

II

(Rättsakter som antagits i enlighet med EG- och Euratomfördragen och vars offentliggörande inte är obligatoriskt)

BESLUT

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 26 april 2006

om att förklara en koncentration förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion

(Ärende COMP/M.3916 – T-Mobile Austria/tele.ring)

[delgivet med nr K(2006) 1695]

(Endast den tyska texten är giltig)

(2007/193/EG)

Kommissionen fattade den 26 april 2006 beslut i ett koncentrationsärende enligt rådets förordning (EG) nr 139/2004 av den 20 januari 2004 om kontroll av företagskoncentrationer ⁽¹⁾, särskilt artikel 8.2. En icke konfidentiell version av det fullständiga beslutet på det giltiga språket i ärendet och på kommissionens arbetsspråk finns på GD Konkurrens webbplats: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

SAMMANFATTNING AV BESLUTET

- (1) Detta ärende gäller en planerad transaktion enligt artikel 4 i rådets förordning (EG) nr 139/2004 (koncentrationsförordningen), genom vilken företaget T-Mobile Austria GmbH (T-Mobile, Österrike), som tillhör den tyska koncernen Deutsche Telekom AG (Deutsche Telekom), på det sätt som avses i artikel 3.1 b i förordningen, förvärvar fullständig kontroll över företaget tele.ring Unternehmensgruppe (tele.ring, Österrike).
- (2) T-Mobile och tele.ring driver mobilnät i Österrike och är också verksamma på de närbesläktade slutkunds- och grossistmarknaderna.
- (3) Den planerade transaktionen innebär att T-Mobile förvärvar samtliga aktier i tele.ring.
- (4) Marknadsundersökningen har visat att koncentrationen på grund av unilaterala effekter skulle ge upphov till allvar-

liga hinder för en effektiv konkurrens på den österrikiska marknaden för tillhandahållande av mobilteletjänster till slutkunder. Parterna har dock föreslagit åtgärder som kommer att lösa konkurrensproblemen.

1. Relevanta produktmarknader

- (5) Marknadsundersökningen visade att det finns en enda relevant produktmarknad, nämligen marknaden för tillhandahållande av mobilteletjänster till slutkunder och att det inte behöver göras någon ytterligare indelning av marknaden, till exempel i olika kundtyper, taltelefoni och datatjänster, 2G- och 3G-nät.
- (6) När det gäller grossistmarknaden för samtalsterminering utgör varje operatörs nät en egen marknad. Detta framgår av kommissionens tidigare beslut och av kommissionens rekommendation om relevanta produkt- och tjänstemarknader inom området elektronisk kommunikation ⁽²⁾.

⁽¹⁾ EUT L 24, 29.1.2004, s. 1.

⁽²⁾ EUT L 114, 8.5.2003, s. 45.

(7) Båda företagen tillhandahåller tjänster på grossistmarknaden för internationell roaming och de har ingått roamingavtal med utländska mobilteleoperatörer. De olika österrikiska mobilnäten konkurrerar med varandra både om inkommande och utgående trafik.

2. Relevanta geografiska marknader

(8) Marknadsundersökningen visade att den relevanta geografiska marknaden för tillhandahållande av mobilteletjänster till slutkunder, grossistmarknaden för samtalsterminering och grossistmarknaden för internationell roaming är nationell, dvs. begränsad till Österrike.

3. Berörda marknader och konkurrensbedömning

(9) Den anmälda koncentrationen påverkar marknaden för tillhandahållande av mobilteletjänster till slutkunder, där fyra företag för närvarande har mobilnät baserade på 2G/GSM- och 3G/UMTS-teknik och endast ett företag, Hutchison (H3G), har ett nät baserat på 3G/UMTS-teknik. De fem nätoperatörerna erbjuder sina kunder ett omfattande utbud av tjänster. Efter transaktionen skulle den nya enheten T-Mobile/tele.ring öka sin marknadsandel (omkring [30–40] (*) % beroende på om man ser till omsättning eller kunder) till samma nivå som den etablerade operatören Mobilkom. (1) De två andra företagen skulle bli nummer tre och fyra på marknaden (med en marknadsandel på omkring [10–20] * % för ONE och [0–10] * % för H3G). Fristående tjänsteleverantörer spelar en obetydlig roll på den österrikiska marknaden. Även YESSS!, ONE:s billighetsmärke, har en mycket liten marknadsandel och kan inte anses konkurrera på samma nivå som de andra operatörerna, eftersom YESSS! endast tillhandahåller ett begränsat utbud av tjänster.

