

# Joint venture selskabet Pan Nordic Logistics AB mellem Post Danmark og Posten Norge

Journal nr.3:1120-0401-26/Infrastruktur/lob/hwj

## Rådsmødet den 27. februar 2002

### Resumé

1. Advokatfirmaet Plesner Svane Grønberg anmeldte den 10. december 2001 på vegne af Post Danmark, Posten Norge BA og Pan Nordic Logistics, at det svenske Posten AB udtræder af joint venture samarbejdet Pan Nordic Logistics (PNL). PNL er et nordisk samarbejde om grænseoverskridende pakke- og fragttransport mellem Post Danmark, Posten AB og Posten Norge, hvor hver part ejer en tredjedel af selskabet. Ved Posten AB's udtræden køber Post Danmark og Posten Norge Posten AB's aktieandel og opnår dermed fælles kontrol i joint venturet.
2. De deltagende virksomheders omsætninger overskrider tærskelværdierne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 2. Konkurrencestyrelsen fastslår endvidere, at PNL er et joint venture, der på et varigt grundlag kan varetage en selvstændig virksomheds funktioner. Transaktionen er derfor omfattet af fusionsreglerne i konkurrenceloven, jf. § 12 a, stk. 1, nr. 2, jf. stk. 2.
3. Det relevante produktmarked afgrænses som markedet for levering af grænseoverskridende pakketjenester opdelt i henholdsvis almindelige forsendelser, standard fremskyndede forsendelser og ekspresforsendelser. Det relevante geografiske marked er Danmark.
4. På markedet for almindelige forsendelser besidder PNL en dominerende stilling. Joint venturet eksisterede imidlertid allerede inden transaktionens gennemførelse. Fusionen fører således ikke til, at der skabes eller styrkes en dominerende stilling, der bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt. Fusionen skal derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.
5. Konkurrencestyrelsen vurderer, at fusionen ej heller har til formål eller til følge at samordne fortsat uafhængige virksomheders konkurrenceadfærd, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 3 og 4.
6. Sammen med fusionen har Post Danmark ansøgt om, at tre aftaler vurderes som accessoriske. Konkurrencestyrelsen vurderer, at begrænsningerne på de deltagende virksomheder i disse tre aftaler går ud over, hvad der må anses for nødvendigt for fusionens gennemførelse. De anses derfor ikke for accessoriske i deres nuværende udstrækning.

### Afgørelse

7. Det meddeles Post Danmark, Posten Norge BA og Pan Nordic Logistics, at Pan Nordic Logistics er at anse for et joint venture, der på et varigt grundlag varetager en selvstændig erhvervsvirksomheds samtlige funktioner, og hvis samlede omsætning i Danmark overskrider omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 2. Post Danmarks og Posten Norges

erhvervelse af Posten AB's aktieandel i joint venturet udgør derfor en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2, jf. stk. 2.

8. Det meddeles, at fusionen godkendes i henhold til konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, idet den ikke skaber eller styrker en dominerende stilling, der bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt.

9. Det meddeles, at de tre konkurrencebegrænsende aftaler, parterne har ansøgt om at få vurderet som accessoriske, ikke anses for accessoriske i deres nuværende udstrækning.

## Sagsfremstilling

### Sagens baggrund

10. Post Danmark indledte tilbage i 1997 et samarbejde med de svenske, norske og finske postoperatører, Posten AB, Posten Norge BA og Suomen Posti vedrørende levering af grænseoverskridende eksprespakker og ekspresfragt under 1.000 kg. Samarbejdet benævntes NordPack og blev anmeldt til Kommissionen den 29. august 1997 i henhold til EF traktatens art. 81.

11. I 1999 ønskede flere af parterne at udvide samarbejdet til at omfatte alle grænseoverskridende pakke- og fragttjenester. I den forbindelse valgte den finske postoperatør at udtræde af samarbejdet. Herefter dannede de tre øvrige parter joint venturet Pan Nordic Logistics AB (PNL), som er anmeldt til Kommissionen i henhold til EF traktatens art. 81 den 29. marts 2000. Anmeldelsen er endnu ikke behandlet af Kommissionen.

12. Ved stiftelsen af PNL overførte de tre postoperatører deres aktiviteter vedrørende grænseoverskridende pakke- og fragttjenester til joint venturet.

13. Udviklingen går i retning af, at grænseoverskridende pakke- og fragttjenester får stadig større betydning som følge af den øgede globalisering samt af, at postforsendelsen af almindelige breve gradvist afløses af elektronisk post. Formålet med stiftelsen af PNL var at gøre det muligt for parterne at tilbyde end-to-end kontrol, dvs. kontrol med det transporterede fra opsamling til aflevering i konkurrence med postale virksomheder som fx UPS, FedEx og Deutsche Post/DHL. Endvidere er det en vigtig konkurrenceparameter at kunne tilbyde et bredt sortiment af transporttjenester, idet der herved kan opfyldes mange erhvervskunders krav om one-stop shopping.

14. Inden etableringen af PNL benyttede parterne sig af bilateralt samarbejde i forbindelse med grænseoverskridende pakke- og fragttjenester. Bilateralt samarbejde udelukker imidlertid end-to-end kontrol og udelukker dermed postoperatørerne fra at kunne garantere kunderne en hurtig og pålidelig tjenesteydelse tilligemed muligheden for at tilbyde de yderligere fordele, der er forbundet med end-to-end kontrol.

15. Nu ønsker den svenske postoperatør, Posten AB, at udtræde af PNL-samarbejdet og i stedet indlede et samarbejde med konkurrenten DPD System, som er en del af Deutsche Paket Dienst GmbH & Co. og ejet af det franske La Poste. I den forbindelse ønsker Post Danmark og Posten Norge at udnytte deres forkøbsret til at overtage Posten AB's aktieandel. Den samlede pris for overtagelsen er [ ] svenske kroner.

