

Konkurrencerådets afgørelse den 30. maj 2018

GlobalConnects køb af Nianet



Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Carl Jacobsens Vej 35
2500 Valby
Tlf.: +45 41 71 50 00
E-mail: kfst@kfst.dk

Journal nr. 18/05939 / HBK, KHO, LWO, MEA og MMW

Afgørelsen er udarbejdet af
Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Indholdsfortegnelse

1.	RESUMÉ.....	6
1.1	Anmeldelsen, transaktionen og parterne	6
1.2	De relevante markeder	7
1.3	Det kontrafaktiske scenarie	8
1.4	Vurdering af fusionens effekt på konkurrencen	8
1.4.1	Markedet for engrossalg af internet access i Danmark.....	9
1.4.2	Markedet for engrossalg af leased lines i Danmark.....	10
1.4.3	Markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet i Danmark	12
1.4.4	Markedet for salg af housing-tjenester i Aarhusområdet.....	14
1.4.5	Markedet for salg af housing-tjenester i Københavnsområdet.....	14
1.5	Tilsagn	15
1.6	Konklusion	16
2.	AFGØRELSE.....	17
2.1	Tilsagn	17
3.	SAGSFREMSTILLING	29
3.1	Indledning	29
3.2	Parterne i fusionen	29
3.2.1	GlobalConnect	29
3.2.2	Nianet.....	30
3.3	Transaktionen	30
3.4	Jurisdiktion og anmeldelsespligt	30
4.	MARKEDSBESKRIVELSE.....	32
4.1	Indledning	32
4.1.1	Markedsundersøgelse	32
4.2	Salg af bredbåndsforbindelser.....	33
4.2.1	Introduktion til bredbåndsforbindelser og typer af infrastruktur	33
4.2.1.1	Forskellige typer infrastruktur	35
4.2.1.2	Opbygningen af fastnetinfrastrukturen.....	36
4.2.2	Engrossalg af bredbåndsforbindelser	39
4.2.2.1	Engrossalg af internet access.....	41
4.2.2.2	Engrossalg af leased lines.....	42
4.2.2.3	Engrossalg af internet connectivity/IP-transit	43
4.2.2.4	Særligt angående sektorspecifik konkurrenceregulering af TDC, herunder adgangsforpligtelse	43
4.2.3	Detailsalg af bredbåndsforbindelser	45

4.2.3.1	Detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende	45
4.2.3.2	Udbydere af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende	47
4.3	Salg af housing-tjenester (colocation).....	48
4.3.1	Housing-tjenester	49
4.3.2	Udbydere af housing-tjenester.....	50
4.3.3	Særligt om sektorspecifik konkurrenceregulering af TDC i henhold til samhusning.....	52
4.4	Salg af IT- og cloudløsninger.....	53
4.5	Høringssvar fra parterne.....	53
4.5.1	Ad (i) Markederne for engros- og detailsalg af bredbåndsforbindelser er teknologineutrale.....	54
4.5.2	Ad (ii) Markedet for housing-tjenester bør afgrænses bredere end lokalt.....	54
5.	VURDERING	55
5.1	Afgrænsning af de relevante markeder	55
5.1.1	Markedet for engrossalg af bredbåndsforbindelser.....	56
5.1.1.1	Afgrænsning af det relevante produktmarked.....	56
5.1.1.1.1	Overordnet marked for engrossalg af bredbåndsforbindelser	57
5.1.1.1.2	Segmentering efter overordnet produkttype	57
5.1.1.1.3	Internet access: Segmentering efter typen og forædlingsgraden	58
5.1.1.1.4	Leased lines: Segmentering efter type.....	61
5.1.1.1.5	Segmentering efter infrastruktur og/eller hastighed.....	64
5.1.1.1.6	Segmentering efter kundetype	67
5.1.1.1.7	Konklusion	69
5.1.1.2	Afgrænsning af det relevante geografiske marked.....	70
5.1.1.2.1	Konklusion	70
5.1.1.3	Konklusion – engrossalg af bredbåndsforbindelser	70
5.1.2	Markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser	71
5.1.2.1	Afgrænsning af det relevante produktmarked.....	71
5.1.2.1.1	Overordnet marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser.....	71
5.1.2.1.2	Segmentering efter produkttype	71
5.1.2.1.3	Segmentering efter kundetype	72
5.1.2.1.4	Segmentering efter infrastruktur (fibernet, kabel-tv-net (coax) og kobbernet) eller hastighed/kapacitet.....	78
5.1.2.1.5	Konklusion – produktmarkedet.....	84
5.1.2.2	Afgrænsning af det relevante geografiske marked.....	84
5.1.2.3	Konklusion – detailsalg af bredbåndsforbindelser.....	85
5.1.3	Markedet for housing-tjenester	85
5.1.3.1	Afgrænsning af det relevante produktmarked.....	85
5.1.3.1.1	Overordnet marked for housing-tjenester.....	85
5.1.3.1.2	Markedet for housing-tjenester omfatter ikke ydelser inden for hosting-, cloud- eller IT-serviceydelser.....	86
5.1.3.1.3	Segmentering efter tier-niveau	89
5.1.3.1.4	Konklusion - produktmarkedet.....	93
5.1.3.2	Afgrænsning af det relevante geografiske marked.....	94

5.1.3.2.1	Praksis.....	94
5.1.3.2.2	Efterspørgselssubstitution.....	94
5.1.3.2.3	Udbudssubstitution.....	96
5.1.3.2.4	Konklusion – det geografiske marked.....	97
5.1.3.3	Konklusion – housing-tjenester	97
5.2	Konkurrenceretlig vurdering	98
5.2.1	Vurdering af det kontrafaktiske scenarie og den tidsmæssige ramme.....	98
5.2.2	Berørte markeder.....	98
5.2.3	Vurdering af markedet for engrossalg af internet access.....	99
5.2.3.1	Horisontalt overlap – engrossalg af internet access.....	99
5.2.3.1.1	Markedsandele og HHI.....	99
5.2.3.1.2	Ensidige virkninger.....	101
5.2.3.1.3	Delkonklusion – ensidige virkninger.....	109
5.2.3.1.4	Koordinerede virkninger	109
5.2.3.1.5	Delkonklusion – koordinerede virkninger.....	111
5.2.3.2	Delkonklusion – horisontalt overlap – markedet for engrossalg af internet access.....	112
5.2.3.3	Vertikal forbindelse – markedet for engrossalg af internet access.....	112
5.2.3.3.1	Markedsandele og HHI.....	112
5.2.3.4	Delkonklusion – vertikal forbindelse – markedet for engrossalg af internet access.....	115
5.2.3.5	Konklusion – markedet for engrossalg af internet access	115
5.2.4	Vurdering af markedet for engrossalg af leased lines	115
5.2.4.1	Horisontalt overlap – markedet for engrossalg af leased lines	115
5.2.4.1.1	Markedsandele og HHI.....	115
5.2.4.1.2	Ensidige virkninger.....	117
5.2.4.1.3	Delkonklusion – ensidige virkninger.....	122
5.2.4.1.4	Koordinerede virkninger	122
5.2.4.1.5	Delkonklusion – koordinerede virkninger.....	124
5.2.4.2	Delkonklusion – horisontalt overlap – markedet for engrossalg af leased lines	124
5.2.4.3	Vertikal forbindelse – markedet for engrossalg af leased lines.....	125
5.2.4.3.1	Markedsandele og HHI.....	125
5.2.4.4	Delkonklusion – vertikal forbindelse – markedet for engrossalg af leased lines.....	127
5.2.4.5	Konklusion – markedet for engrossalg af leased lines.....	127
5.2.5	Vurdering af markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser i Danmark	127
5.2.5.1	Horisontalt overlap – detailsalg af bredbåndsforbindelser Markedsandele og HHI.....	127
5.2.5.2	Ensidige virkninger	131
5.2.5.2.1	Parternes stilling på det relevante marked	131
5.2.5.2.2	Risiko for højere priser	131
5.2.5.2.3	Potentiel konkurrence.....	148
5.2.5.2.4	Konklusion – ensidige virkninger	149
5.2.5.3	Koordinerede virkninger.....	149

