

Streszczenie decyzji Komisji**z dnia 4 lutego 2016 r.****uznającej koncentrację za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG****(Sprawa M.7637 – Liberty Global/BASE Belgium)***(notyfikowana jako dokument nr C(2016) 531)***(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)****(2016/C 141/06)**

W dniu 4 lutego 2016 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia przedsiębiorstw na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw⁽¹⁾ (zwanego dalej „rozporządzeniem w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw”), w szczególności jego art. 8 ust. 2. Pełny tekst decyzji w autentycznej wersji językowej sprawy w wersji nieopatrzonej klauzulą poufności, w stosownym przypadku w wersji wstępnej, znajduje się na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. STRONY

- (1) Spółka Telenet NV („Telenet”), kontrolowana przez Liberty Global Broadband I Limited („Liberty Global”), jest operatorem sieci przewodowej w Belgii specjalizującej się w dostarczaniu internetu stacjonarnego, usług telefonii stacjonarnej i telewizji kablowej klientom w całym regionie Flandrii i w niektórych obszarach Brukseli. Telenet oferuje także usługi telefonii ruchomej na rynku detalicznym jako wirtualny operator sieci komórkowej w Belgii. Większość klientów usług ruchomych mieszka w zasięgu sieci przewodowej Telenet, który obejmuje region Flandrii i niektóre obszary Brukseli.
- (2) BASE Company NV („BASE”) jest spółką zależną holenderskiej grupy telekomunikacyjnej KPN. BASE jest operatorem sieci ruchomej, który świadczy usługi telefonii ruchomej w Belgii. BASE oferuje także hurtowy dostęp do swojej sieci wirtualnym operatorom sieci komórkowej w Belgii. BASE posiada 50 % akcji spółki VikingCo NV („Mobile Vikings”). Mobile Vikings jest wirtualnym operatorem sieci komórkowej, który sprzedaje usługi komórkowe pod marką Mobile Vikings oraz wykorzystuje sieć ruchomą BASE. Pozostałe 50 % udziałów w Mobile Vikings należy do spółki VikingCo International NV.

II. TRANSAKCJA

- (3) Dnia 18 kwietnia 2015 r. między KPN Mobile International B.V. i KPN Mobile N.V. jako sprzedającymi oraz Telenet jako kupującym została zawarta umowa kupna-sprzedaży, na mocy której Telenet nabędzie wszystkie wyemitowane i pozostałe akcje należące do kapitału BASE. Na mocy wspomnianej umowy kupna-sprzedaży Telenet uzyska wyłączną kontrolę nad BASE.
- (4) W dniu 17 sierpnia 2015 r. Komisja otrzymała zgłoszenie planowanej koncentracji zgodnie z art. 4 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, w wyniku której Telenet przejmie, w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, kontrolę nad całym przedsiębiorstwem BASE w drodze zakupu akcji.

III. WŁAŚCIWE RYNKI PRODUKTOWE I GEOGRAFICZNE

- (5) Wspomniana transakcja dotyczy usług na poziomie hurtowym i detalicznym w belgijskim sektorze telekomunikacyjnym.
- (6) Komisja określiła ogólny rynek produktowy w odniesieniu do sprzedaży detalicznej na rynku telefonii ruchomej. Komisja ustaliła, że wspomniany rynek detaliczny usług telefonii ruchomej ma zasięg krajowy. Przy ocenie wpływu transakcji na konkurencję Komisja wzięła jednak pod uwagę fakt, że Telenet konkuruje niemal wyłącznie na obszarze geograficznym, który odpowiada zasięgowi jego sieci przewodowej.
- (7) W odniesieniu do detalicznych usług telewizyjnych Komisja zdefiniowała wspomniany właściwy rynek produktowy jako ogólny rynek detaliczny usług telewizyjnych. Jeżeli chodzi o zakres geograficzny, Komisja pozostawiła otwartą kwestię, czy rynek był krajowy, regionalny, czy też pokrywał się z zasięgiem sieci przewodowej Telenet.

⁽¹⁾ Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1.

