

## II

(Akty przyjęte na mocy Traktatów WE/Euratom, których publikacja nie jest obowiązkowa)

## DECYZJE

## KOMISJA

## DECYZJA KOMISJI

z dnia 26 kwietnia 2006 r.

uznająca koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem i zasadami funkcjonowania Porozumienia EOG

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

(notyfikowana jako dokument nr C(2006) 1695)

(Jedynie tekst w języku niemieckim jest autentyczny)

(2007/193/WE)

W dniu 26.4.2006 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw <sup>(1)</sup>, a w szczególności art. 8 ust. 2 tego rozporządzenia. Pełen tekst decyzji, w wersji nieopatrzonej klauzulą poufności, w oryginalnym języku postępowania oraz w językach roboczych Komisji znajduje się na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)

## STRESZCZENIE DECYZJI

- (1) Sprawa dotyczy planowanej transakcji zgodnie z art. 4 rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 („rozporządzenie w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw”), w wyniku której przedsiębiorstwo T-Mobile Austria GmbH („T-Mobile”, Austria), należące do niemieckiej grupy Deutsche Telekom AG („Deutsche Telekom”), przejmuje w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Rady całkowitą kontrolę nad przedsiębiorstwem tele.ring Unternehmensgruppe („tele.ring”, Austria).
- (2) T-Mobile i tele.ring są operatorami ruchomej sieci telefonicznej w Austrii i działają na powiązanych rynkach: użytkowników końcowych i hurtowym.
- (3) Proponowana transakcja obejmuje nabycie przez T-Mobile wszystkich akcji tele.ring.
- (4) Badanie rynku wykazało, że na austriackim rynku świadczenia usług telefonii ruchomej dla użytkowników końcowych koncentracja spowodowałaby znaczne ograniczenie

skutecznej konkurencji, zwłaszcza ze względu na efekty jednostronne. Jednak zaproponowane przez strony zobowiązania zaradzą obawom o konkurencję.

## 1. Właściwe rynki produktowe

- (5) Badanie rynku przeprowadzone w celu określenia właściwych rynków produktowych potwierdziło, że w przypadku rynku świadczenia usług telefonii ruchomej dla użytkowników końcowych istnieje jeden rynek świadczenia takich usług dla użytkowników końcowych i że nie trzeba dokonywać dalszych rozróżnień, np. ze względu na rodzaj klientów, telefonię głosową i usługi przesyłu danych lub sieci telefonii ruchomej drugiej i trzeciej generacji (odpowiednio 2G i 3G).
- (6) W przypadku hurtowego rynku zakończenia połączeń sieć każdego z operatorów stanowi odrębny rynek, zgodnie ze stanowiskiem Komisji w wydanych dotychczas decyzjach i w zaleceniu Komisji w sprawie właściwych rynków produktowych i usług sektora łączności elektronicznej <sup>(2)</sup>.

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 24 z 29.1.2004, str. 1.

<sup>(2)</sup> Dz.U. L 114 z 8.5.2003, str. 45.

(7) W odniesieniu do hurtowych usług roamingu międzynarodowego obydwaj przedsiębiorstwa oferują swoim klientom usługi roamingu międzynarodowego i dlatego zawarły umowy roamingu międzynarodowego z zagranicznymi operatorami telefonii ruchomej. Szereg austriackich sieci telefonii ruchomej konkuruje ze sobą zarówno w zakresie połączeń przychodzących, jak i wychodzących.

## 2. Właściwe rynki geograficzne

(8) Badanie rynku przeprowadzone w celu określenia właściwych rynków geograficznych potwierdziło krajowy, tzn. ograniczony do terytorium Austrii, geograficzny zasięg rynków: świadczenia usług telefonii ruchomej dla użytkowników końcowych oraz hurtowych usług zakończenia połączeń, jak również rynku hurtowych usług roamingu międzynarodowego.

## 3. Rynki oddziaływania i analiza konkurencji

(9) Zgłoszona koncentracja wywiera wpływ na rynek świadczenia usług telefonii ruchomej dla użytkowników końcowych, na którym obecnie działa czterech operatorów ruchomej sieci telefonicznej w systemach 2G/GSM i 3G/UMTS oraz jeden operator wyłącznie w systemie 3G/UMTS – Hutchison („H3G”). Pięciu operatorów sieci oferuje swoim klientom szeroki zakres usług. Po transakcji nowy podmiot T-Mobile/tele.ring zwiększyłby swój udział w rynku do poziomu (około [30–40] (\*) % w zależności od tego, czy uwzględni się obroty, czy liczbę klientów) porównywalnego z operatorem posiadającym znaczącą pozycję rynkową – Mobilkom<sup>(1)</sup>, a pozostałe spółki znajdują się na pozycji trzeciej i czwartej (udział w rynku spółek ONE i H3G wynosić będzie odpowiednio około [10–20] \* % i [0–10] \* %). Niezależni dostawcy usług odgrywają na austriackim rynku pomniejszą rolę. Operatora YESS!, będącego zniżkową marką spółki ONE, który posiada bardzo ograniczony udział w rynku, nie można uznać za podmiot konkurujący na tym samym poziomie co inni operatorzy, ponieważ oferuje on jedynie ograniczony zakres usług.

