders engem Wettbewerb zueinander stehen.
- (22) Auf der einen Seite konzentriert sich FedEx auf Kunden mit beträchtlichen EWR-externen Lieferanforderungen. Der Großteil der Einnahmen von FedEx im Bereich EWR-interne internationale Expresslieferdienste wird mit Kunden erwirtschaftet, die auch EWR-externe Lieferdienste von FedEx in Anspruch nehmen. FedEx' Schwerpunkt auf Abnehmer von EWR-internen internationalen Lieferdiensten mit erheblichen EWR-externen Lieferbedürfnissen erklärt sich durch die begrenzte Fähigkeit des Unternehmens, erfolgreich um Kunden zu werben, die ausschließlich innerhalb des EWR Expresspakete versenden oder daneben auch nationale Standarddienste oder EWR-interne internationale Standarddienste vom selben Anbieter in Anspruch nehmen möchten. Diese Einschränkungen ergeben sich aus FedEx' schwächerem EWR-weitem Netz. Aufgrund dieses schwachen Netzes hat FedEx eine geringere geografische Abdeckung für die verschiedenen Expressdienste, eine gewisse Schwäche, was Standarddienste und nationale Dienste in größerem Umfang angeht und eine höhere Kostengrundlage aufgrund niedrigerer Größenvorteile und Dichte. Dies macht FedEx erheblich weniger wettbewerbsfähig, was internationale EWR-interne Expresslieferdienste angeht. Dies wiederum führt zu einer schwachen Marktposition gegenüber TNT und den beiden anderen Integratoren und steht im Einklang mit FedEx' Geschäftsschwerpunkt auf EWR-externen Lieferungen.
- (23) TNT auf der anderen Seite hat seinen Schwerpunkt auf Kunden, die nur EWR-interne internationale Expresslieferbedürfnisse oder auch nationale und/oder Standardlieferbedürfnisse haben. Im Gegensatz zu FedEx hat TNT eine umfangreiche europaweite Präsenz auf der Straße und eine effizientere luftgestützte Präsenz im EWR und einen höheren Anteil von Einnahmen in den nationalen und Standardsegmenten. Ein begrenzter Anteil der Einnahmen von TNT wird mit Kunden erwirtschaftet, die EWR-externe Lieferbedürfnisse haben. TNTs Verkaufszahlen zeigen, dass ein Großteil von TNTs Einnahmen im EWR-internen Expressgeschäft mit Kunden generiert werden, die auch TNTs nationale Lieferdienste und/oder EWR-interne Standardlieferdienste in Anspruch nehmen. Dagegen war TNT weniger erfolgreich, was Kunden von EWR-internen internationalen Expresslieferdiensten angeht, die auch EWR-externe internationale Lieferdienste nachfragen.
- (24) Auch die internen Dokumente der Beteiligten bestätigten, dass sie einander nicht als besonders enge Wettbewerber ansehen. Darüber hinaus vertritt auch eine deutliche Mehrheit der Kunden der Beteiligten die Ansicht, dass die Beteiligten keine besonders engen Wettbewerber sind (z. B. in Bezug auf Preise, Auswahl und Qualität der Dienste, Verlässlichkeit, geografische Reichweite, Track & Trace-Optionen usw.). Ferner sehen Kunden FedEx auf den Märkten für EWR-interne internationale Expresslieferdienste als schwächer als die drei anderen Integratoren an.
- (25) Außerdem bestätigte auch die von den Beteiligten vorgelegte Bieteranalyse trotz einiger Vorbehalte bezüglich ihrer Zuverlässigkeit, dass FedEx ein schwächerer Wettbewerber von TNT ist als DHL und UPS.
- c) Der Zusammenschluss würde keine wichtige Wettbewerbskraft beseitigen
- (26) Die Kommission war der Auffassung, dass TNT keine spezifischen Eigenschaften hat, die das Unternehmen in die Lage versetzen, einen erheblichen Wettbewerbsdruck auf die anderen Integratoren auszuüben, sodass es nach dem Zusammenschluss zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs kommen würde. Erstens ist TNTs Kostenposition bezüglich des EWR-internen internationalen Expressgeschäftes nicht günstiger als die von DHL und UPS. Zweitens ist es TNT in den letzten Jahren nicht gelungen, seine Marktposition zu Lasten der anderen Integratoren auszubauen. Drittens konnte die Kommission empirisch feststellen, dass TNT nicht als aggressiver Preisführer auf dem Markt für EWR-interne internationale Expressdienstleistungen angesehen werden kann. Viertens hat sich TNT in den letzten Jahren nicht auf bedeutende Investitionen in sein Netz, sondern auf die Konsolidierung seiner Dienste konzentriert. Folglich kann es in Bezug auf die Ausweitung des Netzes in den letzten Jahren nicht als Innovator bezeichnet werden.

⁽¹⁾ Es gibt 31 EWR-Länder. Die Beteiligten konnten jedoch keine Daten für Liechtenstein vorlegen.