- (8) W odniesieniu do detalicznych usług stacjonarnego dostępu do internetu Komisja zdefiniowała rynek jako ogólny rynek detaliczny usług dostępu do internetu stacjonarnego i pozostawiła otwartą kwestię, czy zakres geograficzny rynku powinien być krajowy, regionalny, czy też ograniczony do sieci przewodowej Telenet.
- (9) Komisja określiła ogólny rynek produktowy w odniesieniu do detalicznych usług telefonii stacjonarnej i pozostawiła otwartą kwestię, czy zakres geograficzny wspomnianego rynku powinien być krajowy, regionalny, czy też ograniczony do sieci przewodowej Telenet.
- (10) Komisja oceniła także, czy należy w Belgii zidentyfikować odrębny rynek detaliczny w odniesieniu do tzw. usług stacjonarnych i ruchomych „multiple-play”, tj. rynek detaliczny, na którym klienci nabywają usługi telefonii ruchomej razem z co najmniej jedną usługą telekomunikacji stacjonarnej (telewizją, internetem stacjonarnym, telefonią stacjonarną). Komisja uznała, że aktualnie w Belgii wspomniany rynek nie istnieje, między innymi ze względu na ograniczoną liczbę usług ruchomych i stacjonarnych nabywanych przez konsumentów w pakietach. W każdym razie, gdyby wspomniany rynek detaliczny usług „multiple-play” istniał, wpływ takiej transakcji na rynek zostałby uwzględniony w przeprowadzonej przez Komisję ocenie wpływu na konkurencję dotyczącej możliwych skutków skumulowanych.
- (11) Na poziomie hurtowym Komisja zdefiniowała rynek dostępu i rozpoczynania połączeń sieci ruchomej, który ma zasięg krajowy.
- (12) Komisja określiła także odrębne rynki dla hurtowego dostępu do usług telewizyjnych i internetowych oraz pozostawiła otwartą kwestię, czy wspomniane rynki powinny mieć zasięg krajowy, czy też powinny być ograniczone do zasięgu Telenetu.
- (13) Komisja zidentyfikowała i zdefiniowała określone rynki w odniesieniu do: hurtowych usług zakańczania połączeń w sieciach ruchomych, hurtowych usług roamingu międzynarodowego, hurtowych usług zakańczania połączeń w sieciach stacjonarnych, hurtowych usług krajowego tranzytu połączeń w sieciach stacjonarnych, hurtowych usług zakańczania połączeń i hostingu połączeń z numerami niegeograficznymi oraz dostępu hurtowego do łącz dzierżawionych. Komisja stwierdziła jednak, że wspomniana transakcja nie wzbudza obaw związanych z konkurencją w odniesieniu do którejkolwiek z tych rynków.