(10) Den planerade transaktionen skulle ge upphov till icke samordnade effekter, även om T-Mobile inte skulle bli den största aktören efter koncentrationen. Analysen av marknadsandelarna visar att tele.ring under de senaste tre åren har varit mest aktivt på marknaden genom att framgångsrikt tillämpa en aggressiv prisstrategi. Företaget har ökat sin marknadsandel avsevärt samtidigt som de andra operatörernas marknadsandelar har legat stilla eller till och med minskat en aning. En beräkning av HHI (Herfindahl-Hirschmann-indexet) har visat att koncentrationsgraden redan är hög och att den skulle öka betydligt efter transaktionen. T-Mobile hänvisar till kostnadsbesparingar, men parterna har inte kunnat visa att dessa skulle komma konsumenterna till del.

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

(1) Mobilkom hör till Telekom Austria.

(11) En analys av bytesfrekvensen visade att hälften av alla kunder som bytt operatör har bytt till tele.ring och över hälften av de kunder som har lämnat T-Mobile och Mobilkom har bytt till tele.ring. Analysen bekräftar därmed att tele.ring har utsatt de två stora operatörerna för ett betydande konkurrenstryck.

(12) Med hjälp av uppgifter från den österrikiska tillsynsmyndigheten och konsumentorganisationen AK Wien har kommissionen analyserat det genomsnittliga priset per minut på grundval av alla de taxor som de olika operatörerna tillämpar. Analysen visade att tele.ring har varit den mest aktiva aktören på marknaden. tele.rings priser var bland de lägsta och tele.ring utsatte således T-Mobile och särskilt Mobilkom för konkurrenstryck [...] *. H3G hade nästan samma priser som tele.ring, medan ONE, den tredje största operatören, i stort sett hade samma priser som de större operatörerna T-Mobile och Mobilkom.

(13) En operatörs drivkraft att försöka locka till sig nya kunder till sitt befintliga nät genom aggressiva priserbjudanden beror i allmänhet på hur stort kundunderlaget är. En operatör som överväger att tillämpa aggressiv prissättning måste väga fördelen med ökade intäkter från nya kunder mot risken för lägre intäkter från befintliga kunder, som inte kan nekas tillgång till de lägre priserna, åtminstone inte på medellång eller lång sikt. Risken för minskad lönsamhet är större ju större operatörens befintliga kundunderlag är. tele.ring började därför med ett litet kundunderlag som har vuxit genom att företaget har tillämpat en aggressiv prisstrategi för att få det nödvändiga antalet kunder. Varken Mobilkom eller T-Mobile har tillämpat sådana aggressiva prisstrategier.

(14) En ytterligare faktor som påverkar priserna är nätstruktur och nätkapacitet. Det finns inga större skillnader i täckning när det gäller Mobilkoms, T-Mobiles, ONE:s och tele.rings nationella nät. Däremot har H3G:s nät en mycket sämre täckning och når omkring 50 % av den österrikiska befolkningen. För den återstående delen är H3G beroende av ett nationellt roamingavtal med Mobilkom. Därför kan H3G inte uppnå skalfördelar utanför sitt eget nät, vilket påverkar dess prissättning.

(15) Efter transaktionen planerar T-Mobile att göra [...] * av tele.rings anläggningar och [...] *. Transaktionen skulle därför inte bara [...] *, utan en benchmark-analys har visat att [...] *. Icke desto mindre skulle [...] * kunna påverka konkurrensen negativt.