- d) DHL und UPS wären nach dem Zusammenschluss in der Lage, Wettbewerbsdruck auf das neue Unternehmen ausüben
- (27) Obgleich es nach dem Zusammenschluss nicht-integrierte Anbieter von EWR-weiten internationalen Expressdiensten gäbe, die je nach nationalem Markt einen gewissen Wettbewerbsdruck auf das zusammengeschlossene Unternehmen ausüben würden (insbesondere Anbieter mit Präsenz auf der Straße und einem großen Netz wie DPD und GLS), wählte die Kommission einen konservativen Ansatz und beschränkte sich in ihrer Analyse der Frage, ob die Wettbewerber dem zusammengeschlossenen Unternehmen eine disziplinierende Wirkung auf die Preise entgegenzusetzen könnten, auf DHL und UPS.
- (28) Erstens wäre das zusammengeschlossene Unternehmen zwei starken und leistungsfähigen Wettbewerbern ausgesetzt. Auf der Grundlage der Ergebnisse der Marktreakonstruktion der Kommission wird DHL Marktführer bleiben, gefolgt von UPS. Auf die Frage, ob nach dem Zusammenschluss ausreichend realistische Alternativen für ihre EWR-internen internationalen Expresslieferungen zur Verfügung stehen würden, gab die überwiegende Mehrheit der Kunden an, dies sei der Fall. DHL und UPS wurden als realistische Alternativen zu dem zusammengeschlossenen Unternehmen genannt.
- (29) Zweitens kann der Kunde sich gegen eine hypothetische Preiserhöhung durch das zusammengeschlossene Unternehmen wehren, indem er zu einem anderen Anbieter wechselt. Die deutliche Mehrheit der Kunden EWR-interner internationaler Expresslieferdienste erwerben diese Dienste von verschiedenen Anbietern. Ferner ist der Wechsel des Anbieters unkompliziert.
- (30) Drittens könnten DHL und UPS im Falle einer hypothetischen Preiserhöhung durch das zusammengeschlossene Unternehmen ihr Angebot ohne größeren Aufwand ausweiten und dadurch zusätzliche Nachfrage befriedigen, ohne wesentliche zusätzliche Kosten auf sich zu ziehen.
- e) Eine deutliche Mehrheit der Kunden hat keine Bedenken hinsichtlich der Transaktion geäußert
- (31) Die überwiegende Mehrheit der Kunden, die bei der Marktuntersuchung der Kommission in der ersten und zweiten Phase des Verfahrens befragt wurden, hat sich neutral oder sogar positiv geäußert, was die Gesamtauswirkungen der Transaktion auf den Markt für internationale EWR-interne Expressdienste angeht.
- f) Die Preiskonzentrationsanalyse ist ergebnislos geblieben
- (32) Um vollständige Kohärenz mit der quantitativen Analyse herzustellen, die im Beschluss im UPS/TNT-Fall durchgeführt wurde, führte die Kommission die Preiskonzentrationsanalyse durch, um die möglichen preislichen Auswirkungen des Zusammenschlusses auf FedEx' Preise, und wiederum auf TNTs Preise zu bewerten. Die Kommission kam zu dem Schluss, dass die in dem Modell geschätzten Preissteigerungen nicht statistisch signifikant waren. Daher konnten die Ergebnisse der Preiskonzentrationsanalyse nicht zuverlässig als Beweis für oder gegen eine erhebliche Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs verwendet werden.
- g) Die Transaktion würde zu Effizienzgewinnen führen
- (33) FedEx trägt vor, aus der Transaktion würden sich erhebliche Effizienzgewinne ergeben, insbesondere aus der Eingliederung der relativ ineffizienten europäischen Geschäfte von FedEx in das Netz von TNT. Die Hauptkategorien an Effizienzgewinnen, die sich auf EWR-interne Expresslieferdienste auswirken, waren Kosteneinsparungen bei der Abholung und Auslieferung sowie beim Luftnetz. Auf Grundlage der ihr übermittelten Informationen kam die Kommission zu dem Schluss, dass ein Teil der Kosteneinsparungen bei der Abholung und Auslieferung sowie ein Teil der Kosteneinsparungen beim Luftnetz (nach der Zollkontrolle) als relevante, auf den Zusammenschluss zurückzuführende Effizienzgewinne einzustufen sind, welche durch weniger wettbewerbsbeschränkende Alternativen nicht in ähnlichem Ausmaß erzielt werden könnten. Der Zeitrahmen für die Umsetzung der identifizierten Effizienzgewinne wurde auf drei Jahre geschätzt. Selbst wenn die Ergebnisse der Preiskonzentrationsanalyse der Kommission statistisch signifikant gewesen wären, hätten die mit der Transaktion verbundenen Effizienzgewinne bei Abholung und Zustellung die geschätzten Preiserhöhungen für FedEx-Kunden auf jedem der nationalen Märkte im Bereich der EWR-internen internationalen Expresslieferdienste mehr als aufgehoben.
- h) Schlussfolgerung
- (34) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass die Transaktion auf keinem der 30 nationalen Märkte im Bereich der EWR-internen internationalen Expresslieferdienste den wirksamen Wettbewerb wesentlich beeinträchtigen würde.
2. *EWR-externe Lieferdienste für kleine Pakete: Allgemeine Würdigung*
- (35) Verschiedene Anbieter bieten EWR-externe Lieferdienste an. Dazu gehören die vier Integratoren, nationale Postunternehmen, Speditionen sowie andere Kurierdienste. Ähnlich wie beim EWR-internen Expressgeschäft handelt es sich beim EWR-externen Expressgeschäft um eine Netzindustrie, die Infrastrukturinvestitionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette und eine Präsenz der Anbieter in allen EWR-Ländern und auf allen bedeutenden Welthandelsstrecken, d. h. in Nordamerika, Mittel- und Südamerika, Afrika, im asiatisch-pazifischen Raum, im Nahen Osten und im Rest Europas, erfordert. Da die Integratoren die größte Kontrolle über ihr Netz haben und die einzigen Anbieter mit einem nahtlosen Expressliefernetz sind, das alle EWR-Länder abdeckt, üben nicht-integrierte Anbieter nur beschränkt Wettbewerbsdruck auf Integratoren aus. Aus diesem Grund hat die Kommission ähnlich wie beim