IV. OCENA WPLYWU NA KONKURENCJĘ

1. Ocena horyzontalna: skuteczna konkurencja byłaby znacząco utrudniona na rynku detalicznym telefonii ruchomej

- (14) Na poziomie detalicznym działalność BASE i Telenetu pokrywa się jedynie w odniesieniu do detalicznych usług telefonii ruchomej. Na wspomnianym rynku BASE funkcjonuje jako operator sieci ruchomej, który posiada własną sieć ruchomą. W 2014 r. miał on udział w rynku w wysokości [10–20] % pod względem przychodów i [20–30] % pod względem liczby abonentów.
- (15) Telenet oferuje także detaliczne usługi telefonii ruchomej, jednak nie posiada sieci ruchomej. Funkcjonuje on jako wirtualny operator sieci komórkowej wykorzystujący hurtowy dostęp do sieci ruchomej Mobistar, który jest innym operatorem sieci ruchomej działającym w Belgii. Telenet zaczął oferować detaliczne usługi telefonii ruchomej w 2006 r. jako wirtualny operator sieci komórkowej nieposiadający infrastruktury telekomunikacyjnej, a w 2012 r. stał się wirtualnym operatorem sieci komórkowej posiadającym infrastrukturę telekomunikacyjną. W 2014 r. Telenet miał udział w rynku w wysokości [5–10] % pod względem przychodów i [5–10] % pod względem liczby abonentów. Sukces Telenetu jako wirtualnego operatora sieci komórkowej był spowodowany kilkoma czynnikami, m.in. faktem, że kiedy rozpoczął on działalność jako wirtualny operator sieci komórkowej, miał już ugruntowaną pozycję i markę na rynku w Belgii jako dostawca stacjonarnych usług telewizyjnych i internetowych.
- (16) Komisja ustaliła, że wspomniana transakcja doprowadziłaby do znacznego utrudnienia skutecznej konkurencji wynikającego z nieskoordynowanego antykonkurencyjnego wpływu na rynek detaliczny usług telefonii ruchomej w Belgii. Belgijski rynek detaliczny usług ruchomych jest bardzo skoncentrowanym rynkiem z wysokimi barierami wejścia. Pod koniec 2014 r. trzech operatorzy sieci ruchomej w Belgii i Telenet łącznie odnotowali [90–100] % wszystkich przychodów. Pod koniec 2014 r. BASE był trzecim co do wielkości operatorem sieci ruchomej pod względem przychodów i drugim co do wielkości operatorem sieci ruchomej pod względem liczby abonentów. Telenet był największym wirtualnym operatorem sieci komórkowej w Belgii, zarówno pod względem przychodów, jak i liczby abonentów. Był czwartym co do wielkości operatorem sieci ruchomej w Belgii pod względem przychodów i liczby abonentów. W wyniku transakcji powstanie podmiot, który stanie się drugim co do wielkości operatorem sieci ruchomej pod względem liczby abonentów po Proximusie oraz trzecim co do wielkości operatorem sieci ruchomej pod względem przychodów po Proximusie i Mobistarze.
- (17) Komisja stwierdziła, że BASE i Telenet są szczególnie aktywnymi i agresywnymi konkurentami na rynku detalicznym usług ruchomych, zwłaszcza w odniesieniu do prywatnego (niezwiązanego z działalnością gospodarczą) segmentu rynku. Podmiot powstały w wyniku połączenia będzie stosować mniej agresywną formę konkurencji, co spowoduje ograniczenie konkurencji na rynku detalicznym telefonii ruchomej.

(18) Na poziomie detalicznym Telenet jest również aktywny na rynkach świadczących usługi telewizyjne, usługi stacjonarnego dostępu do internetu oraz usługi telefonii stacjonarnej. BASE nie jest aktywny na wspomnianych rynkach, ponieważ przestał świadczyć te usługi stacjonarne w grudniu 2014 r. Komisja stwierdziła zatem, że badana transakcja nie wzbudziła obaw związanych z konkurencją horyzontalną na wspomnianych rynkach i nie doprowadzi do usunięcia BASE jako (rzeczywistego lub potencjalnego) konkurenta Telenetu w zakresie detalicznych usług telewizyjnych, usług stacjonarnego dostępu do internetu i usług telefonii stacjonarnej.

2. Ocena wertykalna: skuteczna konkurencja nie byłaby znacząco utrudniona na skutek ograniczonego dostępu hurtowego do sieci ruchomej BASE lub sieci przewodowej Telenetu (zamknięcie dostępu do czynników produkcji)