16. Ved stiftelsen af joint venture overførte moderselskaberne deres grænseoverskridende pakke- og fragtkunder til joint venture. I henhold til joint venture aftalen har moderselskaberne ret til at købe disse kunder samt de kunder, PNL efterfølgende har fået i moderselskabets hjemland, tilbage. Samtidig med udtræden af joint venture forhandler parterne om Posten AB's køb af de grænseoverskridende transportkunder, der har hjemsted i Sverige. På anmeldelsestidspunktet var disse forhandlinger endnu ikke faldet på plads.

### **Fusionens art**

17. PNL ejes i dag af Post Danmark, Posten Norge og Posten AB med 1/3 til hver. Ved Posten AB's udtræden kommer Post Danmark og Posten Norge til at eje hver 50 % af aktierne i PNL.

18. Som følge heraf anmeldes joint venture samarbejdet nu i henhold til fusionsreglerne i den danske konkurrencelov. Der er tale om en fusion i henhold til konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

19. Parterne har også anmeldt aftaleændringen til de svenske konkurrencemyndigheder. Aftalen er ikke anmeldt i Norge, da der ikke er anmeldelsespligt. Som nævnt er PNL-samarbejdet og de underliggende aftaler tidligere anmeldt til Kommissionen. Som følge af, at Konkurrencestyrelsen har vurderet, at de anmeldte konkurrencebegrænsninger i de tre underliggende aftaler går ud over, hvad der må anses for nødvendigt for fusionens gennemførelse, og at de dermed ikke anses for accessoriske, har parterne meddelt, at anmeldelsen til Kommissionen ikke vil blive trukket tilbage.

20. Ifølge anmeldelsen havde Post Danmark i 2000 en omsætning i Danmark på ca. [ ] dkr., og Posten Norges omsætning i 2000 var på verdensplan ca. [ ] dkr. PNL havde i 2000 en omsætning på verdensplan på ca. [ ] dkr. I 2001 var omsætningen på ca. [ ] dkr., men for 2002 ventes omsætningen at falde til ca. [ ] dkr. som følge af Posten AB's udtræden af samarbejdet. De deltagende virksomheders omsætning ligger derfor over de i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 2, fastsatte omsætningskrav.

21. Fusionen opfylder ikke tærskelværdierne i Rådets forordning nr. 4064/89 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser med senere ændring<sup>1</sup>. Fusionen er derfor ikke af fællesskabsdimension, hvorved Konkurrencerådet er kompetent til at behandle fusionen, jf. konkurrencelovens § 12, stk. 5.

### **Parterne**

22. Post Danmark er en selvstændig offentlig virksomhed ejet af den danske stat, og forestår udvikling og salg af nationale og internationale posttjenester til private kunder, virksomheder og offentlige myndigheder.

23. Posten Norge ejes af den norske stat og forestår udvikling og salg af nationale og internationale posttjenester til private kunder, virksomheder og offentlige myndigheder.

24. PNL er et joint venture, hvortil Post Danmark og Posten Norge har overført varetagelsen af grænseoverskridende pakke- og fragtttransport.

### **Aftalegrundlaget**

25. Aftalegrundlaget består af en joint venture aftale samt en række underliggende aftaler, der regulerer forholdet mellem PNL og moderselskaberne.

26. De underliggende aftaler består blandt andet af en salgs- og markedsføringsaftale (Sales- and Marketing Agreement), en aftale vedrørende afhentning og aflevering (Pick-up & Delivery Agreement) samt en tolddeklareringsaftale (Customs Clearance Agreement).

27. Ovennævnte aftaler er oprindeligt indgået mellem PNL og Post Danmark, Posten Norge og Posten AB. Aftalerne vil, ifølge parterne, ikke blive ændret som følge af Posten AB's udtræden af PNL, men være fortløbende mellem de resterende parter.

## **Markedsbeskrivelse**

28. Parterne har oplyst i anmeldelsen, at for så vidt angår fragt og tredjeparts logistik er deres aktiviteter af ubetydeligt omfang. På den baggrund har Konkurrencestyrelsen set bort fra disse aktivitetsområder ved behandlingen af fusionsanmeldelsen og ser derfor kun på PNL's hovedaktiviteter vedrørende levering af grænseoverskridende pakketjenester.

29. Parterne er aktive på markederne for levering af grænseoverskridende pakketjenester, der omfatter almindelige forsendelser, standard fremskyndede forsendelser og ekspresforsendelser. På nuværende tidspunkt er PNL dog ikke aktiv på markedet for ekspresforsendelser, men det forventes, at PNL i fremtiden vil komme ind på dette marked.

30. *Almindelige forsendelser* er en lavprisforsendelsestype, der bl.a. ikke omfatter tillægsydelser såsom garanti for leveringstidspunkt, kvittering for levering og track-and-trace systemet (der muliggør, at kunden via internettet kan følge forsendelsen).

31. Almindelige forsendelser omfatter PNL's CarryOn Budget-ydelse, der markedsføres af Post Danmark i Danmark og af Posten Norge i Norge på vegne af PNL.

32. *Standard fremskyndede forsendelser* er en pålidelig lavprisforsendelsestype, der leveres med daggaranti for levering, og omfatter tillægsydelser såsom kvittering for levering, track-and-trace systemet samt fleksibel fakturering og pris.

33. Standard fremskyndede forsendelser omfatter PNL's CarryOn-ydelse, der markedsføres af Post Danmark i Danmark og af Posten Norge i Norge på vegne af PNL.

34. *Ekspresforsendelser* er forsendelser, der garanteres leveret samme dag for destinationer inden for regionen eller efterfølgende dag for destinationer uden for regionen. Dertil tilbydes desuden en række forskellige tillægsydelser (som eksempelvis track-and-trace systemet).