EWR-internen Expressgeschäft die Beurteilung der Auswirkungen der Transaktion auf der konservativsten Grundlage durchgeführt und nur den Wettbewerbsdruck auf das zusammengeschlossene Unternehmen berücksichtigt, der von den anderen Integratoren auf den verschiedenen möglichen Märkten für EWR-externe Lieferdienste ausgeübt wird. Angesichts der unten aufgeführten Erwägungen kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Transaktion auf keinem der 30 nationalen Märkte im Bereich der EWR-externen weltweiten Lieferdienste für kleine Pakete und auf keinem der nationalen Märkte für EWR-externe Lieferdienste auf den sechs bedeutenden Welthandelsstrecken den wirksamen Wettbewerb wesentlich beeinträchtigen würde.

- a) Die Marktposition des zusammengeschlossenen Unternehmens auf den Märkten für EWR-externe Lieferdienste wäre moderat
- (36) Die Kommission hat mithilfe von Umsatzdaten der vier Integratoren den Markt rekonstruiert, um die relative Marktmacht der Integratoren auf folgenden Märkten zu analysieren: i) den 30 nationalen Märkten für EWR-externe internationale Lieferungen von einem EWR-Land in die gesamte Welt sowie ii) den nationalen Märkten für EWR-externe internationale Lieferungen von jedem der 30 EWR-Länder auf jeder der sechs bedeutenden Welthandelsstrecken. Die Kommission untersuchte zudem die Auswirkungen der Transaktion auf alle nationalen EWR-Märkte in aggregierter Form, d. h. für EWR-externe Lieferungen in die Welt und für Lieferungen aus dem EWR auf die sechs bedeutenden Welthandelsstrecken.
- (37) Bei Betrachtung aller 30 nationalen Märkte für EWR-externe Lieferungen in die Welt und auf die sechs bedeutenden Welthandelsstrecken zeigt sich, dass der kombinierte Marktanteil der Beteiligten auf den meisten denkbaren Märkten für EWR-externe Lieferdienste eher moderat ist. Bei Betrachtung der nationalen Märkte für EWR-externe Lieferungen in die Welt stellte die Kommission fest, dass die relative Position des zusammengeschlossenen Unternehmens auf den meisten der 30 nationalen Märkte für EWR-externe Lieferungen in die Welt eher moderat wäre. Der kombinierte Marktanteil der Beteiligten würde 40 % übersteigen und der Marktanteilszuwachs durch die Transaktion würde nur auf drei nationalen Märkten, und zwar in Ungarn, Estland und Lettland, bei über 5 % liegen. Auf nationalen Märkten für EWR-externe Lieferungen auf die bedeutenden Welthandelsstrecken hätten die Beteiligten einen kombinierten Marktanteil von über 40 % mit einem Marktanteilszuwachs von über 5 % auf zehn nationalen Märkten.
- b) Unter den Integratoren sind die Beteiligten keine besonders engen Wettbewerber auf den Märkten für EWR-externe Lieferdienste
- (38) Die Beteiligten sind aus mehreren Gründen keine besonders engen Wettbewerber. Erstens ist die relative Position von TNT innerhalb der Integratoren auf dem gesamten Markt für EWR-externe Lieferungen und auf den meisten seiner möglichen Teilsegmente schwächer. Dies liegt daran, dass der Fokus von TNT vorwiegend auf Europa liegt, während die anderen drei Integratoren global agierende Anbieter sind. Ein großer Teil der Einnahmen von TNT wird durch die Bereitstellung von Lieferdiensten innerhalb Europas oder von/nach Europa erwirtschaftet, während die Tätigkeiten mit Europabezug bei den anderen drei Integratoren einen viel kleineren Anteil ihrer Gesamttätigkeit ausmachen. Dies gilt insbesondere in Bezug auf FedEx. Ein viel kleinerer Anteil der Gesamteinnahmen stammt aus Diensten von/nach Europa, während dieser Anteil Schätzungen zufolge bei den anderen Integratoren höher ist. Zudem bezieht sich nur ein kleiner Anteil des von TNT in Europa generierten Umsatzes auf die Erbringung von EWR-externen Lieferdiensten.
- (39) Zweitens besitzt TNT im Vergleich zu den anderen Integratoren nur ein sehr begrenztes Luftnetz. Im Gegensatz zu den anderen drei Integratoren, welche ein großes eigenes Luftnetz für ihre EWR-externen Lieferdienste verwenden, benutzt TNT nur vier Flugzeuge und kauft ansonsten Kapazitäten von kommerziellen und Fracht-Fluggesellschaften zu. FedEx greift für seine EWR-externen Lieferdienste andererseits auf ein Netz von 17 ihm gehörenden Flugzeugen zurück. Ein eigenes Luftnetz bietet einem Integrator grundlegende Vorteile, unter anderem mehr Sicherheit bezüglich der verfügbaren Kapazitäten und der Kostenstruktur, aber auch bessere Dienste, da es nahtlose Verbindungen ermöglicht, die kleinen Pakete weniger bewegt werden und es weniger Abfertigungsstellen gibt. Der begrenzte Umfang des EWR-externen Luftnetzes von TNT spiegelt sowohl seine relative Schwäche auf Märkten für EWR-externe Lieferungen im Vergleich zu den anderen drei Integratoren wider, als auch eine Einschränkung in der Fähigkeit von TNT, auf gleicher Augenhöhe mit ihnen zu konkurrieren.
- (40) Drittens hat die Kommission aus den Angebotsdaten der Beteiligten und insbesondere aus FedEx' Daten zu EWR-externen Lieferungen geschlossen, dass TNT im Bereich EWR-externe Geschäfte ein schwächerer Wettbewerber von FedEx ist als DHL und UPS. DHL schien als Hauptwettbewerber von FedEx auf, gefolgt von UPS an zweiter und TNT an dritter Stelle. Konkret schien DHL mehr als drei Mal so häufig wie TNT als Wettbewerber von FedEx auf.
- (41) Viertens hat die Marktuntersuchung der Kommission bestätigt, dass die Beteiligten nicht ihre jeweils engsten Wettbewerber sind.
- (42) Die Kommission kam daher zu dem Schluss, dass TNT auf Märkten für EWR-externe Lieferdienste nicht als besonders enger Wettbewerber von FedEx erachtet werden kann.