5.2.5.3.1	Priser udgør det mest sandsynlige referencepunkt for en mulig koordinering på detailmarkedet.....	150
5.2.5.4	Konklusion – markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende.....	152
5.2.6	Vurdering af markedet for housing-tjenester	152
5.2.6.1	Vurdering af markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.....	152
5.2.6.1.1	Horisontalt overlap – Housing-tjenester i Aarhusområdet Markedsandele og HHI.....	152
5.2.6.1.2	Ensidige virkninger.....	154
5.2.6.1.3	Konklusion – markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.....	163
5.2.6.2	Vurdering af markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet.	163
5.2.6.2.1	Markedsandele og HHI	163
5.2.6.2.2	Ensidige virkninger.....	164
5.2.6.2.3	Koordinerede virkninger	168
5.2.6.2.4	Konklusion – markedet for housingtjenester i Københavnsområdet	170
5.3	Effektivitetsgevinster	170
5.3.1	Fusionsparternes angivelse af effektivitetsgevinster.....	170
5.3.2	Vurdering af effektivitetsgevinster	171
5.4	Tilsagn om frasalg af datacentre i Aarhusområdet	173
5.4.1	Indhold af tilsagn	173
5.4.1.1	Omfanget af frasalget	174
5.4.1.2	Processen for frasalget af de to datacentre.....	174
5.4.2	Markedstest af tilsagnene om frasalg af datacentre i Aarhusområdet.....	175
5.4.3	Vurdering af tilsagnene om frasalg	176
5.4.4	Konklusion på tilsagnsvurderingen.....	177
6.	KONKLUSION	178
7.	BILAG	179
7.1	Yderligere detaljer om markedsundersøgelsen	179
7.2	Relevante vurderingskriterier og teori til brug for vurderingen af fusioner.....	181
7.2.1	Vurderingskriterier	181
7.2.2	Det kontrafaktiske scenarie.....	182
7.2.3	Den tidsmæssige ramme for vurdering af fusionen	183
7.2.4	Horisontale forbindelser	184
7.2.4.1	Markedsandele og HHI	185
7.2.4.2	Ensidige virkninger	186
7.2.4.3	Koordinerede virkninger	187
7.2.4.3.1	Relevante markedskaraktetika.....	189
7.2.5	Vertikale forbindelser	192
7.2.5.1	Markedsandele og HHI	192
7.2.5.2	Ensidige virkninger	193
7.2.5.2.1	Inputafskærmning.....	193

7.2.5.2.2	Kundeafskærmning	195
7.2.5.2.3	Adgang til kommercielt følsomme oplysninger	196
7.2.5.3	Koordinerede virkninger.....	196
7.2.6	Effektivitetsgevinster	197
7.3	Kort over Nianets infrastruktur m.v.	198

1. Resumé

1.1 Anmeldelsen, transaktionen og parterne

1. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 13. november 2017 en anmeldelse af GlobalConnect A/S' (herefter "GlobalConnect") erhvervelse af enekontrol over Nianet A/S, inklusive dets to helejede datterselskaber Fuzion A/S og Zen Systems A/S (herefter "Nianet"). Anmeldelsen var fuldstændig at regne fra den 13. november 2017.
2. Styrelsen orienterede den 18. december 2017 parterne om beslutningen om, at fusionen overgik til fase II, idet der var truffet beslutning om en særskilt undersøgelse af fusionen. Styrelsen sendte den 21. december 2017 en meddelelse om betænkeligheder ("MOB") til parterne.
3. Den 15. marts 2018 anmodede parterne om forlængelse af fristen for behandlingen af fusionen med 20 hverdage, jf. konkurrencelovens § 12 d, stk. 4. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen besluttede den 16. marts 2018 at imødekomme anmodningen om at forlænge fristen med 20 hverdage, sådan at fristen for behandlingen af fusionen blev forlænget til den 1. juni 2018. Styrelsen sendte den 30. april 2018 udkast til afgørelse i høring hos parterne.
4. Parterne indsendte høringssvar til styrelsen den 11. maj 2018. I høringssvaret gentog parterne deres holdning til markedsafgrænsningen i sagen. Derudover havde parterne bemærkninger til nogle faktuelle forhold, som ikke havde betydning for vurderingen af fusionen. Styrelsen har inkorporeret parternes bemærkninger i afgørelsen, hvor dette er relevant.
5. Den 30. april 2018 sendte GlobalConnect forslag til tilsagn, og de endelige tilsagn forelå i underskrevet stand den 25. maj 2018.
6. Fusionen indebærer, at GlobalConnect erhverver enekontrol over Nianet via erhvervelsen af 100 pct. af aktiekapitalen i Nianet A/S, inklusive dets to helejede datterselskaber Fuzion A/S og Zen Systems A/S.
7. Fusionen medfører således et kontrolskifte, og der er dermed tale om en fusion omfattet af fusionsbegrebet i konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2. Omsætningen for GlobalConnect og Nianet overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, og fusionen er derfor anmeldelsespligtig i Danmark.
8. Parterne indgik en bindende overdragelsesaftale den 28. juni 2017. Aftalen er betinget af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens godkendelse af fusionen.
9. *GlobalConnect* er et dansk selskab, som ultimativt er kontrolleret af kapitalfonden EQT Infrastructure III. EQT Infrastructure III er én blandt flere EQT fonde, der er rådgivet af investeringsrådgiveren EQT Partners AB, dens filialer og dens partnere (herefter samlet "EQT").
10. GlobalConnects primære aktiviteter består i engros- og detailsalg af bredbåndsforbindelser, hvortil GlobalConnect både anvender sin egen og lejet infrastruktur. GlobalConnects salg af bredbåndsforbindelser baserer sig stort set kun på fiberinfrastruktur. Derudover er

GlobalConnect aktiv inden for salg af housing-tjenester til virksomheder, som ønsker at få (dele af) deres IT-udstyr opbevaret i eksterne datacentre. Endeligt har GlobalConnect aktiviteter inden for salg af hosting-, cloud- og andre IT-løsninger. GlobalConnect sælger næsten udelukkende sine ydelser til større erhvervsdrivende.

11. *Nianet* er et dansk selskab, som ultimativt er ejet af 12 danske energi- og forsyningsselskaber og selskabets administrerende direktør. Nianet sælger ligeledes bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende på egen og lejet infrastruktur. Nianets salg af bredbåndsforbindelser baserer sig næsten udelukkende på fiberinfrastruktur. Nianets aktiviteter inden for engrossalg af bredbåndsforbindelser er dog relativt begrænsede. Nianet er derudover også aktiv inden for salg af housing-tjenester, samt inden for salg af hosting-, cloud- og andre IT-løsninger. Ligesom GlobalConnect henvender Nianet sig primært til større erhvervsdrivende.