35. Det skal understreges, at PNL ikke er aktiv inden for ekspresforsendelser. Post Danmarks grænseoverskridende aktiviteter på dette område udøves i samarbejde med DHL igennem Courier tjenesten, og Posten Norges aktiviteter udøves igennem Courier/EMS tjenesten.

36. PNL udøver såkaldt fjerdeparts logistik, hvor selskabet ejer selve konceptet, men køber de postale tjenester mv. fra andre parter. Dermed rådes der hverken over aktiver som eksempelvis biler eller terminaler, men overordnet råder PNL kun over aktiver såsom medarbejdere og avancerede IT-

systemer. Af denne årsag anvender PNL et såkaldt hubs-and-spokes-system, hvor leverancerne samles i større logistikcentre, før de viderefragtes til den endelige destination. Dette er i kontrast til hovedparten af PNL's konkurrenter, der gør brug af et egentligt netværksbaseret produktionsapparat (sådanne virksomheder betegnes som såkaldte integrators).

37. PNL's moderselskaber, dvs. de nationale postoperatører i Danmark og Norge, står for selve salget og kundekontakten<sup>2</sup>. Kun ved større kundeaftaler deltager PNL sammen med fx Post Danmark. Et eksempel på hvorledes en leverance foregår i praksis kan være, at kunden indleverer en pakke til den pågældende nationale postoperatør, der overgiver pakken til PNL, som via tredjemand varetager den videre transport. Den endelige leverance kan enten ske ved hjælp af den nationale postoperatør i destinationslandet eller ved hjælp af andre postale virksomheder. Med hensyn til prisfastsættelsen bestemmes prisen for ydelsen af PNL, idet Post Danmark i salgs- og markedsføringssammenhænge optræder som agent for PNL.

38. Det bemærkes, at PNL igennem anvendelsen af fjerdeparts logistik adskiller sig fra hovedparten af selskabets konkurrenter. PNL har visse fællestræk med speditjonsvirksomheder.

39. De mest centrale konkurrenceparametre på de berørte markeder er [ ]. Dernæst er [ ] en væsentlig parameter. Det vurderes, at [ ] er af mindre betydning.

40. På europæisk niveau er markederne for levering af grænseoverskridende pakketjenester præget af en del større og mindre globale, europæiske, nationale eller lokale udbydere, som fx Deutsche Post/DHL, PTT Post/TNT, UPS, FedEx, Stinnes-BTL/Schenker, Deutsche Paket Dienst mv. Hvad angår markederne for levering af grænseoverskridende pakketjenester, er parternes skøn over konkurrenternes markedsandele på de enkelte markeder i henholdsvis Danmark, Norge og Sverige angivet i nedenstående tabel.

Forsendelsestype -----	Markedsandele for PNLs største konkurrenter -----		
	Danmark	Norge	Sverige
Almindelige	DFDS/DPD ( \%)	tinnes Schenker/BTL ( \%)	PAG/ASG ( \%)
	DPAG/A-Post ( \%)	Tollpost/DPD ( \%)	Stinnes Schenker/BTL ( \%)
	Pakke-trans ( \%)	Pakke-trans ( \%)	DFDS/Fraktarne ( \%)
Standard	DPAG/A-Post ( \%)	Stinnes Schenker/BTL ( \%)	SPAG/ASG ( \%)
	DFDS/DPD ( \%)	Tollpost/DPD ( \%)	Stinnes Schenker/BTL ( \%)
fremskyndede	Pakke-trans ( \%)	Pakke-trans ( \%)	Integrators ( \%)
Ekspres	DHL ( \%)	DHL ( \%)	DHL ( \%)
	UPS ( \%)	UPS ( \%)	UPS ( \%)
	TNT ( \%)	TNT ( \%)	TNT ( \%)

Note: markedsandelene er udelukkende baseret på parternes skøn over konkurrenternes omsætning, idet der ikke eksisterer noget offentliggjort talmateriale over disse markeder fra objektive kilder.

41. Det fremgår af nedenstående tabel, hvilke markedsandele PNL har på de forskellige markeder for levering af grænseoverskridende pakketjenester.

<b>PNLs markedsandele i 2000</b>
----------------------------------

<b>Forsendelsestype</b>	<b>Danmark</b>	<b>Norge</b>	<b>Sverige</b>
Almindelige	\%	\%	\%
Standard fremskyndede	\%	\%	\%
Ekspres	Ikke aktiv på markedet	Ikke aktiv på markedet	Ikke aktiv på markedet

Note: Markedsandelene er udelukkende baseret på parternes skøn.

42. Heraf ses, at PNL har høje markedsandele på det danske marked for så vidt angår både almindelige forsendelser og standard fremskyndede forsendelser. I Norge har PNL en høj markedsandel med hensyn til almindelige forsendelser, mens andelen er mindre end konkurrenternes vedrørende standard fremskyndede forsendelser. På det svenske marked er PNL's markedsandele relativt moderate for begge forsendelsestyper, og markedsandelene er mindre end konkurrenternes.

43. Ved sammenligning af markedsandelene mellem de enkelte nationale markeder fremgår det, at PNL's konkurrenter står stærkest på det svenske og norske marked.

44. [ ].

45. Der er grundlæggende tale om relativt tilgængelige markeder. Blandt EØS-landene er levering af grænseoverskridende pakketjenester ikke reserveret til bestemte offentlige postoperatører, og der eksisterer umiddelbart ikke andre regulatoriske adgangsbarrierer på disse markeder<sup>3</sup>. Der kan dog peges på eventuelle økonomiske barrierer for, at en virksomhed kan etablere sig på markederne. Dette skyldes, at etablering på disse markeder kan være forbundet med relativt store investeringsomkostninger – alt afhængigt af forhold som eksempelvis omfanget af det netværk, som virksomheden vil dække, og hvorvidt virksomheden kan anvende det nødvendige logistiske udstyr og transportnetværk fra eventuelle beslægtede markeder.