(19) W odniesieniu do rynku hurtowego dostępu i rozpoczynania połączeń w sieciach ruchomych Komisja przeprowadziła analizę, czy podmiot powstały w wyniku połączenia zamknąłby wirtualnym operatorom sieci komórkowej w sieci BASE dostęp do swojej sieci ruchomej (zamknięcie dostępu do czynników produkcji). Po pierwsze, Komisja stwierdziła, że wspomniana transakcja nie zmieniłaby możliwości podmiotu powstałego w wyniku połączenia w zakresie zamknięcia dostępu do czynników produkcji, ponieważ BASE mógł odmówić udzielenia dostępu wirtualnym operatorom sieci komórkowej jeszcze przed zawarciem transakcji. Po drugie, Komisja stwierdziła, że omawiana transakcja zmieniłaby tylko w ograniczonym zakresie czynniki zachęcające podmiot powstały w wyniku połączenia do zamknięcia dostępu do czynników produkcji. Komisja stwierdziła również, że nawet jeśli podmiot powstały w wyniku połączenia zamknąłby wirtualnym operatorom sieci komórkowej dostęp do czynników produkcji, to wspomniane postępowanie miałyby ograniczone skutki, ponieważ wirtualni operatorzy sieci komórkowej (inni niż Telenet) nie odgrywają wystarczająco istotnej roli w procesie konkurencyjnym na rynku detalicznym usług telefonii ruchomej. Z tego względu Komisja stwierdziła, że wspomniana transakcja nie doprowadzi do znacznego utrudnienia skutecznej konkurencji w wyniku zamknięcia dostępu do czynników produkcji w odniesieniu do dostępu hurtowego i rozpoczynania połączeń w sieciach ruchomych w Belgii.

(20) W odniesieniu do rynków hurtowego dostępu do usług telewizyjnych i internetowych Komisja oceniła, czy wspomniana transakcja zmieniłaby możliwości i motywację Telenetu pod względem zamknięcia innym operatorom telekomunikacyjnym dostępu poprzez utrudnianie dostępu do swojej sieci przewodowej, która może stanowić czynnik produkcji w sprzedaży detalicznej usług telekomunikacji stacjonarnej, takich jak usługi telefonii stacjonarnej, usługi internetu stacjonarnego i usługi telewizyjne. Komisja zauważyła, że belgijskie organy regulacyjne rynku telekomunikacyjnego nałożyły na Telenet obowiązek udzielenia dostępu do swojej sieci przewodowej w celu świadczenia detalicznych usług telewizyjnych oraz – w połączeniu z detalicznymi usługami telewizyjnymi – detalicznych usług dostępu do internetu. W związku z wyżej wspomnianym systemem regulacyjnym Komisja stwierdziła, że Telenet nie ma możliwości zamknięcia dostępu do swojej sieci przewodowej do celów świadczenia usług telewizyjnych lub usług internetu stacjonarnego w połączeniu z usługami telewizyjnymi i sytuacja ta nie zmieniłaby się wraz z zawarciem transakcji. W odniesieniu do samodzielnych usług internetowych Komisja zauważyła, że Telenet ma możliwość i motywację, by zamknąć dostęp do swojej sieci przewodowej, ponieważ nie nałożono nań jakiegokolwiek obowiązku regulacyjnego, jeżeli chodzi o udzielanie hurtowego dostępu do swojej sieci do celów samodzielnych usług internetu stacjonarnego. Wspomniana sytuacja istniała już jednak przed zawarciem transakcji i nie miałyby ono na nią wpływu. W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że wspomniana transakcja nie doprowadzi do znacznego utrudnienia skutecznej konkurencji w wyniku zamknięcia dostępu do czynników produkcji w odniesieniu do hurtowego dostępu do sieci przewodowej Telenetu.

3. Ocena skutków skumulowanych: przedmiotowa transakcja nie przyniosłaby skutków skumulowanych z powodu sprzedaży łączonej usług stacjonarnych i ruchomych

(21) Komisja zbadała, czy transakcja przyniosłaby skutki skumulowane. W transakcji biorą udział: operator sieci ruchomej oraz operator sieci stałej, dlatego też Komisja oceniła, czy podmiot powstały w wyniku połączenia mógłby zamknąć konkurentom dostęp do rynku poprzez oferowanie sprzedaży łączonej usług stacjonarnych i ruchomych.