c) Die Transaktion würde keinen bedeutenden Wettbewerber entfernen

(43) TNT ist deutlich der schwächste der vier Integratoren in Bezug auf EWR-externe Lieferdienste und kann nicht als ein bedeutender Wettbewerber angesehen werden, der durch die Transaktion entfernt wird. Darüber hinaus hat TNT seinen Marktanteil in den letzten Jahren nicht durch aggressive Preisstrategien erheblich erhöhen können. Darüber hinaus folgt TNT einem Geschäftsmodell, das in Bezug auf EWR-externe Lieferdienste dem der anderen Integratoren sehr ähnlich ist. Daher sind die Dienste und Preise des Unternehmens mit denen der Konkurrenz vergleichbar. TNT scheint keine bedeutend niedrigeren Preise im Vergleich zu den anderen Integratoren anzubieten und konzentriert sich in seinem Geschäftsplan und Marketing nicht auf eine Rolle als Billiganbieter, sondern auf Verlässlichkeit, Dienstleistungsqualität und Flexibilität.

d) Das zusammengeschlossene Unternehmen wäre auch nach der Transaktion einem hinreichenden Wettbewerbsdruck ausgesetzt

(44) Erstens haben alle vier Integratoren bereits eine globale Präsenz und bieten Lieferdienste für kleine Pakete in 220 Ländern der Welt an. Sie alle verfügen deshalb bereits über eine Kundenbasis, die EWR-externe Dienste erfordert. Des Weiteren verfügen alle Integratoren über die Möglichkeit, entweder direkt oder über Dritte die Abholung kleiner Pakete in allen EWR-Ländern, den Lufttransport derselben auf der entsprechenden Strecke sowie vom Ankunftsknotenpunkt aus die Lieferung zum Ziel zu organisieren.

(45) Selbst wenn ein Integrator einen etwas geringeren Marktanteil auf einem spezifischen Markt für EWR-externe Lieferdienste hat, deutet dies zweitens nicht auf inhärente Begrenzungen für die Erbringung von Dienstleistungen von diesem Markt aus hin. Stattdessen ist der Integrator in all den Situationen, in denen sein Marktanteil auf einem bestimmten Produktmarkt bzw. Zielort niedrig ist, aber auf einem anderen Produktmarkt bzw. Zielort für Lieferungen aus dem selben EWR-Herkunftsstaat weit höher ist, in der Lage, EWR-externe Dienste von diesem Herkunftsstaat aus anzubieten. Ebenso ist dieser Integrator, wenn er in einem spezifischen EWR-externen Markt einen niedrigen Marktanteil hat, aber bei Lieferungen zu diesem Ort von anderen EWR-Herkunftsstaaten aus einen deutlich höheren Marktanteil hat, in der Lage, EWR-externe Lieferdienste zu diesem Ort anzubieten.

(46) Drittens gibt es keine Kapazitätsbeschränkungen bei EWR-externen Diensten. Alle Integratoren haben Erfahrung im Umgang mit schwankender Nachfrage und arbeiten normalerweise mit einem Spielraum, der es ihnen ermöglicht, weitere Volumina aufzunehmen. Außerdem sind sie in der Lage, ohne größeren Aufwand ihre Lufttransportkapazitäten oder ihr Straßennetzwerk zu erweitern, falls dies nötig wird. Dies ist auch in der Vergangenheit geschehen, um neue Großkunden zu bedienen.

(47) Viertens können Kunden einfach zwischen Anbietern von EWR-externen Lieferdiensten von kleinen Paketen wechseln. Die meisten von ihnen verwenden mehrere Integratoren oder andere Anbieter nebeneinander und haben keine Exklusivvereinbarungen mit einem bestimmten Anbieter. Die Fähigkeit der Kunden, ihre Liefervolumina bei UPS und DHL zu vergrößern, würde auch nach der Transaktion Wettbewerbsdruck auf das zusammengeschlossene Unternehmen ausüben.