### **Leverancer mellem PNL og moderselskaberne**

46. Idet PNL ikke selv besidder transportmidler eller terminaler, køber PNL sine transportydelser samt ydelser vedrørende afhentning og aflevering af det transporterede. PNL har indgået en aftale herom med moderselskaberne<sup>4</sup>. Denne aftale er ikke eksklusiv, og det står derfor PNL frit for i stedet at anvende en tredjemand til denne opgave afhængigt af, hvem der er billigst. PNL's betaling for moderselskabernes ydelser sker på forretningsmæssige vilkår. Der er indgået aftaler om prisen for hver enkelt ydelsestype. Priserne kan genforhandles med tre måneders varsel.

47. Ligeledes køber PNL ydelser af moderselskaberne vedrørende tolddeklarering<sup>5</sup>. Aftalen om køb af tolddeklareringenydelser er ikke-eksklusiv. Betaling sker på forretningsmæssige vilkår, og der er indgået aftaler om prisen for den enkelte ydelsestype. De indgåede prisaftaler kan genforhandles med tre måneders varsel.

48. Endvidere er der mellem PNL og moderselskaberne indgået aftale om salg og markedsføring af PNL's transportydelser<sup>6</sup>. PNL må ikke benytte andre end moderselskaberne til denne opgave, dvs. moderselskaberne har en eksklusiv ret til at sælge og markedsføre PNL's ydelser. Betaling til moderselskaberne for salgs- og markedsføringsydelserne består i en på forhånd aftalt fast procentsats af den pågældende nettoomsætning, som PNL har haft.

49. PNL forestår fakturering af kunderne for de udførte transportydelser. Fakturaer udstedes i moderselskabernes, dvs. fx Post Danmarks, navn, men betaling skal ske til PNL, og den økonomiske risiko påhviler PNL. PNL afregner herefter over for moderselskabet for den ydelse, det pågældende moderselskab har leveret i forbindelse med transportopgaven.

### **Offentliggørelse af fusionen og partshøring**

50. Konkurrencestyrelsen har den 20. december 2001 offentliggjort, at nærværende fusion er anmeldt, og at interesserede parter inden den 10. januar 2002 kunne komme med bemærkninger til fusionen, jf. konkurrencelovens § 12 b, stk. 2. Der er ikke fremkommet bemærkninger til fusionen.

51. Parterne fik den 25. januar 2002 et udkast til nærværende notat i høring. I den forbindelse er parterne den 1. februar 2002 fremkommet med en række bemærkninger særligt vedrørende markedsafgrænsningen samt de accessoriske begrænsninger. Konkurrencestyrelsen har i den endelige vurdering af fusionen taget højde for disse bemærkninger.

## **Vurdering**

### **Fusion**

52. Et joint venture betragtes som en fusion i konkurrencelovens forstand, når det er genstand for moderselskaberne fælles kontrol, og det på et varigt grundlag udgør en selvstændig virksomhed, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2, jf. stk. 2.<sup>7</sup>

53. Der foreligger *fælles kontrol*, hvis moderselskaberne er nødt til at nå til enighed, idet de hver især vil kunne blokere for vedtagelsen af strategiske beslutninger. Efter Posten AB's udtræden vil Post Danmark og Posten Norge hver især eje 50 % af aktierne i PNL. Bestyrelsen kommer til at bestå af fire personer med to fra hvert af moderselskaberne. Større beslutninger skal godkendes af enten bestyrelsen eller generalforsamlingen, og de skal træffes ved enstemmighed. Idet moderselskaberne således har opnået varetøret, foreligger der fælles kontrol.

54. For at et joint venture kan anses for at udgøre en *selvstændig virksomhed*, skal der være tale om en virksomhed, der agerer uafhængigt af de stiftende virksomheder. Hertil kræves, at joint venturet har en ledelse, der varetager den daglige drift samt, at joint venturet er udstyret med de nødvendige ressourcer til at udføre dets forretningsmæssige aktiviteter på det område, der er foreskrevet i joint venture aftalen.

55. PNL's daglige ledelse varetages af direktøren samt af en række ledere fra PNL's forskellige underafdelinger. Joint venturet anses herved for at have en ledelse, der kan varetage den daglige drift.

56. PNL omsætter for ca. [ ] dkr. årligt. Den ydelse, PNL leverer, består i at finde transportører og koordinere den pågældende transportopgave. Som følge af, at PNL har 120 ansatte og råder over IT-udstyr og IT-systemer til udførelse af fjerdepartslogistik i henhold til PNL's forretningsgrundlag, anses PNL for at have adgang til tilstrækkelige ressourcer til at kunne varetage sine funktioner.

57. PNL modtager som nævnt en del ydelser fra moderselskaberne i form af salg og markedsføring, tolddeklarering samt afhentning og aflevering af pakkerne. PNL betaler moderselskaberne for disse ydelser, og betalingen sker på forretningsmæssige vilkår (at an arm's length). Ydermere påhviler den økonomiske risiko for ydelsernes rentabilitet PNL, og det er PNL, der fastsætter priserne på de enkelte transportydelser over for kunderne. De vilkår, som PNL modtager ydelserne på, kan sidestilles med agentlignende vilkår og vurderes ikke at være til hinder for, at der er tale om et selvstændigt fungerende joint venture<sup>8</sup>.

58. PNL er etableret for at de implicerede nationale postoperatører kan tilbyde end-to-end kontrol, hvilket førend ikke var muligt, da levering af grænseoverskridende pakketjenester foregik ved hjælp af bilaterale aftaler. Med etableringen af PNL trækker man herved en del af transportydelsen ud af et kredsløb. Det er derfor naturligt, at moderselskaberne, de nationale postoperatører, fortsat står for distributionen med mere. Moderselskaberne sælger tilsvarende ydelser til andre lignende virksomheder. For så vidt angår indenlandske ekspresforsendelser på det danske marked har Post Danmark eksempelvis et samarbejde på lignende vilkår med DHL.