(22) Komisja zauważyła, że już przed zawarciem transakcji Telenet oferuje wszystkie cztery elementy wchodzące w skład detalicznych pakietów usług stacjonarnych i ruchomych „multiple-play” (usługi: telewizyjna, internetu stacjonarnego, telefonii stacjonarnej i telefonii ruchomej). Telenet może zatem już teraz sprzedawać klientom pakiety łączonych usług stacjonarnych i ruchomych. Komisja zauważyła również, że transakcja nie zmienia pozycji Telenetu na rynkach usług stacjonarnych, ponieważ spółka BASE nie jest aktywna na żadnym z tych rynków. Transakcja spowoduje jednak zwiększenie bazy klientów usług ruchomych podmiotu powstałego w wyniku połączenia, ponieważ w skład tej bazy wejdą klienci BASE i Telenetu. Mogłoby to z kolei ułatwić sprzedaż łączoną usług stacjonarnych i ruchomych w dwojaki sposób. Po pierwsze, transakcja ułatwiłaby Telenetowi sprzedaż pakietów łączonych usług stacjonarnych i ruchomych tym abonentom BASE, którzy nie nabyli dotychczas usług stacjonarnych oferowanych przez Telenet. Po drugie, transakcja ułatwiłaby Telenetowi sprzedaż pakietów łączonych usług stacjonarnych i ruchomych tym abonentom BASE, którzy nabyli już usługi stacjonarne oferowane przez Telenet.

(23) W odniesieniu do pierwszego z możliwych działań, które transakcja mogłaby ułatwić (zamknięcie dostępu do rynku poprzez sprzedaż pakietów łączonych usług stacjonarnych i ruchomych klientom usług ruchomych BASE, którzy nie nabywali dotychczas usług stacjonarnych oferowanych przez Telenet), Komisja odnotowała kwestie opisane poniżej. Po pierwsze, jest mało prawdopodobne, aby transakcja umożliwiła podmiotowi powstałemu w wyniku połączenia zamknięcie dostępu do rynku poprzez sprzedaż łączoną. Znaczna część wszystkich klientów BASE mieszka poza zasięgiem Telenetu i jest mało prawdopodobne, aby podmiot powstały w wyniku połączenia

oferował łączone usługi stacjonarne i ruchome poza swoim zasięgiem. Ponadto liczba klientów BASE, którym Telenet nie sprzedawał jeszcze usług stacjonarnych, jest ograniczona – wielu klientów BASE jest klientami usług przedpłaconych, którzy musieliby najpierw zamienić dotychczasowe usługi na abonament, aby można było im zaoferować pakiety łączone usług stacjonarnych i ruchomych. Jest to dodatkowa przeszkoda w sprzedaży wiązanej pakietów łączonych usług stacjonarnych i ruchomych. Co więcej, podmiot powstały w wyniku połączenia nie uzyska pozycji dominującej na rynku detalicznym usług ruchomych i dlatego jest wątpliwe, aby podmiot powstały w wyniku połączenia dysponował wystarczającą mocą rynkową, by zamknąć konkurentom dostęp do rynku poprzez zastosowanie sprzedaży łączonej. Konkurenci podmiotu powstałego w wyniku połączenia mogą także zastosować strategie przeciwdziałania, takie jak oferowanie własnych pakietów łączonych usług stacjonarnych i ruchomych lub oferowanie usług ruchomych w atrakcyjnych cenach, aby zniechęcić klientów do nabywania pakietów łączonych usług stacjonarnych i ruchomych od podmiotu powstałego w wyniku połączenia.