1.2 De relevante markeder

12. GlobalConnect og Nianet er begge aktive inden for:

- Engrossalg af bredbåndsforbindelser, hvor parterne både sælger leased lines og internet access
- Detailsalg af bredbåndsforbindelser
- Salg af housing-tjenester
- Salg af hosting-, cloud- og andre IT-løsninger

13. Styrelsen har afgrænset de relevante, berørte markeder til:

- *Markedet for engrossalg af internet access i Danmark.*

Styrelsen har vurderet, at markedet ikke kan segmenteres efter typen og forædlingsgraden af internet access-produktet, dvs. markedet skal ikke segmenteres i forhold til internet access baseret på i) rå eller delt/ubestykket adgang, ii) Bit Stream Access og iii) gensalg af infrastrukturejerens detailprodukt. Styrelsen har også vurderet, at markedet ikke kan segmenteres efter kundetype, alt efter om kunden har behov for at købe bredbåndsforbindelser, der går på tværs af flere regioner. Derudover har styrelsen overvejet, om markedet skal segmenteres mere snævert efter typen af infrastruktur (kobber, coax/kabel og fiber) og/eller hastighed. I nærværende sag er der dog ikke behov for at tage stilling til den endelige afgrænsning af produktmarkedet i forhold til infrastruktur og/eller hastighed, hvorfor styrelsen har ladet denne stå åben. Styrelsen har ved vurderingen af denne fusion taget udgangspunkt i et snævert potentielt marked for engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur.
- *Markedet for engrossalg af leased lines i Danmark.*

Styrelsen har vurderet, at markedet ikke kan segmenteres mere snævert på baggrund af typen af leased line-produktet, dvs. markedet skal ikke segmenteres i forhold til passiv og aktiv infrastruktur. Styrelsen har også vurderet, at markedet ikke kan segmenteres efter kundetype, alt efter om kunden har behov for at købe bredbåndsforbindelser, der går på tværs af flere regioner. Derudover har styrelsen overvejet, om markedet skal segmenteres mere snævert efter typen af infrastruktur (kobber, coax/kabel og fiber) og/eller hastighed. I nærværende sag er der dog ikke behov for at tage stilling til den endelige afgrænsning af produktmarkedet i forhold til infrastruktur og/eller hastighed, hvorfor styrelsen har ladet denne stå åben. Styrelsen har ved vurderingen af denne fusion taget udgangspunkt i et snævert potentielt marked for engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur.

- *Markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet i Danmark.*
Styrelsen har overvejet, om markedet skal segmenteres mere snævert efter kundetype og efter typen af infrastruktur og/eller hastighed. For så vidt angår kundetype har styrelsen overvejet, om der kan afgrænses et marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, og herunder hvorvidt der kan afgrænses et særskilt marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende med behov for at forbinde flere forskellige geografiske lokationer. I nærværende sag er der dog ikke behov for at tage stilling til den endelige afgrænsning af produktmarkedet, hvorfor styrelsen har ladet denne stå åben. Styrelsen har ved vurderingen af denne fusion taget udgangspunkt i snævre potentielle markeder for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser, som sælges hhv. med og uden internet til erhvervsdrivende, hvor sidstnævnte type forbindelse næsten udelukkende anvendes af erhvervsdrivende til at forbinde flere forskellige geografiske lokationer.
 - *Markedet for salg af housing-tjenester i Aarhusområdet (inden for en radius på 50 km fra Aarhus centrum).*
Styrelsen har vurderet, at produktmarkedet for housing-tjenester ikke omfatter ydelser inden for hosting-, cloud- eller IT-løsninger. Styrelsen har derudover vurderet, at markedet for housing-tjenester ikke kan segmenteres mere snævert på baggrund af de fire branchefastsatte tier-niveauer, som afspejler et datacenters sikkerhedsgarantier og kvalitet. Styrelsen vurderer, at der kan afgrænses et relevant geografisk marked for salg af housing-tjenester inden for en radius på 50 km fra Aarhus centrum.
 - *Markedet for salg af housing-tjenester i Københavnsområdet.*
Styrelsen vurderer, at der kan afgrænses et relevant geografisk marked for salg af housing-tjenester i Københavnsområdet. Den endelige afgrænsning af det geografiske marked for housing-tjenester i Københavnsområdet kan dog stå åben i nærværende fusion, da afgrænsningen ikke har betydning for vurderingen af fusionen. Styrelsen har ved vurderingen af denne fusion taget udgangspunkt i det snævrere mulige geografiske marked, hvilket efter styrelsens vurdering er et marked inden for en radius på 50 km fra Københavns centrum.
14. Det er styrelsens vurdering, at salg af hosting-, cloud- og IT-løsninger ikke er berørte markeder i denne fusion, og at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på nogen potentielle markeder inden for disse aktivitetsområder. Parternes aktiviteter inden for hosting-, cloud- og andre IT-løsninger vurderes derfor ikke nærmere.

1.3 Det kontrafaktiske scenarie

15. Styrelsen skal ved vurderingen af, om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, foretage en undersøgelse, som består i dels en analyse af situationen, hvor fusionen ikke gennemføres (det kontrafaktiske scenarie), dels en analyse af situationen, hvor fusionen gennemføres (fusionsscenariet). Styrelsen sammenligner de to scenarier for derved at vurdere, om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Det er styrelsens vurdering, at det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie i denne fusion er status quo.

1.4 Vurdering af fusionens effekt på konkurrencen

16. Fusionen indebærer en forøgelse af GlobalConnects markedsandele på alle de berørte markeder. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på de berørte markeder, og en del af respondenterne i styrelsens markedsundersøgelser har udtrykt bekymring over fusionen.

17. Styrelsen har derfor fundet det nødvendigt at foretage en nærmere vurdering af fusionens virkninger på de berørte markeder. Styrelsens vurdering af fusionens virkninger tager udgangspunkt i de snævrere mulige potentielle afgrænsninger af de berørte markeder.

1.4.1 Markedet for engrossalg af internet access i Danmark

Markedet for engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur – ensidige virkninger

18. På et eventuelt marked for engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur vil parterne efter fusionen have en markedsandel på ca. [20-30] pct. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på ca. [1.000-1.500] med et delta HHI på ca. [<250].
19. HHI – og ændringen heri – er inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. På baggrund af markedsandele og HHI er det imidlertid ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
20. TDC vil fortsat være den største aktør på markedet efter fusionen, og parterne møder derudover konkurrence fra en række andre aktører, herunder regionale udbydere, som særligt i deres respektive områder kan lægge et konkurrencepres på parterne, som ikke er fuldt ud afspejlet i deres markedsandele på et samlet nationalt marked.
21. Styrelsen har i vurderingen desuden lagt vægt på, at [xxx] af Nianets engrossalg af internet access er sket til selskabets ejere. Derudover har Nianet [xxx] sine aktiviteter på engrosmarkedet for internet access på infrastruktur, som selskabet lejer, herunder fra sine nuværende ejere. Endelig bemærker styrelsen, at Nianets nuværende ejere, der selv ejer infrastruktur, efter fusionen kan få et større incitament til selv at agere på markedet.
22. Det er derfor styrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på markedet for engrossalg af internet access.

Markedet for engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur – koordinerede virkninger

23. Efter fusionen vil GlobalConnect og TDC være de to største aktører på markedet for engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur. Fusionen medfører, at GlobalConnect og TDC får mere symmetriske markedsandele, hvilket kan øge incitamentet til stiltiende at koordinere adfærd. Efter fusionen har GlobalConnect og TDC en samlet markedsandel på ca. [40-60] pct.
24. Efter styrelsens vurdering er det mest relevant at vurdere, om fusionen medfører en øget risiko for koordinerede virkninger omkring kundedeling mellem GlobalConnect og TDC. En eventuel koordinering kunne dog også have pris som referencepunkt.
25. Styrelsen vurderer, at gennemsigtigheden på markedet ikke er høj, særligt fordi mere end halvdelen af kunderne køber bredbåndsforbindelser engros efter individuel forhandling eller udbud. Dermed er markedet præget af en mindre grad af gennemsigtighed i forhold til prissætning, end hvis størstedelen af kundernes køb skete på baggrund af listepreiser.
26. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at særligt strukturen på markedet, hvor de resterende konkurrenter fortsat tegner sig for en betydelig del af markedet, den begrænsede koncentration og den udbredte brug af individuel forhandling m.v. medfører, at

fusionen ikke øger sandsynligheden for at GlobalConnect og TDC kan etablere en stiltiende koordinering.