(48) Außerdem üben auch Nichtintegratoren etwas Wettbewerbsdruck aus, insbesondere in Bezug auf EWR-externe Standardlieferdienste.

e) Eine deutliche Mehrheit von Kunden und Wettbewerbern hat keine Bedenken geäußert

(49) Die überwiegende Mehrheit der Befragten bei der Marktumfrage der Kommission war der Ansicht, dass die Transaktion die sich ergänzenden Stärken von FedEx auf dem Markt für EWR-externe Lieferdienste und von TNT auf dem Markt für EWR-interne Lieferdienste zusammenbringen würde. Die relative Mehrheit der Befragten war der Ansicht, dass die Auswirkungen der Transaktion insbesondere in Bezug auf EWR-externe Dienste positiv wären, gefolgt von jenen, die der Ansicht waren, dass die Auswirkungen neutral wären.

f) Die Transaktion würde zu Effizienzgewinnen führen

(50) Die Transaktion würde auch zu signifikanten Effizienzgewinnen auf Märkten für EWR-externe Lieferdienste führen. Diese würden sich vor allem aus Kosteneinsparungen des zusammengeschlossenen Unternehmens ergeben, die aus der Integration aller Volumina im kostengünstigeren Netz von FedEx bzw. TNT resultierten. Im Ergebnis würden alle Volumina durch TNTs billigeres EWR-interne Netz am Herkunftsort und durch das jeweils billigere Netz von FedEx oder TNT am Zielort befördert werden. Es wird erwartet, dass im Zuge des schrittweisen Übergangs der interkontinentalen Flüge auf FedEx weitere Synergien entstehen. Ähnlich wie beim EWR-internen Geschäft untersuchte die Kommission die Nachprüfbarkeit dieser Effizienzgewinne sowie ihre Fusionspezifität und Einsetzbarkeit zugunsten der Verbraucher und kam zu dem Schluss, dass die Transaktion zu relevanten Effizienzgewinnen gemäß der dreigleisigen Überprüfung laut der Leitlinien zur Bewertung horizontaler Zusammenschlüsse führen würde.

3. EWR-externe Lieferdienste für kleine Pakete: Länderspezifische Analyse

- (51) Laut der Ergebnisse der Marktreakonstruktion der Kommission würde die Transaktion auf 13 Handelsstrecken für EWR-externe Lieferdienste zu einem kombinierten Marktanteil von mehr als 40 % und einem Marktanteilszuwachs von mehr als 5 % führen. Die Märkte entsprechen EWR-externen Lieferungen aus sieben verschiedenen EWR-Ländern, und zwar Belgien, Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Malta und der Slowakei. Für Belgien, Bulgarien, Estland und Malta wären das die Märkte für EWR-externe Lieferungen nach Nordamerika. Für Lettland wären das die Märkte für Lieferungen nach Nordamerika, Zentral- und Südamerika, in den Nahen Osten und den asiatisch-pazifischen Raum. Im Falle Litauens und der Slowakei wären das die Märkte für Lieferungen in den Nahen Osten. Für Estland, Ungarn und Lettland wäre das auch der Markt für EWR-externe Lieferungen in die Welt. Zusätzlich analysierte die Kommission jene Märkte eingehend, auf denen das zusammengeschlossene Unternehmen einen moderaten Marktanteil von weniger als 40 % hätte und wo der drittstärkste Wettbewerber nach der Transaktion einen Marktanteil von unter 20 % hätte. Schließlich untersuchte sie auch jene Märkte genauer, auf denen der Marktanteil des drittstärksten Wettbewerbers geringer wäre als der Marktanteilszuwachs durch die Transaktion. Auf der Grundlage dieser Kriterien wurden insgesamt 52 Märkte für die folgenden Länder eingehend individuell analysiert:
- (52) *Österreich:* Die Kommission analysierte den Markt für EWR-externe Lieferungen von Österreich in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL [50-60] %. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %.
- (53) *Belgien:* Die Kommission analysierte den Markt für EWR-externe Lieferungen von Belgien nach Nordamerika eingehend. Dort würde das zusammengeschlossene Unternehmen mit einem Marktanteil von [40-50] % und einem Marktanteilszuwachs von [5-10] % zum Marktführer werden, gefolgt von UPS mit [30-40] % und DHL mit [10-20] %. Sie analysierte auch die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Belgien in die Welt, nach Zentral- und Südamerika, in den asiatisch-pazifischen Raum und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] % und der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %. Auf allen vier Märkten würde DHL mit jeweils [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % bzw. [50-60] % Marktführer bleiben.
- (54) *Bulgarien:* Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Bulgarien nach Nordamerika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [40-50] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %. DHL hätte auch einen Marktanteil von [40-50] %, während UPS mit einem Marktanteil von [10-20] % Dritter wäre. Die Kommission analysierte auch die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Bulgarien in die Welt, nach Zentral- und Südamerika und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Anteil von [50-60] % auf allen drei Märkten. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion jeweils einen Marktanteil von [10-20] %, [5-10] % bzw. [10-20] %. Die Kommission analysierte schließlich auch den Markt für EWR-externe Lieferungen von Bulgarien in den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [60-70] %. Der Marktanteil des drittstärksten Wettbewerbers (UPS) würde [5-10] % ausmachen.
- (55) *Kroatien:* Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Kroatien in den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [60-70] %. UPS hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [5-10] %.
- (56) *Zypern:* Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Zypern nach Zentral- und Südamerika, in den asiatisch-pazifischen Raum, den Nahen Osten und nach Afrika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %. Auf allen diesen Märkten würde DHL mit Marktanteilen von jeweils [60-70] %, [60-70] %, [50-60] % bzw. [50-60] % Marktführer bleiben. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion auf den Märkten für Lieferungen nach Zentral- und Südamerika und Afrika einen Marktanteil von [0-5] % und auf den Märkten für Lieferungen in den asiatisch-pazifischen Raum und den Nahen Osten einen Anteil von [5-10] %. Die Kommission analysierte auch den Markt für EWR-externe Lieferungen von Zypern in die Welt eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [60-70] %. UPS hätte einen Marktanteil von [5-10] %.
- (57) *Tschechische Republik:* Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen aus der Tschechischen Republik in die Welt und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Anteil von [50-60] % auf beiden Märkten. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %. Die Kommission analysierte auch die Märkte für EWR-externe Lieferungen aus der Tschechischen Republik nach Zentral- und Südamerika und in den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Anteil von [60-70] % auf beiden Märkten. UPS hätte einen Marktanteil von [5-10] %.
- (58) *Estland:* Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Estland in die Welt und nach Nordamerika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [40-50] %