- (24) Po drugie, Komisja uznała, że nie jest pewne, czy Telenet miałby motywację do rozpoczęcia sprzedaży wiązanej swoich usług stacjonarnych na rzecz klientów usług ruchomych BASE, ponieważ prawdopodobnie musiałyby zaoferować te usługi poniżej wartości nominalnej, co stanowiłoby koszt dla Telenetu.
- (25) Ponadto Komisja stwierdziła, że jest mało prawdopodobne, aby takie działanie miało negatywny wpływ na ceny i wybór, ponieważ jest mało prawdopodobne, aby konkurenci opuścili rynek lub nie mogli już skutecznie konkurować. Wielkość sprzedaży, która w wyniku transakcji mogłaby zostać przejęta poprzez zastosowanie sprzedaży łączonej, jest ograniczona. Co więcej, przeważająca większość wszystkich usług ruchomych w Belgii jest nabywana nadal jako samodzielne usługi, a nie w sprzedaży łączonej. Inni operatorzy sieci ruchomej na rynku belgijskim to Proximus i Mobistar, którzy również mogą prowadzić sprzedaż łączoną. Proximus jest jak dotąd największym operatorem telekomunikacyjnym na belgijskim rynku detalicznym i prowadzi własną sprzedaż łączoną usług stacjonarnych i ruchomych. Mobistar jest – i pozostanie nawet po zawarciu transakcji – drugim co do wielkości po Proximisie operatorem sieci ruchomej pod względem przychodów. Może on oferować usługi stacjonarne oparte na hurtowym dostępie do sieci przewodowej Telenetu i co więcej, zapowiedział już wprowadzenie takich usług. Telenet jest prawnie zobowiązany do udostępniania swojej sieci, aby inni operatorzy mogli oferować usługi telewizyjne oraz – w połączeniu z tymi usługami – usługi internetu stacjonarnego.
- (26) W odniesieniu do drugiego z możliwych działań (zamknięcie dostępu do rynku poprzez sprzedaż pakietów łączonych usług stacjonarnych i ruchomych klientom usług ruchomych BASE, którzy nabywają również usługi stacjonarne oferowane przez Telenet) Komisja odnotowała kwestie opisane poniżej. Po pierwsze, transakcja nie zwiększy znacząco możliwości Telenetu w zakresie zamknięcia konkurentom dostępu do rynku poprzez oferowanie usług na jednym rachunku lub sprzedaż łączoną klientom BASE, którzy nabyli już usługi Telenetu. Jak wskazano w pkt 22, taka korzyść jest w istocie ograniczona szeregiem czynników, przede wszystkim faktem, że znaczna część abonentów BASE mieszka poza zasięgiem Telenetu i korzysta z usług przedpłaconych. Ponadto nawet po zawarciu transakcji Telenet nie uzyska pozycji dominującej na rynku detalicznym usług ruchomych, a konkurenci podmiotu powstałego w wyniku połączenia w odpowiedzi na sprzedaż łączoną będą mogli zastosować strategie przeciwdziałania. Po drugie, nie jest pewne, czy Telenet miałby motywację do rozpoczęcia takiego działania, zważywszy na spekulacyjny charakter korzyści długoterminowych płynących ze strategii zamykania dostępu do rynku. Po trzecie, jak wyjaśniono w pkt 24, takie działanie prawdopodobnie nie będzie miało negatywnego wpływu na ceny ani nie doprowadzi do zamknięcia dostępu do rynku konkurentom, którzy mogą w szczególności oferować własne pakiety usług lub obniżyć ceny swoich usług ruchomych, aby zniechęcić klientów do nabycia pakietów podmiotu powstałego w wyniku połączenia.

4. Wniosek dotyczący oceny wpływu na konkurencję

- (27) Komisja ustaliła, że wspomniana transakcja doprowadziłaby do znacznego utrudnienia skutecznej konkurencji wynikającego z nieskoordynowanego antykonkurencyjnego wpływu na rynek detaliczny usług telefonii ruchomej w Belgii. Komisja uznała, że omawiana transakcja nie doprowadziłaby do znacznego utrudnienia skutecznej konkurencji pod względem skutków wertykalnych i skumulowanych dla rynku hurtowego i detalicznego telefonii stacjonarnej i ruchomej.

V. ZOBOWIĄZANIA

- (28) W celu rozwiązania zidentyfikowanych przez Komisję problemów w zakresie konkurencji na rynku detalicznym usług telefonii ruchomej spółka Liberty Global przedstawiła zobowiązania.

1. Opis zobowiązań

- (29) Ostateczne zobowiązania przedstawione przez Liberty Global obejmowały dwa elementy. Po pierwsze, Telenet zobowiązuje się do zbycia na rzecz jednego nabywcy dwóch spośród baz klientów BASE liczących około [...] aktywnych abonentów. Po drugie, Telenet zobowiązuje się do zawarcia z nabywcą baz klientów umowy dotyczącej udzielenia dostępu wirtualnemu operatorowi sieci komórkowej, umożliwiając w ten sposób podmiotowi otrzymującemu środek zaradczy działalność na rynku detalicznym usług telefonii ruchomej jako wirtualnego operatora sieci komórkowej w ramach sieci BASE. Ostateczne zobowiązania obejmują klauzulę umówionego nabywcy (Telenet nie może zakończyć transakcji, dopóki nie zawrze umowy o sprzedaży baz klientów); w zobowiązaniach tych wymaga się także, aby Komisja zatwierdziła umowę dotyczącą udzielenia dostępu wirtualnemu operatorowi sieci komórkowej jako zgodną z wymaganiami określonymi w ostatecznych zobowiązaniach.