27. Selv hvis GlobalConnect og TDC skulle etablere en stiltiende koordinering omkring kundedeling eller pris, er det styrelsens vurdering, at en række forhold på markedet understøtter, at en sådan stiltiende koordinering vanskeligt kan opretholdes, og at fusionen ikke ændrer herved. Dette skyldes særligt, at kunderne på markedet for engrossalg af internet access er relativt få og store, og at flere af kunderne samtidig vil være konkurrenter til GlobalConnect og TDC.
28. Samlet set er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af internet access.

Markedet for engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur – vertikale forbindelser

29. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af øget risiko for ensidig eller koordineret kunde- og/eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af internet access.
30. Med hensyn til kundeafskærmning har styrelsen særligt lagt vægt på, at internet access er et meget betydningsfuldt input, når en udbyder ønsker at sælge bredbåndsforbindelser til en detailkunde. Alternativet til at aftage internet access er at udbyderen selv forestår nedgravning af kabler, hvilket er meget omkostningstungt. Derudover bemærker styrelsen, at udbyderne af internet access typisk også selv benytter deres infrastruktur til at sælge på detailmarkedet, og/eller sælger internet access til flere forskellige kunder. Udbyderne af internet access er derfor generelt ikke afhængige af at kunne sælge internet access til en bestemt engroskunde.
31. Med hensyn til inputafskærmning har styrelsen særligt lagt vægt på parternes markedsandel efter fusionen, TDC's position på markedet samt tilstedeværelsen af en række andre aktører, som kan levere internet access til engroskunderne. Derudover bemærker styrelsen, at Nianets engrossalg af internet access [xxx] infrastruktur lejet af tredjeparter, herunder selskabets ejere, og at den fusionerede enhed i sagens natur ikke kan afskærme adgangen til input, som Nianet ikke kontrollerer og/eller har ene adgang til.

1.4.2 Markedet for engrossalg af leased lines i Danmark

Markedet for engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur – ensidige virkninger

32. På et eventuelt marked for engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur vil parterne efter fusionen få en markedsandel på ca. [30-40] pct. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på ca. [3.000-3.500] med et delta HHI på ca. [<150].
33. HHI – og ændringen heri – er inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. På baggrund af markedsandele og HHI er det dog ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
34. TDC vil fortsat være den største aktør på markedet efter fusionen, og parterne møder derudover konkurrence fra en række andre aktører, herunder også regionale udbydere, som kan lægge et konkurrencepres på parterne.

35. Styrelsen har desuden lagt vægt på, at Nianets aktiviteter på markedet var [xxx] begrænsede før fusionen, hvor Nianets markedsandel kun var ca. [0-5] pct. [xxx] af Nianets engrossalg af leased lines er desuden sket til selskabets ejere. Endelig bemærker styrelsen, at Nianets nuværende ejere efter fusionen kan få et større incitament til selv at agere på markedet.
36. Det er derfor styrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på markedet for engrossalg af leased lines.

Markedet for engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur – koordinerede virkninger

37. Efter fusionen vil GlobalConnect og TDC fortsat være de to største aktører på markedet for engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur. Fusionen medfører, at GlobalConnect og TDC får mere symmetriske markedsandele, hvilket kan øge incitamentet til stiltiende at koordinere adfærd. Efter fusionen har GlobalConnect og TDC en samlet markedsandel på markedet på ca. [70-90] pct.
38. Efter styrelsens vurdering er det mest relevant at vurdere, om fusionen medfører en øget risiko for koordinerede virkninger omkring kundedeling mellem GlobalConnect og TDC. En eventuel koordinering kunne dog også have pris som referencepunkt.
39. Styrelsen bemærker, at der ikke er noget, der understøtter, at Nianet før fusionen har ageret som en maverick, der har kunnet forstyrre en eventuel stiltiende koordinering, eller at selskabet på anden måde har haft en større betydning for konkurrencen på markedet, end hvad Nianets [xxx] begrænsede markedsandel på ca. [0-5] pct. er udtryk for. I lyset heraf – og da GlobalConnect kun øger sin markedsandel med ca. [0-5] pct. som følge af fusionen – kan det derfor overvejes, om fusionen har nogen betydning for GlobalConnect og TDC's mulighed for og incitament til at koordinere adfærd.
40. Det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke øger sandsynligheden for at GlobalConnect og TDC kan etablere en stiltiende koordinering. Det skyldes særligt Nianets [xxx] markedsandel inden fusionen, og det forhold at fusionen kun i meget begrænset omfang ændrer strukturen, koncentrationen og gennemsigtigheden på markedet. Gennemsigtigheden er bl.a. begrænset, fordi mere end halvdelen af kunderne køber bredbåndsforbindelser engros efter individuel forhandling eller udbud.
41. Selv hvis GlobalConnect og TDC skulle etablere en stiltiende koordinering omkring kundedeling eller pris, er det styrelsens vurdering, at en række forhold på markedet understøtter, at en sådan eventuel stiltiende koordinering ikke vil være mere stabil efter fusionen end før fusionen. Det skyldes Nianets lave markedsandel inden fusionen og det forhold, at Nianet ikke agerede som en maverick før fusionen. Derudover er kunderne på markedet for engrossalg af leased lines relativt få og store.
42. Samlet set er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af internet access.

Markedet for engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur – vertikale forbindelser

43. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af øget risiko for ensidig eller koordineret kunde- og/eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af leased lines.

44. Med hensyn til kundeafskærmning har styrelsen særligt lagt vægt på, at Nianet er en meget lille kunde på markedet for engrossalg af leased lines.
45. Med hensyn til inputafskærmning har styrelsen særligt lagt vægt på den begrænsede ændring i parternes markedsandel samt markedets struktur og koncentration efter fusionen. Derudover har TDC en betydelig position på markedet, ligesom en række andre aktører kan levere leased lines til engroskunder. [xxx].

1.4.3 Markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet i Danmark

Markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser baseret på fiberinfrastruktur til erhvervsdrivende hhv. med og uden internet – ensidige virkninger