bzw. [50-60] % mit einem Marktanteilszuwachs von [10-20] % bzw. [5-10] %. DHLs Anteil am Markt für Lieferungen von Estland in die Welt würde ebenfalls bei [40-50] % und für Lieferungen nach Nordamerika bei [20 -30] % liegen. UPS läge mit einem Marktanteil von [10-20] % auf beiden dieser Märkte an dritter Stelle. Die Kommission analysierte auch den Markt für EWR-externe Lieferungen von Estland in den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [50-60] %. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte einen Marktanteil von [5-10] %.

- (59) *Frankreich*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Frankreich nach Zentral- und Südamerika, in den asiatisch-pazifischen Raum und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit jeweils [50-60] %, [40-50] % bzw. [50-60] %. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] % auf all diesen Märkten.
- (60) *Ungarn*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Ungarn in die Welt eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [40-50] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %. DHLs Marktanteil würde ebenfalls bei [40-50] % liegen und UPS hätte einen Marktanteil von [10-20] %. Die Kommission analysierte auch die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Ungarn nach Zentral- und Südamerika, in den asiatisch-pazifischen Raum, den Nahen Osten und Afrika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Marktanteil von jeweils [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % bzw. [50-60] %. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] % auf all diesen Märkten.
- (61) *Irland*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Irland in die Welt und den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, mit einem niedrigen Marktanteilszuwachs von [5-10] % auf beiden Märkten, und würde nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Anteil von [40-50] % bzw. [50-60] % liegen. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %.
- (62) *Lettland*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Lettland in die Welt, nach Nordamerika, Zentral- und Südamerika, in den asiatisch-pazifischen Raum und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von jeweils [40-50] %, [50-60] %, [40-50] %, [40-50] % bzw. [50-60] %. Auf diesen Märkten hätte DHL einen Marktanteil von jeweils [40-50] %, [20-30] %, [30-40] %, [30-40] % bzw. [30-40] % und UPS läge mit Anteilen von jeweils [10-20] %, [10-20] %, [20-30] %, [20-30] % bzw. [10-20] % an dritter Stelle.
- (63) *Litauen*: Die Kommission analysierte den Markt für EWR-externe Lieferungen von Litauen in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen nach der Transaktion einen Marktanteil von [40-50] % mit einem Marktanteilszuwachs von [5-10] %. DHL hätte auch einen Marktanteil von [40-50] % und UPS wäre mit einem Marktanteil von [10-20] % Dritter.
- (64) *Luxemburg*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Luxemburg in die Welt, nach Zentral- und Südamerika und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] %, mit einem niedrigen Marktanteilszuwachs von [5-10] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Anteil von [60-70] % auf allen drei Märkten. Der Marktanteil des drittstärksten Wettbewerbers (UPS) würde auf allen drei Märkten [5-10] % ausmachen. Die Kommission analysierte auch den Markt für EWR-externe Lieferungen von Luxemburg nach Nordamerika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [50-60] %. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %.
- (65) *Malta*: Die Kommission analysierte den Markt für EWR-externe Lieferungen von Malta nach Nordamerika eingehend. Dort würde das zusammengeschlossene Unternehmen mit einem Marktanteil von [40-50] % und einem Marktanteilszuwachs von [10-20] % zu einem Marktführer werden, gefolgt von DHL mit [30-40] % und UPS mit [20-30] %.
- (66) *Polen*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von Polen nach Zentral- und Südamerika und in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit einem Marktanteil von jeweils [40-50] % auf beiden Märkten. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von [10-20] %.
- (67) *Slowakei*: Die Kommission analysierte die Märkte für EWR-externe Lieferungen von der Slowakei in den Nahen Osten eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [40-50] %, nach dem Marktführer DHL mit einem Anteil von [50-60] %. UPS hätte auf diesem Markt einen Marktanteil von [0-5] %. Die Kommission analysierte auch die Märkte für EWR-externe Lieferungen von der Slowakei in die Welt, nach Zentral- und Südamerika und nach Afrika eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [30-40] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [50-60] % auf allen drei Märkten. Der drittstärkste Wettbewerber (UPS) hätte nach der Transaktion einen Marktanteil von jeweils [10-20] %, [5-10] % bzw. [0-5] %. Die Kommission analysierte auch den Markt für EWR-externe Lieferungen von der Slowakei in den asiatisch-pazifischen Raum eingehend. Dort hätte das zusammengeschlossene Unternehmen einen Marktanteil von [20-30] %, nach dem eindeutigen Marktführer DHL mit [60-70] %. UPS hätte einen Marktanteil von [5-10] %.