(10) Mimo że po połączeniu T-Mobile nie stałby się największym uczestnikiem rynku, proponowana transakcja spowodowałaby efekty nieskoordynowane. Z analizy udziału w rynku wynika, że przez trzy ostatnie lata tele.ring odegrał zdecydowanie najaktywniejszą rolę na rynku, stosując z powodzeniem agresywną strategię cenową. Dzięki temu spółce tej udało się znacznie zwiększyć udział w rynku, podczas gdy udział w rynku pozostałych operatorów nie uległ zmianie lub nawet nieznacznie spadł. W wyniku obliczenia wskaźnika HHI dowiedziono, że poziom koncentracji jest już obecnie wysoki i że w wyniku transakcji jeszcze znacznie by wzrósł. Choć T-Mobile argumentuje, że połączenie przyniesie oszczędności po stronie kosztów, stronom nie udało się wykazać, że takie oszczędności będą korzystne dla konsumentów.

(\*) Części tekstu zredagowano tak, aby nie ujawniać poufnych informacji; części te zawarto w nawiasach kwadratowych i oznaczono gwiazdką.

<sup>(1)</sup> Należącym do Telekom Austria.

(11) Analiza wskaźnika częstotliwości zmiany operatora wykazała, że połowa konsumentów, którzy zmienili operatora, przeszła do tele.ring, co więcej, ponad połowa klientów, którzy zrezygnowali z usług T-Mobile i Mobilkom, przeszła do tele.ring. Analiza ta potwierdza, że tele.ring wywarł znaczną presję konkurencyjną na obydwu dużych operatorów.

(12) Analiza średniej ceny minuty połączenia na podstawie wszystkich taryf stosowanych przez różnych operatorów sieci, przeprowadzona przy wykorzystaniu danych austriackiego organu regulacyjnego i stowarzyszenia konsumenckiego AK Wien, wykazała, że tele.ring jest najaktywniejszym uczestnikiem rynku. Ceny tego operatora były jednymi z najniższych, przez co wywierały presję konkurencyjną zwłaszcza na T-Mobile i Mobilkom [...]\*. H3G podążało za strategią cenową tele.ring, zaś ONE, będąc trzecim co do wielkości uczestnikiem rynku, dostosowywało się do większych uczestników rynku, czyli T-Mobile i Mobilkom.

(13) Zasadniczo to wielkość bazy klientów danego operatora decyduje o tym, czy zdecyduje się on przyciągać nowych klientów do istniejącej sieci za pomocą agresywnych ofert cenowych. Operator musi uzależnić decyzję o podjęciu agresywnej polityki cenowej od zbilansowania spodziewanych zysków z dodatkowych przychodów pochodzących od nowych klientów, zachęconych niższymi opłatami, względem ryzyka zmniejszenia dochodowości istniejącej bazy klientów, którym nie można odmówić obniżki cen, przynajmniej w perspektywie średnio- i długoterminowej. Ogólnie rzecz biorąc, ryzyko spadku dochodowości jest tym wyższe, im większa jest istniejąca baza klientów danego operatora. Tym samym tele.ring rozpoczął działalność, posiadając niewielką bazę klientów, którą musiał powiększyć, stosując agresywną politykę cenową, umożliwiającą uzyskanie masy krytycznej. Z drugiej strony Mobilkom ani T-Mobile nie podejmowały w przeszłości analogicznych działań polegających na wyjątkowo agresywnych ofertach cenowych.

(14) Kolejnym czynnikiem kształtowania cen jest struktura sieci i jej przepustowość. Zasięg ogólnokrajowej sieci Mobilkom, T-Mobile, ONE i tele.ring nie wykazuje znacznych różnic; istnieje jednak różnica w odniesieniu do sieci H3G, która obejmuje swoim zasięgiem jedynie około 50 % ludności Austrii. H3G działa na pozostałym obszarze dzięki umowie o krajowym roamingu zawartej z Mobilkom. Tak więc H3G nie może skorzystać z oszczędności skali poza własną siecią, co wpływa na bieżącą politykę cenową firmy.

(15) Po transakcji T-Mobile zamierza [...]\* obiektów tele.ring i [...]\*. Zatem transakcja nie tylko [...]\*, a analiza porównawcza wykazała, że [...]\*. Niemniej jednak [...]\* dostępnej przepustowości może mieć negatywny wpływ na konkurencję.