- (16) Ingen av de kvarvarande konkurrenterna tycks dock ha möjlighet att ta över tele.rings roll efter koncentrationen. H3G har hittills inte kunnat betraktas som en fullfjädrad nätoperatör eftersom företaget endast har en begränsad täckning och är beroende av det nationella roamingavtalet med Mobilkom. Dessutom har företaget svårt att expandera, eftersom det endast har tillgång till ett begränsat 3G/UMTS-frekvensspektrum. ONE har ännu inte tillämpat aggressiv prissättning för sitt viktigaste varumärke. ONE lanserade nyligen billighetsmärket YESSS!, som erbjuder lägre taxa och ett begränsat utbud mobilteletjänster. YESSS! kan därför inte anses konkurrera på samma nivå som de andra operatörerna.
- (17) Parterna hävdar att tele.rings aggressiva prisstrategi snart skulle upphöra, men interna handlingar från tele.ring visar [...]*. I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdar parterna vidare att [...]*. [...] * har dock inte påverkat tele.rings aggressiva prisstrategi.
- (18) På grossistmarknaden för samtalsterminering skulle den planerade transaktionen inte ge upphov till konkurrensproblem, varken på horisontell eller vertikal nivå. Det finns ingen överlappning på denna marknad, eftersom varje nät utgör en separat marknad. Det finns inte heller någon risk för utestängning, eftersom priserna för dessa tjänster regleras av den österrikiska tillsynsmyndigheten och sänks gradvis för att år 2009 nå en lägsta nivå som gäller alla operatörer.
- (19) Inte heller på grossistmarknaden för internationell roaming ger den planerade transaktionen upphov till några konkurrensproblem, eftersom både parterna och konkurrenterna har ingått flera internationella roamingavtal som ger kunderna tillgång till utgående och ingående trafik. Även om det tycks finnas ett förstahandsval av roamingpartner har ingen av de österrikiska nätoperatörerna någon betydande ställning i fråga om internationell roaming i Österrike.

Slutsats

- (20) Man kan därför dra slutsatsen att den planerade koncentrationen i den form den anmälts sannolikt kommer att ge upphov till betydande hinder för en effektiv konkurrens på den österrikiska marknaden för tillhandahållande av mobilteletjänster till slutkunder.

4. Parternas åtaganden

- (21) För att lösa konkurrensproblemen på marknaden för tillhandahållande av mobilteletjänster till slutkunder har parterna gjort följande åtaganden.
- (22) I korthet innebär åtagandena att T-Mobile säljer två 5 MHz 3G/UMTS-frekvensblock, som för närvarande licensieras till tele.ring, till konkurrenter med mindre marknadsandelar, under förutsättning att detta godkänns av den österrikiska tillsynsmyndigheten och kommissionen. Åtminstone ett av frekvenspaketen kommer att gå till H3G⁽¹⁾. Dessutom kommer T-Mobile att avyttra ett stort antal av tele.rings mobilteleanläggningar och endast omkring [10–20] *% av tele.rings anläggningar kommer att bli kvar hos T-Mobile för integreringen av tele.rings kunder. Omkring [...] * av tele.rings anläggningar kommer att gå till H3G och [...] * anläggningar kommer att gå till ONE, om ONE är intresserat. Dessutom kommer H3G att få [...] * från T-Mobile.
- (23) T-Mobile och H3G ingick en rättsligt bindande "villkorsförteckning" den 28 februari 2006 och kom överens om de centrala villkoren för överföringen av frekvenspaketet och mobilteleanläggningarna [...] *.

5. Bedömning av åtagandena

- (24) Resultaten av kommissionens marknadstest visade att dessa åtaganden kan anses tillräckliga för att lösa konkurrensproblemen på marknaden för tillhandahållande av mobilteletjänster till slutkunder.
- (25) Man kan därför konstatera att parternas åtaganden innebär att den anmälda koncentrationen inte kommer att ge upphov till betydande hinder för en effektiv konkurrens på marknaden för mobilteletjänster till slutkunder på den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av denna. Koncentrationen förklaras därför vara förenlig med den gemensamma marknaden enligt artikel 8.2 i koncentrationsförordningen och artikel 57 i EES-avtalet.

⁽¹⁾ Se skäl 24.