46. På et eventuelt marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser baseret på fiberinfrastruktur til erhvervsdrivende, vil parterne efter fusionen have en markedsandel på ca. [20-30] pct. på et eventuelt marked for bredbåndsforbindelser *med* internet. På et eventuelt marked for bredbåndsforbindelser *uden* internet vil parternes markedsandel være ca. [20-30] pct. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på hhv. ca. [2.500-3.000] og [1.500-2.000] for bredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet. Delta HHI er ca. [>150] for så vidt angår bredbåndsforbindelser med internet og ca. [< 250] for forbindelser uden internet.
47. For så vidt angår det eventuelle marked for bredbåndsforbindelser med internet, overstiger HHI – og ændringen heri – de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. For så vidt angår bredbåndsforbindelser uden internet er HHI – og ændringen heri – inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer.
48. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Fusionen fører dog til en større koncentration på det potentielle marked for bredbåndsforbindelser med internet, end hvad der er tilfældet på et potentielt marked for bredbåndsforbindelser uden internet. Som nævnt anvendes bredbåndsforbindelser uden internet af erhvervsdrivende, som har behov for at forbinde flere forskellige geografiske lokationer.
49. På begge potentielle markeder vil TDC fortsat være den største aktør på markedet efter fusionen, og parterne møder derudover konkurrence fra en række regionale aktører, som særligt i deres respektive områder kan lægge et konkurrencepres på parterne, som ikke er fuldt ud afspejlet i deres markedsandele på et samlet nationalt marked.
50. Styrelsen har desuden lagt vægt på, at størstedelen af de adspurgte kunder i styrelsens markedsundersøgelse angiver, at konkurrencen vil være uændret eller stærkere som følge af fusionen, og at langt størstedelen af kunderne forventer at blive stillet uændret eller bedre efter fusionen. Respondenterne i styrelsens markedsundersøgelse vurderer heller ikke, at Nianet har været en særlig kilde til konkurrence på markedet, ud over hvad Nianets markedsandel er udtryk for. Størstedelen af de adspurgte detailkunder vurderer således ikke, at Nianet har ageret som en "maverick" før fusionen på parametre som pris eller kvalitet.
51. Resultaterne fra styrelsens markedsundersøgelse understøtter desuden, at parternes produkter på detailmarkedet ikke er nære substitutter. Parterne har selv angivet, at Nianet i højere grad fokuserer på at levere standardiserede løsninger, mens GlobalConnect leverer

skræddersyede løsninger til store erhvervsdrivende og offentlige myndigheder. Buddata understøtter disse oplysninger, da parterne kun sjældent har været i direkte konkurrence om de samme kunder.

52. Endeligt har styrelsen lagt vægt på, at Nianets nuværende ejere, der alle er infrastrukturejere, efter fusionen vil få et større incitament til selv at agere på markedet, hvilket kan øge den potentielle konkurrence på GlobalConnect efter fusionen.
53. Styrelsens UPP-beregninger viser, at parterne kan have et incitament til at hæve priserne på detailmarkedet efter fusionen. Styrelsens UPP-beregninger i denne sag er dog behæftet med betydelige konceptuelle usikkerheder forbundet med estimeringen af parternes bruttoavancer. UPP-beregningen er desuden en statistisk analyse, som ikke tager højde for den øgede potentielle konkurrence på markedet som følge af, at Nianets ejere efter styrelsens vurdering får et større incitament til selv at agere på markedet efter fusionen.
54. Det er derfor styrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser baseret på fiberinfrastruktur til erhvervsdrivende hhv. med og uden internet.

Markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser baseret på fiberinfrastruktur til erhvervsdrivende hhv. med og uden internet – koordinerede virkninger

55. Efter fusionen vil GlobalConnect og TDC være de to største aktører på markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser både med og uden internet. Fusionen medfører, at GlobalConnect og TDC får mere symmetriske markedsandele, hvilket kan øge incitamentet til stiltiende at koordinere adfærd. Efter fusionen har GlobalConnect og TDC en samlet markedsandel på ca. [60-80] pct. for bredbåndsforbindelser med internet og ca. [40-60] pct. for bredbåndsforbindelser uden internet.
56. Efter styrelsens vurdering er det mest relevant at vurdere, om fusionen medfører en øget risiko for koordinerede virkninger omkring priser mellem GlobalConnect og TDC. En eventuel koordinering kunne dog også have kundedeling som referencepunkt.
57. Styrelsen vurderer, at gennemsigtigheden på markedet ikke er høj, særligt fordi mere end halvdelen af kunderne køber bredbåndsforbindelser efter individuel forhandling eller udbud. Dermed er markedet præget af en mindre grad af gennemsigtighed i forhold til prissætning, end hvis størstedelen af kundernes køb skete på baggrund af listepreiser. Dertil kommer, at bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende efter styrelsens vurdering ikke er specielt homogene produkter. Det skyldes, at erhvervsdrivende ofte efterspørger specialiserede løsninger med særlige krav til graden af service, tillægsydelser og forskellige typer af forbindelser.
58. Styrelsen vurderer derfor, at det i praksis vil være vanskeligt for GlobalConnect og TDC stiltiende at nå til enighed om et referencepunkt for koordinering på priser. Under alle omstændigheder vurderer styrelsen, at en eventuel stiltiende koordinering ikke vil være stabil. Styrelsen lægger særligt vægt på, at GlobalConnect og TDC møder en ikke ubetydelig konkurrence fra regionale aktører, og at større erhvervsdrivende ofte indhenter tilbud fra en række forskellige aktører, førend de indgår aftale om levering af bredbåndsløsninger. Endeligt bemærker styrelsen, at der kan være store gevinster forbundet med at afvige fra en eventuel koordinering, da markedet er præget af lange kontraktperioder af relativt høj værdi.

59. Samlet set er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af koordinerede virkninger på markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser hverken med eller uden internet.

1.4.4 Markedet for salg af housing-tjenester i Aarhusområdet

Markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet – ensidige virkninger

60. På markedet for salg af housing-tjenester i Aarhusområdet (inden for en radius på 50 km fra Aarhus centrum) vil parterne efter fusionen have en markedsandel på ca. [60-80] pct. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på ca. [>4000] med et delta HHI på ca. [>2000].
61. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. Desuden kan parternes markedsandele efter Kommissionens retningslinjer i sig selv være en indikator for en dominerende stilling. Det er dog ikke muligt alene på baggrund af markedsandele og HHI at konkludere, at fusionen vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
62. Det er styrelsens vurdering, at markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet ikke er præget af en høj grad af potentiel konkurrence eller modstående købermagt.
63. Det er desuden styrelsens vurdering, at markedet for housing-tjenester til en vis grad er præget af netværkseffekter, hvilket skyldes, at en del kunder efterspørger plads i et datacenter, der i forvejen rummer en vis mængde relevante kunder, fx udbydere af hosting-, cloud-, eller IT-serviceydelser, internet-operatører eller adgang til et Internet Exchange Point. Dette medfører efter styrelsens vurdering, at udbydere af housing-tjenester skal være i besiddelse af en "kritisk masse" af eksisterende kunder for at kunne konkurrere effektivt om alle kunder. På markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet vil det efter fusionen kun være GlobalConnect, der er i besiddelse af en sådan kritisk masse af kunder.
64. Det er derfor styrelsens vurdering, at den planlagte fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt som følge af en øget risiko for ensidige virkninger på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet. GlobalConnect har imidlertid afgivet et tilsagn, der efter styrelsens vurdering fuldt ud eliminerer de konkurrencemæssige problemer, som er identificeret ved fusionen, jf. nedenfor.

1.4.5 Markedet for salg af housing-tjenester i Københavnsområdet

Markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet – ensidige virkninger

65. På markedet for salg af housing-tjenester i Københavnsområdet (inden for en radius på 50 km fra Københavns centrum) vil parterne efter fusionen have en markedsandel på ca. [25-40] pct. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på ca. [2000-2500] med et delta HHI på ca. [>250]. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer.
66. Markedet for housing-tjenester er som nævnt karakteriseret ved en vis grad af netværkseffekter, som medfører at udbydere af housing-tjenester skal være i besiddelse af en "kritisk masse" af kunder for at kunne konkurrere effektivt om alle kunder på markedet. I modsætning til Aarhusområdet, er der i Københavnsområdet en række udbydere af housing-tjenester, som er i besiddelse af store, fyldte datacentre, og som dermed allerede er i

besiddelse af denne kritiske kundemasse. Derudover vil Interxion fortsat være den største aktør på markedet efter fusionen.

67. Det er derfor styrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på markedet for salg af housing-tjenester i Københavnsområdet.

Markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet – koordinerede virkninger

68. Efter fusionen vil GlobalConnect og Interxion være de to største aktører på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet. Fusionen medfører, at GlobalConnect og Interxion får mere symmetriske markedsandele, hvilket kan øge incitamentet til stiltiende at koordinere adfærd. Efter fusionen har GlobalConnect og Interxion en samlet markedsandel på ca. [55-90] pct. på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet.
69. Efter styrelsens vurdering er det mest relevant at vurdere, om fusionen medfører en øget risiko for koordinerede virkninger omkring priser mellem GlobalConnect og Interxion.
70. Styrelsen vurderer, at gennemsigtigheden på markedet ikke er høj, særligt fordi mere end halvdelen af kunderne køber housing-tjenester efter individuel forhandling eller udbud. Dermed er markedet præget af en mindre grad af gennemsigtighed i forhold til prissætning, end hvis størstedelen af kundernes køb skete på baggrund af listepriiser. Dertil kommer, at housing-tjenester ofte sælges eller leveres sammen med en række tilknyttede ydelser, fx hosting eller vedligeholdelse, hvilket medvirker til at mindske gennemsigtigheden med hensyn til prisen for den egentlige housing-tjeneste.
71. Styrelsen vurderer derfor, at det i praksis vil være vanskeligt for GlobalConnect og Interxion stiltiende at nå til enighed om et referencepunkt for koordinering på priser. Under alle omstændigheder vurderer styrelsen, at en eventuel stiltiende koordinering ikke vil være stabil. Det skyldes særligt, at der er en række konkurrenter til både GlobalConnect og Interxions datacentre i Københavnsområdet, som samlet set besidder en ikke ubetydelig del af markedet. Endelig er markedet for housing-tjenester præget af en høj grad af kundeloyalitet og lange kontraktforhold, hvilket medfører, at der vil være store gevinster forbundet med at afvige fra en eventuel koordinering.
72. Samlet set er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af koordinerede virkninger på markedet for salg af housing-tjenester i Københavnsområdet.

1.5 Tilsagn

73. Nianet har inden fusionen to datacentre i Aarhusområdet (inden for en radius på 50 km fra Aarhus centrum) og en markedsandel på ca. [40-50] pct. GlobalConnect har ligeledes inden fusionen to datacentre i Aarhusområdet og en markedsandel på ca. [20-30] pct.
74. GlobalConnect har afgivet tilsagn til Konkurrencerådet, hvorefter GlobalConnect forpligter sig til at frasælge – eller foranledige frasalg af – Nianets to datacentre i Aarhusområdet som en going concern. GlobalConnect har desuden forpligtet sig til at lade frasalget overvåge af en uafhængig trustee, som er godkendt af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen. Såfremt parterne ikke selv afhænder frasalgsvirksomheden inden for en på forhånd fastsat frist, vil trustee få fuldmagt til at frasælge virksomheden på vegne af GlobalConnect.

75. Med tilsagnene forpligter GlobalConnect sig således til at frasælge – eller foranledige frasalg – af hele det horisontale overlap mellem fusionsparternes aktiviteter på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.
76. Køberen vil ved frasalget overtage begge Nianets datacentre i Aarhusområdet samt de dertil hørende kundeordrer relateret til housing-tjenester, og køberen forpligter sig til at drive datacentrene videre med henblik på at udbyde housing-tjenester til tredjemand i konkurrence med GlobalConnect.
77. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at køberen af de to datacentre i kraft af sin tilkøbte markedsstyrke vil kunne blive en [xxx] spiller på markedet for housing-tjenester i Aarhus, og at konkurrencesituationen fra før gennemførelsen af fusionen mellem GlobalConnect og Nianet vil blive fastholdt. Efter frasalget vil fusionen ikke indebære nogen ændring af konkurrencen på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.
78. Markedstesten af tilsagnene viser, at de to datacentre, der skal frasælges som en del af de afgivne tilsagn, af nuværende udbydere af housing-tjenester vurderes at udgøre en levedygtig forretningsenhed, som kan benyttes til at etablere sig på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.
79. Endelig er det styrelsens vurdering, at tilsagnets bestemmelser om at frasalget overvåges eller foranlediges af en uafhængig trustee sikrer, at tilsagnet om frasalg gennemføres effektivt og fuldstændigt.
80. Det er på den baggrund styrelsens vurdering, at tilsagnene fuldt ud eliminerer de konkurrencemæssige problemer, som er identificeret ved fusionen, og at tilsagnene er komplette og effektive.

1.6 Konklusion

81. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at parterne har afgivet tilsagn, som imødekommer de skadelige virkninger af den anmeldte fusion. På den baggrund er det styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion skal godkendes ved, at de af parterne afgivne tilsagn samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.

2. Afgørelse

82. Konkurrencerådet træffer følgende afgørelse:
83. Det meddeles fusionsparterne, at GlobalConnect A/S' erhvervelse af enekontrol over Nianet A/S, inklusive dets to helejede datterselskaber Fuzion A/S og Zen Systems A/S, godkendes med de af parterne afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.

2.1 Tilsagn

84. GlobalConnect A/S har den 25. maj 2018 afgivet nedenstående tilsagn. Tilsagnene er underskrevet af Christian Holm Christensen og Pernille Simonsen Ravn i GlobalConnect A/S den 25. maj 2018 og er i deres helhed gengivet nedenfor:

Sag 18-05939

GlobalConnect A/S' erhvervelse af Nianet A/S

TILSAGN TIL KONKURRENCERÅDET

I henhold til Konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, afgiver GlobalConnect A/S ("GlobalConnect") hermed følgende tilsagn ("Tilsagnene") til Konkurrencerådet med henblik på, at GlobalConnects erhvervelse af Nianet A/S ("Fusionen") erklæres forenelig med Konkurrenceloven.

Denne tekst skal fortolkes i lyset af Konkurrencerådets afgørelse af 30. maj 2018 i henhold til konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, om at erklære fusionen forenelig med konkurrenceloven ("Afgørelsen"), inden for rammene af konkurrenceloven og den europæiske unions lovgivning, særligt i lyset af Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ("Fusionsforordningen") og Kommissionens meddelelse om løsningsforslag, der kan accepteres i henhold til Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 og Kommissionens forordning (EF) nr. 802/2004 ("Meddelelse om Løsningsforslag").

Afsnit A. Definitioner

1. I Tilsagnene har følgende termer følgende betydning:

Afgørelsen: Konkurrencerådets afgørelse af 30. maj 2018 i henhold til konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, for at erklære GlobalConnects erhvervelse af Nianet forenelig med konkurrenceloven ("Afgørelsen").

Aktiver: de aktiver, som bidrager til den nuværende aktuelle drift, eller som er nødvendige for at sikre levedygtigheden og/eller konkurrencedygtigheden i Frasalgsvirksomheden.

Bilag 1: bilaget til Tilsagnene, som mere detaljeret beskriver Frasalgsvirksomheden.

Bilag 2: bilag A til aktieoverdragelsesaftalen af 28. juni 2017 mellem GlobalConnect og Stelgerne, hvorved GlobalConnect erhverver aktierne i Nianet.

Bilag 3: faktaark vedrørende datacenter Aarhus.

Bilag 4: faktaark vedrørende datacenter Skanderborg.

Bilag 5: kundeoversigt.

Bilag 6: oversigt over Delte Funktioner.

Bilag 7: [xxx] Datacenter Aarhus.

Bilag 8: [xxx] Datacenter Skanderborg.

Closing: overdragelse af ejendomsretten til Frasalgsvirksomheden til køberen.

Closing-perioden: perioden på op til 1 måned fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens ("KFST") godkendelse af Køberen og salgsbetingelserne.

Datacenter Aarhus: datacenter beliggende [xxx], som beskrevet i Bilag 3.

Datacenter Skanderborg: datacenter beliggende [xxx], som beskrevet i bilag 4.