59. Det fremgår af joint venture aftalen, at aftalen løber til den 31. december 2009, hvorefter den automatisk vil blive forlænget med 10 år ad gangen. Den fastsatte levetid må herefter anses for tilstrækkelig lang til at indebære en ændring af de deltagende virksomheders struktur, jf. i øvrigt Kommissionens praksis på dette område<sup>9</sup>. Joint venturet er således oprettet på et *varigt grundlag*.

60. Sammenfattende kan det herefter konkluderes, at PNL er et joint venture, der på et varigt grundlag kan varetage en selvstændig virksomheds funktioner, og som er underlagt Post Danmarks og Posten Norges kontrol. Der er derfor tale om en fusion i henhold til konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2, jf. stk. 2.

### **Det relevante marked**

61. For at kunne vurdere, om en fusion skaber eller styrker en dominerende stilling, skal de markeder, hvor fusionen kan få virkning, defineres og afgrænses. Det relevante marked er det marked, hvor den fusionerede virksomhed er aktiv, og det relevante marked består dels af et produktmarked og af et geografisk marked. Afgrænsningen af disse markeder sker efter konkurrencelovens § 5 a.

### **Det relevante produktmarked**

62. Det relevante produktmarked afgrænses ifølge anmelder som markedet for levering af grænseoverskridende pakketjenester, der, jf. nedenstående, kan opdeles i tre markeder.

63. Parterne har ved anmeldelsen til Konkurrencestyrelsen opdelt informationen omkring markedsstrukturen således, at denne er i overensstemmelse med Kommissionens markedsinddeling i en række tilsvarende fusionsafgørelser. Det anføres i anmeldelsen, at parterne ikke bifalder denne markedsinddeling, idet denne inddeling efter parternes opfattelse ikke i tilstrækkelig grad afspejler den kommercielle virkelighed. Parterne anslår dog, at en ændret markedsinddeling ikke vil have nogen endelig betydning for styrelsens vurdering af fusionen.

64. Der tilbydes forskellige former for levering af grænseoverskridende pakketjenester, som adskiller sig fra hinanden ud fra både efterspørgsels- og udbudsrelaterede betragtninger. Der kan



derfor sondres mellem følgende produktmarkeder inden for levering af grænseoverskridende pakketjenester:

- Et marked for almindelige forsendelser
- Et marked for standard fremskyndede forsendelser
- Et marked for ekspresforsendelser

65. Selvom de forskellige forsendelsestyper i stigende omfang udbydes på baggrund af identisk udrustning, afhentnings- og distributionsnetværk samt andet logistisk udstyr, er der stadig nogle forskellige træk ved hver forsendelsestype.

66. Standard fremskyndede forsendelser adskiller sig blandt andet fra almindelige forsendelser igennem tilknytningen af en del forskelligartede tillægsydelser, såsom garanti for leveringstidspunkt, kvittering for levering og track-and-trace systemet. Denne forsendelsestype er opstået på grund af kundernes behov for tjenester, der ligger mellem almindelige forsendelser og ekspresforsendelser, og er blevet tilgængelig som følge af en standardisering af de tekniske hjælpemidler og tillægsydelser vedrørende momstjenester, kvittering for levering mv. samt en forbedret infrastruktur på nærværende område.

67. De overordnede forskelle mellem ekspresforsendelser og standard fremskyndede forsendelser er henholdsvis pris og leveringstid. Leveringstiden er primært kortere ved førstnævnte, idet der oftest gøres brug af lufttransporterede forsendelser, mens der ved standard fremskyndede forsendelser typisk er tale om forsendelser via landtransport.

68. Derudover udgør kundegruppernes efterspørgsel efter de enkelte ydelser ligeledes en forskel. Almindelige forsendelser er en lavprisforsendelsestype, der anvendes af de kundegrupper, som umiddelbart efterspørger en lavprisforsendelse og samtidigt ikke kræver ovennævnte tillægsydelser. Standard fremskyndede forsendelser anvendes hovedsagelig af de kundegrupper, der efterspørger en forsendelse, der kombinerer en rimelig pris med en hurtig og pålidelig levering.

69. Hvad angår prisen på henholdsvis almindelige forsendelser og standard fremskyndede forsendelser, bliver prisen for begge ydelser beregnet som en basispris med et tillæg pr. kg. Der er dog en forskel på prisen mellem disse to forsendelsestyper, der indebærer, at basisprisen for standard fremskyndede forsendelser er omtrent 50 % højere end basisprisen for almindelige forsendelser. Til sammenligning kan det nævnes, at prisen for ekspresforsendelser ligger omtrent 400 % højere.

70. Anmelder har anført, at der ikke er grundlag for at skelne mellem pakke- og fragttjenester, og at disse således udgør ét overordnet produktmarked. Konkurrencestyrelsen medgiver, at grænserne imellem pakke- og fragttjenester er flydende og svært definerbare, hvilket understøttes af udtalelser fra Kommissionen i en række afgørelser<sup>10</sup>. Kommissionen har på trods af disse udtalelser endnu ikke fundet anledning til at betragte markederne under ét. Konkurrencestyrelsen vurderer, at eftersom der blandt andet er forskelle i den fysiske håndtering af henholdsvis pakker og fragt, udgør pakkelevering og fragtlevering i denne sag to separate markeder.

71. På tilsvarende vis har anmelder anført, at der ikke ses at være grund til at skelne mellem indenlandske og grænseoverskridende pakketjenester. Under henvisning til Kommissionens praksis,

hvor disse markeder opdeles i hvert sit produktmarked, vurderer Konkurrencestyrelsen, at en sådan opdeling også bør foretages i denne sag<sup>11</sup>.