- (68) Aufgrund der von der Kommission durchgeführten Beurteilung der Argumente der Beteiligten, der internen Dokumente der Beteiligten sowie der Ergebnisse der Marktuntersuchung ist die Kommission in Bezug auf die oben genannten Märkte für EWR-externe Lieferungen in die Welt und auf die bedeutenden Handelsstrecken zu den folgenden Schlüssen gekommen: Das zusammengeschlossene Unternehmen wird auf den meisten Märkten nur moderate Marktanteile haben. FedEx und TNT sind keine engen Wettbewerber. TNT stellt auf diesen Märkten keine wichtige Wettbewerbskraft dar. DHL und UPS werden über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen, um das zusammengefasste Unternehmen auch nach der Transaktion wirksam unter Druck zu setzen. Außerdem stammt ein Großteil des Marktanteils von FedEx auf diesen Handelsstrecken von einigen wenigen Großkunden der Beteiligten, die leicht wechseln können. Die resultierenden Marktanteile des zusammengeschlossenen Unternehmens bleiben hochgradig bestreitbar. Des Weiteren waren die Ergebnisse der Marktuntersuchung, was die Auswirkungen der Transaktion angeht, hauptsächlich positiv oder neutral. Außerdem würden auf diesen Handelsstreckenmärkten Effizienzgewinne generiert werden.
- (69) Aufgrund dieser Beurteilung kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Transaktion auf keinem der oben genannten nationalen Märkte für EWR-externe Lieferdienste für kleine Pakete in die Welt oder auf die bedeutenden Welthandelsstrecken den wirksamen Wettbewerb wesentlich beeinträchtigen würde.

4. Auswirkungen des Zusammenschlusses auf KMU

- (70) Einige Teilnehmer der Marktuntersuchung legten nahe, dass die Transaktion wahrscheinlich weitreichendere Auswirkungen auf KMU hätte, insbesondere in Form von Preiserhöhungen. Die Preise von TNT seien derzeit angeblich niedriger als die aller anderen Integratoren. TNT sei daher der Anbieter der Wahl für KMU, die im elektronischen Handel tätig sind. Laut dieser Marktteilnehmer griffen KMU normalerweise eher auf einen einzigen Anbieter zurück und seien aufgrund des Bedarfs an verschiedenen Dienstleistungen auf Integratoren angewiesen. Des Weiteren fehle es ihnen an Verhandlungsstärke, weswegen sie die höchsten, d. h. die Listenpreise, zahlten. Durch die Transaktion würden sich zwei enge Wettbewerber zusammenschließen, und das zusammengeschlossene Unternehmen hätte wahrscheinlich keinen Anreiz mehr, der „Maverick-Integrator“ in Bezug auf KMU zu sein.
- (71) Die Kommission war der Ansicht, dass sich dies aus mehreren Gründen aller Wahrscheinlichkeit nach nicht bewahrheiten wird. Erstens hat die Kommission die Auswirkungen auf KMU im Hauptprüfverfahren detailliert untersucht. Die Antworten aus einem an KMU gerichteten Fragebogen zeigten, dass die Mehrheit der KMU ähnlich wie alle Kunden die Transaktion insgesamt als positiv oder neutral erachtet, auch in Bezug auf ihre Auswirkungen auf das Dienstleistungsangebot sowie die Qualität. Im Rahmen der Marktuntersuchung konnten Bedenken, dass KMU nur auf einen einzigen Anbieter zurückgreifen oder Listenpreise zahlen, zudem nicht bestätigt werden. Die im Rahmen der Marktuntersuchung befragten KMU, einschließlich der im elektronischen Handel tätigen KMU, gaben an, dass sie für ihre EWR-internen und EWR-externen Expresslieferungen im Allgemeinen Dienste von verschiedenen Anbietern erwerben. Die große Mehrheit der befragten KMU gab außerdem an, dass sie Mengenrabatte verhandelt, nur wenige der Befragten verhandeln keinerlei Preisnachlässe.
- (72) Zweitens vertrat die Kommission die Ansicht, dass TNT aus mehreren Gründen nicht als „Maverick“ oder Preisführer bezeichnet werden kann, was KMU angeht. Die Kunden von TNT, wie auch die Kunden anderer Anbieter, verhandeln im Voraus rabattierte Festpreise mit TNT, um Transportkosten kalkulieren zu können. Deswegen wäre TNT nicht in der Lage, seinen Kunden flexible Preise anzubieten, die anhand der zu erwartenden Kapazitätsausnutzung des jeweiligen Flugzeugs am jeweiligen Tag variieren würden. Darüber hinaus ist die Kurzzeit-Preiselastizität bei Expresslieferdiensten sehr niedrig. Falls TNT also erwartet, dass ein bestimmter Flug auf einer bestimmten Handelsstrecke größtenteils leer sein wird, würde das Angebot reduzierter Preise an bestehende oder neue Kunden nicht plötzlich zur einer höheren Nachfrage für Lieferungen an diesem Tag und auf dieser Handelsstrecke führen. Dies wird auch von der Marktuntersuchung bestätigt, die ergeben hat, dass die Mehrheit der KMU längerfristige Rahmenverträge eingeht, anstatt jeweils ad hoc nach Bedarf Käufe zu tätigen.
- (73) Obgleich TNT drittens zwar gelegentlich Kampagnen auch auf KMU-Kunden ausgerichtet hat, spiegelt dies jedoch keine strukturell unterschiedliche Marktposition wider, sondern kann als normales Wettbewerbsverhalten zur Kundengewinnung angesehen werden. TNT hat keine strukturellen Niedrigpreise als Teil eines eigenständigen Geschäftsmodells für KMU und ist kein Preisführer auf dem Markt. Darüber hinaus hat TNT seine Marktposition nicht aggressiv im KMU-Segment ausgeweitet.
- (74) Viertens war die Kommission der Ansicht, dass die Beteiligten wie bereits oben erwähnt nicht in besonders engem Wettbewerb zueinander stehen. Die Beteiligten bieten auch keine besonderen Produkte für eine bestimmte Gruppe von KMU an, die nicht auch von anderen Integratoren angeboten werden oder werden könnten, oder konzentrieren sich auf diese Kunden in einer Weise, die sich von anderen Integratoren unterscheiden würde. DHL und UPS bieten bereits maßgeschneiderte Dienstleistungen auf ihren Websites für KMU an. Die überwiegende Mehrheit der befragten Wettbewerber bestätigte, dass sich die Anforderungen von KMU in Bezug auf die Lieferung kleiner Pakete nicht von anderen Unternehmen unterscheiden und dass Dienstleistungen für KMU kein zusätzliches Kapital oder Ressourcen erforderten.
- (75) Aus den oben angeführten Gründen kam die Kommission daher zu dem Schluss, dass die Transaktion den wirksamen Wettbewerb auch im Hinblick auf Dienste für KMU nicht beeinträchtigen würde.