Delte Funktioner: Ydelser, som Frasalgsvirksomheden kan vælge at aftage af GlobalConnect, og som GlobalConnect er forpligtet til at levere til Frasalgsvirksomheden i Første Frasalgsperiode og i Trustee-perioden, hvis en sådan indledes, og som er nærmere beskrevet i bilag 6.

Fortrolige oplysninger: alle forretningshemmeligheder, knowhow, kommercielle oplysninger og øvrige oplysninger af fortrolig karakter, som ikke er offentligt tilgængelige.

Frasalgperioden: Første Frasalgsperiode og Trustee-perioden samlet.

Frasalgtrustee: én eller flere fysisk(e) eller juridisk(e) person(er), som er godkendt af KPST og udpeget af GlobalConnect, og som fra GlobalConnect har modtaget en eksklusiv Trusteefuldmagt til at sælge Frasalgsvirksomheden til en køber, uden mindstepris.

Frasalgvirksomheden: virksomheden, som defineret i Afsnit B og i Bilag 1, som GlobalConnect forpligter sig til at frasælge.

Første Frasalgsperiode: perioden på [xxx] måneder fra Ikrafttrædelsesdatoen.

GlobalConnect: GlobalConnect A/S, Hørskættæn 3, Klovetoftes, 2630 Taastrup, cvr.nr. 26 75 97 22, samt alle Tilknyttede virksomheder.

Housing-tjenester (colocation): udlejning af plads i et datacenter og tilhørende ydelser, som fremgår af bilag 5, til brug for den fysiske opbevaring af IT-udstyr, eksklusiv vedligeholdelse, reparation m.v. af kundens udstyr.

Hold Separate Manager: den person, der er udpeget af GlobalConnect, som skal styre den daglige drift i Frasalgsvirksomheden under den Tilsynsførende Trustee's tilsyn.

Ikrafttrædelsesdato: datoen for vedtagelse af Afgørelsen.

Interessekonflikt: enhver interessekonflikt, der påvirker Trustee's objektivitet og uafhængighed i udførelsen af sine opgaver i henhold til Tilsagnene.

Køber: den enhed, der er godkendt af KPST som erhverver af Frasalgsvirksomheden i overensstemmelse med kriterierne angivet i Afsnit D.

Køberkriterier: de kriterier, der er angivet i pkt. 15 i Tilsagnene, og som Køber skal opfylde for at blive godkendt af KPST.

Nianet: Nianet A/S, Ejby Industrivej 1, 2600 Glostrup, cvr. nr. 27 17 27 76, samt alle Tilknyttede virksomheder.

Parter: GlobalConnect og den virksomhed, der er genstand for Fusionen (Target).

Sælgere: Sælgere angivet i Bilag 2.

Tilknyttede Virksomheder: virksomheder, der er kontrolleret af Parterne og/eller af Parternes ultimative moderselskaber, samt virksomheder, der kontrollerer Parterne, hvorved kontrolbegrebet skal fortolkes i overensstemmelse med praksis og Fusionsforordningens artikel 3 og i lyset af Kommissionens konsoliderede meddelelse om jurisdiktion efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ("Jurisdiktionsmeddelelsen").

Tilsagnene: Nærværende tilsagn, som i henhold til Konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, afgives af

GlobalConnect til Konkurrencerådet med henblik på, at GlobalConnects erhvervelse af Nianet A/S erklæres forenelig med Konkurrenceloven.

Tilsynsførende Trustee: én eller flere fysisk(e) eller juridisk(e) person(er), som er godkendt af KFST og udpeget af GlobalConnect, og som har til opgave at føre tilsyn med GlobalConnects overholdelse af de betingelser og forpligtelser, der er knyttet til Afgørelsen.

Trustee(s): Den Tilsynsførende Trustee og/eller Frasalgstrustee – afhængigt af den konkrete sag.

Trustee-perioden: perioden på [xxx] måneder fra afslutningen af den Første Frasalgsperiode.

Afsnit B. Tilsagn om frasalg og Frasalgsvirksomheden

Tilsagn om frasalg

2. Med henblik på at opretholde effektiv konkurrence forpligter GlobalConnect sig til at frasælge – eller foranledige frasalg af – Frasalgsvirksomheden som en going concern til en køber inden Trustee-periodens afslutning og på salgsbetingelser godkendt af KFST i overensstemmelse med den procedure, der er beskrevet i pkt. 16 i Tilsagnene. For at gennemføre frasalget forpligter GlobalConnect sig til at finde en køber og til at indgå en endelig og bindende aftale om salg af Frasalgsvirksomheden inden for den Første Frasalgsperiode. Hvis GlobalConnect ikke har indgået en sådan aftale ved afslutningen af den Første Frasalgsperiode, skal GlobalConnect give Frasalgstrustee eksklusiv fuldmagt til at sælge Frasalgsvirksomheden i Trustee-perioden, i overensstemmelse med proceduren beskrevet i pkt. 28.
3. GlobalConnect anses for at have efterkommet Tilsagnene, såfremt:
 - (a) GlobalConnect eller Frasalgstrustee inden Trustee-periodens afslutning har indgået en endelig og bindende aftale om salg af Frasalgsvirksomheden, og KFST godkender den foreslåede køber og salgsbetingelserne som stemmende overens med Tilsagnene i overensstemmelse med proceduren beskrevet i pkt. 16; og
 - (b) Closing finder sted inden for Closing-perioden.
4. For at bevare Tilsagnenes strukturelle effekt må GlobalConnect i en periode på 10 år efter Closing ikke – hverken direkte eller indirekte – erhverve eller opnå indflydelse (som defineret i pkt. 43 i Meddelelse om Løsningsforslag, fodnote 3) over hele eller dele af Frasalgsvirksomheden, medmindre KFST, efter at GlobalConnect har indgivet en begrundet anmodning (der viser, at der er en saglig begrundelse), der er ledsaget af en rapport fra den Tilsynsførende Trustee (jf. pkt. 42 i Tilsagnene), finder at markedsstrukturen har ændret sig i sådan en grad, at fraværet af indflydelse på Frasalgsvirksomheden ikke længere er nødvendig for at gøre den omhandlede fusion forenelig med konkurrenceloven.

Struktur og definition på Frasalgsvirksomheden

5. Frasalgsvirksomheden består af aktiviteterne relateret til og drevet fra Datacenter Aarhus og Datacenter Skanderborg, som primært anvendes til udbud af Housing-tjenester. Den juridiske og funktionelle struktur for Frasalgsvirksomheden, som den er blevet drevet til dato, er beskrevet i Bilag 1.
6. Frasalgsvirksomheden omfatter alle Aktiver, særligt:
 - (a) *Alt inventar, tekniske anlæg og installationer på de to adresser [xxx], jf. bilag 3 og [xxx], jf. bilag 4.*
 - (b) *Alle kontrakter, herunder [xxx], forpligtelser og kundeordrer i Frasalgsvirksomheden, samt alle oversigter over kunder, jf. bilag 5, tilgodehavender og øvrige dokumenter, som tilhører Frasalgsvirksomhedens aktiviteter;*

7. I det omfang dette er nødvendigt for Køber, omfatter Frasalgsvirksomheden endvidere i en overgangsperiode efter Closing og på vilkår og betingelser svarende til dem, der på nuværende tidspunkt ydes Frasalgsvirksomheden – rettigheder til alle aktuelle arrangementer, i henhold til hvilke Nianet, GlobalConnect eller deres Tilknyttede Virksomheder leverer produkter eller services til Frasalgsvirksomheden til brug for opfyldelse af Frasalgsvirksomhedens kontrakter med samtlige kunder, medmindre andet er aftalt med Køber. Varigheden af en sådan periode vil blive holdt så kort som muligt set i lyset af den konkrete købers behov og vil være underlagt KPST's godkendelse efter indstilling fra Trustee. Strenge firewall-procedurer vil blive indført for at sikre, at enhver konkurrencefølsom oplysning, der er relateret til, eller som udspringer af sådanne leveringsaftaler (for eksempel produkt-køreplaner), ikke bliver delt med eller videregivet til nogen uden for de relevante dele af GlobalConnect og dennes Tilknyttede virksomheder. GlobalConnect forpligter sig endvidere til i en periode på ét år fra Closing at oplyse Køber om faktuelle forhold vedrørende Frasalgsvirksomheden i det omfang, Køber efterspørger sådanne oplysninger, og i det omfang det er nødvendigt for at sikre levedygtigheden og/eller konkurrencedygtigheden af Frasalgsvirksomheden. Det skal ved opfyldelse af denne forpligtelse sikres, at der ikke udveksles Fortrolige Oplysninger mellem GlobalConnect og Frasalgsvirksomheden.