72. Det relevante produktmarked afgrænses således som markedet for levering af grænseoverskridende pakketjenester opdelt i henholdsvis almindelige forsendelser, standard fremskyndede forsendelser og ekspresforsendelser.

### **Det relevante geografiske marked**

73. Det relevante geografiske marked er i udgangspunktet det område, hvor de pågældende tjenesteydelser bliver markedsført.

74. Parterne har i anmeldelsen anført, at det relevante geografiske marked som minimum udgøres af EØS-landene. Baggrunden for dette er, at det indre marked medfører lige forudsætninger for virksomhedsdrift i hele EØS-området, at private leverandører af pakke- og fragttjenester ofte har kontorer i flere EØS-lande, og at kunder af en hvis størrelse indgår aftaler vedrørende levering af pakke- og fragttjenester, der dækker områder, som rækker ud over de enkelte lande.

75. Konkurrencestyrelsen er ikke enig i denne betragtning og vurderer derfor, at det relevante geografiske marked i udgangspunktet er Danmark. Det kan imidlertid diskuteres, om det geografiske marked kan være mere end lige det nationale marked og dermed ligeledes kan omfatte Norge, Finland og Sverige.

76. Kundegruppen, der gør brug af levering af grænseoverskridende pakketjenester, er en særdeles spredt kundegruppe, som både omfatter private kunder, virksomheder inden for alle sektorer og offentlige myndigheder. Der kan dog skelnes mellem de kunder, som køber disse tjenester ad hoc, hvilket oftest er mindre virksomheder og private kunder, og de kunder, der indgår rammeaftaler omkring køb af tjenesterne, hvilket oftest er større virksomheder og offentlig myndigheder.

77. Med hensyn til de enkelte markeder for levering af grænseoverskridende pakketjenester er der tale om tjenesteydelser, som henvender sig til kundegrupper, der er beliggende i de lande, hvor parterne er repræsenteret. Baggrunden for dette kan delvist skyldes, at kunderne ofte opfatter leveringsydelsen som en lokal eller national ydelse, og dermed henvender sig til de udbydere af transporttjenester, der måtte findes i det pågældende land, hvor kunderne er placeret (selv når det vedrører grænseoverskridende leveringer).

78. Det skal i denne sammenhæng nævnes, at PNL er repræsenteret med kontorer i Danmark, Norge, Finland og Sverige, hvor bl.a. også hovedsædet er placeret. PNL opererer således på fire nationale markeder.

79. Kontraktforhandling mellem PNL og større kunder forekommer hovedsageligt på nationalt plan, ligesom kontakten med de mindre kunder etableres via de nationale postkontorer. Selv om der er tale om en grænseoverskridende ydelse, er ydelsen nationalt forankret, eftersom det er nødvendigt at have adgang til et distributionsnet i det enkelte land.

80. Der skal dermed afgrænses et geografisk marked for henholdsvis Danmark, Norge, Finland og Sverige. Det understreges, at selvom joint venturet således kan have indflydelse på andre nationale markeder, er det kun indflydelsen på det danske marked, som bedømmes af Konkurrencestyrelsen.

81. På denne baggrund fastlægger Konkurrencestyrelsen det geografiske marked som Danmark. Det skal desuden bemærkes, at Konkurrencestyrelsens geografiske markedsafgrænsning følger de retningslinier, som Kommissionen har truffet i en række fusionsafgørelser<sup>12</sup>.

### **Parternes stilling på det relevante marked**

82. En betingelse for fusionens godkendelse er i henhold til konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, at fusionen hverken skaber eller styrker en dominerende stilling, der bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt.

83. Som følge af at Posten AB udtræder af et allerede eksisterende samarbejde, er der ikke tale om en situation, hvor en række nuværende konkurrenter fusionerer og dermed øger koncentrationen på de relevante markeder, men det er derimod en modsatrettet situation, som skal vurderes.

84. Det forhold, at Posten AB træder ud af samarbejdet, bevirker, at PNL mister en samarbejdspartner. Dette vil, alt andet lige, betyde, at PNL's konkurrencemæssige position umiddelbart vil blive forringet. Denne påvirkning vil forstærkes yderligere, hvis Posten AB tilbagekøber PNL's kunder på det svenske marked, hvilket vil reducere PNL's kundegrundlag væsentligt.

85. Disse forhold vil primært berøre PNL's aktiviteter på det svenske marked. Det er umiddelbart ikke muligt at vurdere, hvorledes det vil påvirke PNL's aktiviteter på de øvrige markeder – herunder det danske marked.

86. Betragtes PNL's markedsandele på de relevante markeder, kan det anføres, at PNL umiddelbart indtager en dominerende stilling for så vidt angår almindelige forsendelser i Danmark, hvor PNL har en markedsandel på [ ] \%, mens der ikke eksisterer nogen formodning om dominans vedrørende standard fremskyndede forsendelser i Danmark, hvor PNL har en markedsandel på omtrent [ ] \%. Disse markedsandele er opgjort inden Posten AB's udtræden.

87. Allerede fordi Posten AB's udtræden af PNL hverken nu eller inden for nærmeste fremtid direkte eller indirekte vil øve positiv indflydelse på PNL's stilling på det danske marked, konkluderer Konkurrencestyrelsen, at nærværende fusion ikke vil *skabe eller styrke en dominerende stilling, der bevirker, at den effektive konkurrence på de relevante markeder hæmmes betydeligt.*

88. Den anmeldte fusion skal på den baggrund godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

### **Vurdering af samordning**

89. I henhold til konkurrencelovens § 12 c, stk. 3 og 4, skal der foretages en vurdering af, om joint venturet har til formål eller følge at samordne fortsat uafhængige virksomheders konkurrenceadfærd.