- (30) Spółka Liberty Global zaproponowała Komisji, aby podmiotem otrzymującym środek zaradczy pozwalający na rozstrzygnięcie wątpliwości było przedsiębiorstwo Medialaan. Spółka Liberty Global dostarczyła także Komisji kopie (i) umowy sprzedaży baz klientów BASE zawartej z Medialaanem; oraz (ii) zawartej z Medialaanem umowy dotyczącej udzielenia dostępu wirtualnemu operatorowi sieci komórkowej.
- (31) Zgodnie z ostatecznymi zobowiązaniami Telenet przeniesie na Medialaan prawa do obsługi klientów marki JIM Mobile i przekaże własność 50 % udziałów w przedsiębiorstwie Mobile Vikings, które jest wirtualnym operatorem sieci komórkowej nieposiadającym infrastruktury telekomunikacyjnej. JIM Mobile to marka należąca już do Medialaanu, ale klienci JIM Mobile należą do BASE. Mobile Vikings jest wirtualnym operatorem sieci komórkowej nieposiadającym infrastruktury telekomunikacyjnej i działającym w oparciu o sieć BASE; 50 % udziałów w Mobile Vikings należy do BASE. Jednocześnie z nabyciem udziałów BASE w Mobile Vikings Medialaan nabył oddzielnie pozostałe 50 % udziałów w Mobile Vikings. Jak zakłada połączony efekt ostatecznych zobowiązań i dokonanego przez Medialaan nabycia w oddzielnej transakcji, Medialaan wejdzie bezpośrednio lub pośrednio w posiadanie 100 % udziałów w Mobile Vikings.
- (32) W ostatecznych zobowiązaniach zapewnia się uwzględnienie następujących postanowień w umowie dotyczącej udzielenia dostępu wirtualnemu operatorowi sieci komórkowej: (i) Medialaan w określonym terminie stanie się z pomocą Telenetu wirtualnym operatorem sieci komórkowej posiadającym infrastrukturę telekomunikacyjną; (ii) okres obowiązywania umowy dotyczącej udzielenia dostępu wirtualnemu operatorowi sieci komórkowej wyniesie pięć lat, począwszy od momentu przekształcenia w wirtualnego operatora sieci komórkowej posiadającego infrastrukturę telekomunikacyjną; (iii) zgodnie z umową dotyczącą udzielenia dostępu wirtualnemu operatorowi sieci komórkowej operator ten będzie działał w oparciu o model opłat zależnie od wykorzystania (model „pay-as-you-go”), będzie mógł jednak nabyć od BASE przepustowość celem transferu danych (model opłat zależnie od wykorzystania nadal będzie obowiązywał w przypadku usług głosowych i usług SMS); (iv) zgodnie z wariantem nabycia przepustowości Medialaan będzie mógł nabyć w ustalonej cenie rocznej 20 % przepustowości w ramach sieci BASE z możliwością późniejszego nabycia dodatkowej przepustowości (5 % plus dodatkowe 5 %); (v) w razie wykorzystania wariantu nabycia przepustowości okres obowiązywania umowy dotyczącej udzielenia dostępu wirtualnemu operatorowi sieci komórkowej zostanie przedłużony o pięć lat, począwszy od pierwszego roku zastosowania opcji nabycia przepustowości; (vi) umowa dotycząca udzielenia dostępu wirtualnemu operatorowi sieci komórkowej będzie obejmować okres wyłączności o ustalonym czasie trwania, obowiązujący od dnia zbycia baz klientów; podczas tego okresu Medialaan nie będzie mógł korzystać z innego operatora sieci ruchomej; (vii) zgodnie z wariantem nabycia przepustowości, jeżeli Medialaan przekroczy przydział przepustowości nabyty od BASE, po upływie okresu wyłączności będzie miał prawo do skorzystania z usług innego operatora sieci ruchomej w zakresie niezbędnego nadwyzkowego przydziału przepustowości (jako rozwiązania alternatywnego w stosunku do nabycia dodatkowej przepustowości od BASE).