V. **SCHLUSSFOLGERUNG**

- (76) Aus diesen Gründen kommt die Kommission in ihrem Beschluss zu dem Ergebnis, dass die Transaktion nicht zu einer erheblichen Behinderung des wirksamen Wettbewerbs im Binnenmarkt oder einem wesentlichen Teil desselben führen würde.
- (77) Folglich wird der Zusammenschluss nach Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung sowie Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.
-

V

(Bekanntmachungen)

VERFAHREN BEZÜGLICH DER DURCHFÜHRUNG DER
WETTBEWERBSPOLITIK

EUROPÄISCHE KOMMISSION

Vorherige Anmeldung eines Zusammenschlusses

(Sache M.8233 — Rockaway E-Commerce/Ec Investments/Bonak/Sully Systems)

Für das vereinfachte Verfahren infrage kommender Fall

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2016/C 450/10)

1. Am 25. November 2016 ist die Anmeldung eines Zusammenschlusses nach Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ⁽¹⁾ bei der Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Rockaway Capital SE und seine Unternehmensgruppe („Rockaway“), EC Investments a.s. („ECI“) und PPF Group NV und seine Unternehmensgruppe („PPF“) übernehmen im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung die gemeinsame Kontrolle über das neu gegründete Gemeinschaftsunternehmen Sully Systems a.s. („JVCo“).

2. Die beteiligten Unternehmen sind in folgenden Geschäftsbereichen tätig:

- Rockaway ist auf Investitionen in bestehende Unternehmen und Start-up-Unternehmen in neuen expandierenden Segmenten des Markts für Internet-Dienste, insbesondere E-Commerce-Dienste wie Online-Einzelhandel, Internet-Suchmaschinen, Online-Zahlungen und andere Online-Dienste spezialisiert.
- PPF ist eine große multinationale Finanz- und Investmentgruppe, deren Schwerpunkt auf Finanzdienstleistungen, Verbraucherkrediten, Telekommunikation, Biotechnologie, Retaildienstleistungen, Immobilien und Landwirtschaft liegt.
- ECI ist in den Bereichen Strom, Gas und Heizung sowie Medien tätig.
- JVCo wird als neue Holdinggesellschaft für den Online-Käufe betreffenden Teil der Portfoliounternehmen von Rockaway zuständig sein.

3. Die Kommission hat nach vorläufiger Prüfung festgestellt, dass das angemeldete Rechtsgeschäft unter die Fusionskontrollverordnung fallen könnte. Die endgültige Entscheidung zu diesem Punkt behält sie sich vor. Dieser Fall kommt für das vereinfachte Verfahren im Sinne der Bekanntmachung der Kommission über ein vereinfachtes Verfahren für bestimmte Zusammenschlüsse gemäß der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ⁽²⁾ infrage.

4. Alle betroffenen Dritten können bei der Kommission zu diesem Vorhaben Stellung nehmen.

Die Stellungnahmen müssen bei der Kommission spätestens 10 Tage nach dieser Veröffentlichung eingehen. Sie können der Kommission unter Angabe des Aktenzeichens M.8233 — Rockaway E-Commerce/Ec Investments/Bonak/Sully Systems per Fax (+32 22964301), per E-Mail (COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu) oder per Post an folgende Anschrift übermittelt werden:

Europäische Kommission
Generaldirektion Wettbewerb
Registratur Fusionskontrolle
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

⁽¹⁾ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1 („Fusionskontrollverordnung“).

⁽²⁾ ABl. C 366 vom 14.12.2013, S. 5.

ISSN 1977-088X (elektronische Ausgabe)
ISSN 1725-2407 (Papierausgabe)



Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union
2985 Luxemburg
LUXEMBURG

DE