90. Selskaberne overfører samtlige deres aktiviteter vedrørende levering af grænseoverskridende pakketjenester. For så vidt angår de to moderselskabers øvrige aktiviteter, er de aktive på to forskellige geografiske markeder, nemlig henholdsvis Danmark og Norge, og deres aktiviteter er nationalt afgrænset. Det vurderes som følge heraf, at der med etableringen af joint venturet PNL ikke er risiko for samordning af de to moderselskabers konkurrencemæssige adfærd.

## Accessoriske begrænsninger

91. I forbindelse med en fusion indgår de deltagende virksomheder ofte aftaler med hinanden, der indskrænker deres egen handlefrihed på markedet, og som ellers skulle vurderes i henhold til konkurrencelovens almindelige bestemmelser om konkurrencebegrænsninger.

92. Er disse begrænsninger nødvendige for fusionens gennemførelse – i dette tilfælde joint ventures oprettelse – betragtes de som accessoriske begrænsninger<sup>13</sup>. Dette betyder, at de skal vurderes i sammenhæng med fusionen, uanset hvorledes de i øvrigt ville blive behandlet efter konkurrencelovens § 6.<sup>14</sup>

93. Europa-Kommissionens praksis for vurderingen af, om en begrænsning er accessorisk, er vejledende for Konkurrencerådet. Konkurrencestyrelsen har således taget udgangspunkt i Kommissionens meddelelse om begrænsninger, der er direkte knyttet til og nødvendige for gennemførelsen af fusioner (EFT 2001 C 188/5, jf. EFT 2001 C 196/14) – herefter ”Kommissionens meddelelse”.

94. Parterne har ansøgt om, at følgende aftaler vurderes som accessoriske for joint venture:

- i) Sales and Marketing Agreement, herunder Non Exclusive Trademark License Agreement,
- ii) Aftaler om afhentnings- og afleveringstjenester samt told-deklareringstjenester (Pick up & Delivery Agreement og Customs Clearance Agreement)
- iii) joint venture aftalens punkt 29.

Ad i) Sales and Marketing Agreement, herunder Non Exclusive Trademark License Agreement:

95. Denne aftale giver for det første Post Danmark en eksklusiv ret til at sælge PNL's produkter i Danmark. Denne ret er tidsbegrænset i joint ventures levetid. Parterne anfører, at bestemmelsen har til formål at sikre, at Post Danmark til enhver tid kan træde ud af joint venturet og i den forbindelse tage sine kunder med sig.

96. En sådan ret for moderselskabet kan ikke anses som accessorisk til joint ventures oprettelse. Det er styrelsens vurdering, at en sådan eksklusivbestemmelse går videre end nødvendigt for at sikre PNL en selvstændig stilling på markedet. Bestemmelsen varetager moderselskabernes interesser, hvorfor styrelsens vurdering bl.a. baseres på en analogi til den situation, hvor køber (i denne situation PNL) påtager sig en begrænsning til fordel for sælger (i denne situation Post Danmark), hvilket som udgangspunkt ikke er accessorisk, jf. Kommissionens meddelelse punkt 12.

97. Det skal i den sammenhæng bemærkes, at Post Danmark har 50 % af stemmerettighederne – og dermed vetoret – i joint ventures bestyrelse. Denne indflydelse betyder, at Post Danmark også uden en sådan aftale i realiteten kan være med til at bestemme, hvem der skal sælge og markedsføre PNL's produkter. At tilføre Post Danmark en tidsbegrænset eksklusiv ret til at forhandle og markedsføre PNL's produkter skønnes således at gå ud over, hvad der kan betragtes som nødvendigt for joint ventures oprettelse.

98. For god ordens skyld bør det tilføjes, at en forpligtelse for PNL til at levere de produkter, som er blevet overdraget fra Post Danmark, og som er omfattet af Post Danmarks befordringspligt i henhold til lov om postvirksomhed<sup>15</sup> og koncessionsbekendtgørelsen<sup>16</sup>, er accessorisk for joint venturets oprettelse.

99. For det andet pålægges Post Danmark at sælge og markedsføre alle PNL's produkter. Dette betragter styrelsen som udgangspunkt som en nødvendig bestemmelse for joint venturets oprettelse, opstart og etablering på markedet.

100. En sådan forpligtelse for Post Danmark skal i henhold til Kommissionens meddelelses punkt 30 "begrænses til en periode, der er tilstrækkelig lang til, at afhængighedsforholdet kan afløses af en autonom stilling på markedet." En sådan overgangsperiode kan ifølge punkt 30, 2. punktum, maksimalt udgøre tre år forudsat, at der er tale om komplekse industrielle produkter.

101. Styrelsen vurderer ikke, at salg og markedsføringsydelser af PNL's produkter har de karakteristika, der berettiger, at de kan sidestilles med komplekse industrielle produkter. Aftalen vurderes således ikke at være accessorisk i det omfang, den overskrider en opstartsperiode på op til to år fra joint venturets etablering. Denne periode burde være tilstrækkelig. Herefter må PNL forhandle sådanne markedsføringsplaner med Post Danmark eller markedsføre sig på anden vis på lige fod med andre virksomheder i markedet. Perioden på to år begrundes med, at der er tale om ydelser, der er en del af et integreret system, som i opstartsfasen kan være svære at markedsføre uden om dette system.

102. På baggrund af ovenstående betragtninger vurderer Konkurrencestyrelsen, at "Sales and Marketing Agreement" i dens nuværende udstrækning ikke kan betragtes som accessorisk til joint venturet.

103. Sales and Marketing Agreement indeholder desuden en konkurrenceklausul med lignende indhold som konkurrenceklausulen i joint venture aftalens punkt 29. Vurderingen af denne konkurrenceklausul ligger derfor i vurderingen af joint venture aftalens punkt 29 nedenfor.