2. Ocena przedstawionych zobowiązań oraz podmiotu otrzymującego środek zaradczy

- (33) Komisja uznała, że ostateczne zobowiązania rozwiązały zidentyfikowane przez Komisję problemy horyzontalne w odniesieniu do rynku detalicznego usług telefonii ruchomej.
- (34) Komisja uznała, że zbycie dwóch baz klientów (klienci JIM Mobile oraz Mobile Vikings) na rzecz Medialaanu doprowadzi do pojawienia się operatora usług ruchomych o niezbędnej skali i zakresie, by mógł on agresywnie konkurować na rynku detalicznym telefonii ruchomej i by odtworzyć w jak największym możliwym zakresie presję konkurencyjną wywieraną przez Telenet przed zawarciem transakcji.
- (35) W odniesieniu do umowy dotyczącej udzielenia dostępu wirtualnemu operatorowi sieci komórkowej Komisja uznała, że model opłat zależnie od wykorzystania [...], a tym samym umożliwi Medialaanowi działalność na korzystnych warunkach gospodarczych. W odniesieniu do wariantu nabycia przepustowości Komisja uznała, że wariant ten umożliwi Medialaanowi dalszy rozwój i skuteczną konkurencję.
- (36) W ramach przedmiotowej oceny Komisja zbadała także Medialaan jako zaproponowany podmiot otrzymujący środek zaradczy. Komisja stwierdziła, że Medialaan będzie odpowiednim nabywcą, będzie niezależny od Telenetu i będzie miał odpowiednie zasoby finansowe, wiedzę fachową oraz motywację, aby skutecznie konkurować na rynku detalicznym telefonii ruchomej. W szczególności Komisja stwierdziła, że przeniesienie klientów JIM Mobile i Mobile Vikings do Medialaanu oraz przekształcenie Medialaanu w wirtualnego operatora sieci komórkowej posiadającego infrastrukturę telekomunikacyjną mogą zostać osiągnięte w ramach czasowych określonych w ostatecznych zobowiązaniach i umożliwią Medialaanowi skuteczną konkurencję. Komisja uznała także, że przejście przez Medialaan klientów JIM Mobile i Mobile Vikings nie przyniesie – bez zagłębiania się w sprawę – problemów w zakresie konkurencji.
- (37) Komisja dokonała także przeglądu umowy dotyczącej udzielenia dostępu wirtualnemu operatorowi sieci komórkowej zawartej między Telenetem a Medialaanem i stwierdziła, że jej warunki są zgodne z wymaganiami ostatecznych zobowiązań.
- (38) Komisja uznała zatem, że ostateczne zobowiązania rozwiążą zidentyfikowane przez nią problemy horyzontalne w odniesieniu do rynku detalicznego usług telefonii ruchomej. Komisja uznała Medialaan za odpowiedni podmiot otrzymujący środek zaradczy i uznała umowę dotyczącą udzielenia dostępu wirtualnemu operatorowi sieci komórkowej za zgodną z ostatecznymi zobowiązaniami.

VI. WNIOSEK

- (39) Z powodów wymienionych powyżej w decyzji stwierdza się, że – pod warunkiem wypełnienia zobowiązań przedstawionych przez stronę zgłaszającą – proponowana koncentracja nie doprowadzi do istotnego utrudnienia skutecznej konkurencji na rynku wewnętrznym lub na jego znacznej części.
- (40) W związku z tym, zgodnie z art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw i art. 57 Porozumienia EOG, należy stwierdzić zgodność koncentracji z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG.
-