- (16) Jednak wydaje się, że po połączeniu żaden z pozostałych konkurentów nie będzie w stanie przejąć roli tele.ring. Dotychczas nie można było postrzegać H3G jako w pełni rozwiniętego operatora sieci, ponieważ zasięg jego sieci jest ograniczony, a sam operator zależy od umowy o krajowym roamingu zawartej z Mobilkom. Ponadto ograniczeniem dla spółki jest niewielki zakres częstotliwości 3G/UMTS, którym obecnie dysponuje. Główna marka ONE dotychczas nie prowadziła agresywnej polityki cenowej. Niedawno działalność rozpoczęła jej niżkowa marka YESSS!, która proponuje niższe ceny, ale posiada ograniczony zakres usług telefonii ruchomej i dlatego nie można uznać jej za podmiot konkurujący na tym samym poziomie co inni operatorzy.
- (17) Choć strony twierdzą, że tele.ring niedługo zakończy agresywną strategię cenową, stosowne wewnętrzne dokumenty tele.ring wskazują [...]\*. W odpowiedzi na zgłoszenie zastrzeżeń strony ponadto twierdzą, że [...]\*. Jednak [...] \* nie miało wpływu na agresywne oferty cenowe tele.ring.
- (18) Na hurtowym rynku zakończenia połączeń proponowana transakcja nie spowoduje obaw o konkurencję ani na płaszczyźnie poziomej, ani pionowej. Nie dochodzi do nakładania się działalności, ponieważ każda z sieci stanowi odrębny rynek i nie zachodzi ryzyko zablokowania dostępu, zwłaszcza że ceny tych usług są regulowane przez austriacki organ regulacyjny i mają stopniowo zmniejszać się, by osiągnąć najniższą wartość w 2009 r., która obowiązywać będzie wszystkich operatorów.
- (19) W odniesieniu do hurtowego roamingu międzynarodowego proponowana transakcja nie rodzi żadnych obaw o konkurencję, ponieważ strony oraz ich konkurenci zawarły szereg umów o międzynarodowym roamingu, które umożliwiają obsługę połączeń wychodzących i przychodzących ich klientów. Mimo że wydaje się, że dochodzi do wstępnego wyboru partnerów roamingowych, żaden z austriackich operatorów sieci nie osiągnął znaczącej pozycji w zakresie międzynarodowego roamingu w Austrii.

#### Wnioski

- (20) Można zatem wyciągnąć wniosek, że proponowana operacja w zgłoszonej formie prawdopodobnie doprowadziłaby do znacznego zakłócenia skutecznej konkurencji na austriackim rynku świadczenia usług telefonii ruchomej dla użytkowników końcowych.

#### 4. Zobowiązania zaproponowane przez strony

- (21) Aby zaradzić powyższym obawom o konkurencję na rynku świadczenia usług telefonii ruchomej dla użytkowników końcowych, strony przedstawiły następujące zobowiązania.
- (22) Podsumowując: na mocy zobowiązań T-Mobile ma sprzedać dwa bloki częstotliwości 3G/UMTS po 5 MHz, na które obecnie koncesję posiada tele.ring, na rzecz konkurentów posiadających mniejszy udział w rynku, pod warunkiem zatwierdzenia sprzedaży przez austriacki organ regulacyjny i Komisję. Co najmniej jeden pakiet częstotliwości zostanie przekazany H3G<sup>(1)</sup>. Ponadto T-Mobile sprzeda dużą liczbę obiektów telefonii ruchomej należących obecnie do tele.ring, a jedynie około [10–20] \* % obiektów tele.ring pozostanie w posiadaniu T-Mobile w celu integracji klientów tele.ring. Około [...] \* obiektów tele.ring zostanie przekazane H3G, a [...] \* obiektów zostanie przekazane ONE, jeżeli firma ta wyrazi zainteresowanie ich nabyciem. Ponadto H3G otrzyma od T-Mobile [...] \*.
- (23) Dnia 28 lutego 2006 r. T-Mobile i H3G przyjęły dokument zawierający prawnie wiążące istotne warunki umowy i uzgodniły podstawowe warunki przekazania pakietu częstotliwości i obiektów telefonii ruchomej [...] \*.

#### 5. Ocena przedstawionych zobowiązań

- (24) Wyniki przeprowadzonych przez Komisję badań rynku pozwalają stwierdzić, że powyższe zobowiązania można uznać za wystarczające, aby zaradzić obawom o konkurencję na rynku świadczenia usług telefonii ruchomej dla użytkowników końcowych.
- (25) Wobec powyższego można uznać, że zważywszy na zobowiązania przedstawione przez strony, zgłoszona koncentracja nie spowoduje znacznego zakłócenia skutecznej konkurencji na wspólnym rynku ani na znacznej jego części odnoszącej się do rynku świadczenia usług telefonii ruchomej dla użytkowników końcowych. W związku z powyższym proponowaną koncentrację uznaje się za zgodną ze wspólnym rynkiem na mocy art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw i art. 57 Porozumienia EOG.

(<sup>1</sup>) Patrz: pkt 24.