104. For så vidt angår Appendix 2 til "Sales and Marketing Agreement", nemlig "Non Exclusive Trademark License Agreement", er der tale om en aftale, der giver PNL ikke eksklusive rettigheder til de registrerede varemærker, der følger de produktområder, som PNL har overtaget fra Post Danmark. Rettighederne begrænses til PNL's produktmarked og geografiske marked.

105. Denne "Non Exclusive Trademark License Agreement" kan isoleret set betragtes som accessorisk for joint venturets oprettelse, jf. punkt 42 i Kommissionens meddelelse.

Ad ii) Aftaler om afhentnings- og afleveringstjenester samt told-deklareringstjenester (Pick up & Delivery Agreement og Customs Clearance Agreement)

106. Aftalerne indeholder en ret – men ikke en pligt – for PNL til at anvende Post Danmark som underleverandør af afhentnings- og afleveringstjenester samt tolddeklareringstjenester. Aftalerne løber som udgangspunkt i fem år og kan herefter løbende genforhandles.

107. En sådan forpligtelse for Post Danmark anføres af parterne som "en forudsætning for, at PNL på effektiv vis kunne påbegynde sine aktiviteter". Konkurrencestyrelsen er enig i, at det i en

overgangsperiode er en fordel for PNL at have en sådan ret. Under henvisning til punkt 30 i Kommissionens meddelelse og under henvisning til, at de omhandlede ydelser ikke kan sidestilles med komplekse industrielle produkter, vurderer styrelsen dog ikke aftalen som værende accessorisk for oprettelsen af joint venturet i det omfang, aftalen overskrider en løbetid på et år fra joint venturets oprettelse.

108. Aftalerne indeholder endvidere konkurrenceklausuler med lignende indhold som konkurrenceklausulen i joint venture aftalens punkt 29. Vurderingen af disse konkurrenceklausuler ligger derfor i vurderingen af joint venture aftalens punkt 29 nedenfor.

Ad iii) Joint venture aftalens punkt 29 – konkurrenceklausul:

109. Der er oprettet en konkurrenceklausul mellem moderselskaberne og PNL, der forbyder moderselskaberne at konkurrere med PNL på størstedelen af de produktområder, hvor PNL opererer og på de geografiske markeder, hvor moderselskaberne hver især er lokaliseret (dvs. Danmark for Post Danmarks vedkommende). Konkurrenceklausulen gælder, så længe moderselskaberne og deres koncernforbundene virksomheder har aktier i PNL.

110. Det følger af Kommissionens meddelelse, punkt 36, at en konkurrenceklausul, som parterne påtager sig, mens de er aktionærer i et joint venture, som udgangspunkt ikke kan være længere end fem år, og at en klausul, der overstiger tre år fra joint venturets etablering, skal begrundes behørigt.

111. Parterne har anført, at det af hensyn til PNL's behov for beskyttelse mod moderselskabernes hidtidige stærke position på markedet, og for at give PNL mulighed for at etablere sig på markedet, er nødvendigt med en sådan konkurrenceklausul. Det er styrelsens vurdering, at en sådan beskyttelse kan være berettiget i fem år fra joint venturets oprettelse. Beskyttelsesperiode skyldes moderselskabernes særlige stilling på markedet og den stærke loyalitetsbinding, der formodes at være mellem Post Danmarks kunder og Post Danmark.

112. Det må derfor konkluderes, at joint venture-aftalens punkt 29 – samt konkurrenceklausulerne i de øvrige underliggende aftaler - i deres nuværende udstrækning ikke kan betegnes som accessoriske til oprettelsen af PNL.

---

1 Rfo. Nr. 4064/89, jf. EFT 1990 L 257/14, som ændret ved Rfo. Nr. 1310/97, jf. EFT 1997 L 180/I.

2 Jf. Sales and Marketing Agreement.

3 Det bemærkes, at de offentlige postoperatører på visse områder er underlagt en befordringspligt. Eksempelvis har Post Danmark bl.a. befordringspligt fsva. pakker under 20 kg.

4 Jf. Pick-up and Delivery Agreement

5 Jf. Customs Clearance Agreement

6 Jf. Sales and Marketing Agreement

7 Jf. Europa-Kommissionens retningslinier i "Meddelelse om begrebet selvstændigt fungerende joint ventures" EFT 1998, nr. C66, p. 1.

8 Jf. Kommissionsbeslutning nr. IV/M.102 – TNT/Canada Post m.fl. af 2.12.91, punkt 13, samt Kommissionens meddelelse om begrebet selvstændigt fungerende joint ventures, punkt 13.

9 Se Kommissionens meddelelse om begrebet selvstændigt fungerende joint ventures, punkt 15.

10 Se fx sag nr. IV/M.1347 af 23.2.1999, sag nr. IV/M.1405 af 15.2.1999, sag nr. IV/M.1513 af

1.7.1999 og sag nr. IV/M.1549 af 8.7.1999.

11 *Ibid.*

12 Jf. sag nr. IV/ M.1347 og IV/ M.1794

13 Begrebet ”accessoriske begrænsninger” indeholder en samlet betegnelse for det, der i EU-retten betegnes som ”begrænsninger, der er direkte knyttet til og nødvendige for fusionens gennemførelse”, jf. Rfo. 4064/89 art. 6, stk. 1, litra b, og art. 8, stk. 2.

14 Finder Konkurrencestyrelsen ikke, at en eller flere af aftalerne er accessoriske, skal disse vurderes efter de almindelige konkurrenceregler i det omfang, parterne anmelder dem. Det er således ikke givet, at aftalerne er i strid med almindelige konkurrenceregler.

15 Lov 1995-02-08 nr. 89 om postvirksomhed

16 Lovbkg. 1999-02-07 nr. 84