Afsnit C. Relaterede tilsagn

Opretholdelse af levedygtighed, salgbarhed og konkurrencedygtighed

8. Fra Ikrafttrædelsesdatoen indtil Closing skal GlobalConnect opretholde eller sikre opretholdelse af den økonomiske levedygtighed, salgbarhed og konkurrencedygtighed i Frasalgsvirksomheden i overensstemmelse med god forretningskik og så vidt muligt minimere enhver risiko for, at Frasalgsvirksomheden mister konkurrenceevne. GlobalConnect forpligter sig særligt til:
- (a) ikke at udføre nogen handling, der kan have en væsentlig negativ indvirkning på værdien, ledelsen eller konkurrencedygtigheden i Frasalgsvirksomheden, eller som måtte ændre arten og omfanget af aktiviteter eller den industrielle eller kommercielle strategi eller investeringspolitikken i Frasalgsvirksomheden;
 - (b) at stille tilstrækkelige ressourcer til rådighed – eller sikre at tilstrækkelige ressourcer stilles til rådighed – på basis af og til videreførelse af de eksisterende forretningsplaner samt i tilfælde af kundeafgang dokumentere, at der stilles rimelige og nødvendige ressourcer til rådighed for Frasalgsvirksomheden, således at der kan foretages de nødvendige salgsforanstaltninger for at opretholde Frasalgsvirksomhedens levedygtighed og/eller konkurrencedygtighed;
 - (c) i tilfælde af at Hold Separate Manager undtagelsesvist forlader Frasalgsvirksomheden, skal GlobalConnect til KPST og den Tilsynsførende Trustee indlevere et begrundet forslag til, hvorledes Hold Separate Manager afløses. GlobalConnect skal kunne godtgøre over for KPST, at afløseren er egnet til at udføre de funktioner, der udøves af Hold Separate Manager. Udskiftningen skal foregå under tilsyn af den Tilsynsførende Trustee, der skal rapportere til KPST;
 - (d) at tilbyde Frasalgsvirksomheden at levere ydelser omfattet af Delte Funktioner i Første Frasalgperiode og i Trustee-perioden, hvis en sådan indledes, og som er nærmere beskrevet i bilag 6, på lige og ikke-diskriminerende vilkår for så vidt angår pris og kvalitet.

Forpligtelser til at holde virksomhederne adskilt

9. GlobalConnect forpligter sig fra Ikrafttrædelsesdatoen indtil Closing til at holde Frasalgsvirksomheden adskilt fra den virksomhed, som denne beholder og til at sikre, medmindre Tilsagnene udtrykkeligt giver tilladelse dertil, at: (i) ledelsen og medarbejderne i den virksomhed, der beholdes af GlobalConnect, ikke har nogen involvering i Frasalgsvirksomheden; (ii) Hold Separate Manageren ikke har nogen involvering i den virksomhed, der beholdes af GlobalConnect, og at der ikke rapporteres til nogen uden for Frasalgsvirksomheden foruden

Trustee(s).

10. Indtil Closing skal GlobalConnect bistå den Tilsynsførende Trustee med at sikre, at Frasalgsvirksomheden administreres som en særskilt og salgbar enhed, adskilt fra den virksomhed, som GlobalConnect beholder. Ved vedtagelse af Afgørelsen skal GlobalConnect have udpeget en Hold Separate Manager. Hold Separate Manageren skal administrere Frasalgsvirksomheden uafhængigt og i Frasalgsvirksomhedens bedste interesse med henblik på at sikre dens fortsatte økonomiske levedygtighed, salgbarhed og konkurrencedygtighed, samt dens uafhængighed fra de virksomheder, der beholdes af GlobalConnect. Hold Separate Manageren skal arbejde tæt sammen med og rapportere til den Tilsynsførende Trustee, samt – hvis dette måtte være relevant – med FrasalgsTrustee. Enhver udskiftning af Hold Separate Manageren skal være underlagt den procedure, der fremgår af pkt. 8 (c) i Tilsagnene. KFST kan, efter at have hørt GlobalConnect, kræve at GlobalConnect udskifter Hold Separate Manageren.

Adskillelse

11. GlobalConnect skal implementere – eller foranledige implementering af – alle nødvendige foranstaltninger, med henblik på at sikre at denne efter Ikrafttrædelsesdatoen ikke modtager nogen Fortrolige Oplysninger vedrørende Frasalgsvirksomheden, og at Fortrolige Oplysninger vedrørende Frasalgsvirksomheden, som måtte være modtaget af GlobalConnect før Ikrafttrædelsesdatoen, blintetgøres og ikke anvendes af GlobalConnect. Dette omfatter også foranstaltninger over for de personer, som GlobalConnect har udpeget til bestyrelsen og/eller direktionen i Frasalgsvirksomheden. Særligt skal Frasalgsvirksomhedens deltagelse i ethvert centralt IT-netværk afbrydes, i det omfang det er muligt, uden at kompromittere Frasalgsvirksomhedens levedygtighed. GlobalConnect må indhente eller opbevare oplysninger vedrørende Frasalgsvirksomheden, som i rimelig grad er nødvendige for frasalget af Frasalgsvirksomheden, eller hvor videregivelse til GlobalConnect er lovpligtig.

Due diligence

12. For at gøre det muligt for potentielle købere at udføre en rimelig due diligence i Frasalgsvirksomheden, skal GlobalConnect med forbehold for sædvanlig behandling af Fortrolige Oplysninger og afhængig af stadiet i frasalgsprocessen forsyne potentielle købere med tilstrækkelige oplysninger om Frasalgsvirksomheden.

Rapportering

13. GlobalConnect skal aflægge skriftlige rapporter om potentielle købere af Frasalgsvirksomheden og om udviklingen i forhandlingerne med sådanne potentielle købere til KFST og den Tilsynsførende Trustee senest 10 dage efter udgangen af hver måned efter Ikrafttrædelsesdatoen (eller på et andet tidspunkt, hvis KFST anmoder herom). GlobalConnect skal til KFST indlevere en liste over alle potentielle købere, der har udtrykt interesse for at erhverve Frasalgsvirksomheden på ethvert stadium i frasalgsprocessen, samt indlevere en kopi af alle tilbud som potentielle købere har givet, inden for fem dage efter deres modtagelse.
14. GlobalConnect skal informere KFST og den Tilsynsførende Trustee om udarbejdelsen af datarumsdokumentation og due diligence-proceduren, og skal indgive en kopi af ethvert informationsmemorandum til KFST og den Tilsynsførende Trustee, inden informationsmemorandummet sendes ud til potentielle købere.

Afsnit D. Køber

15. For at blive godkendt af KFST skal køber opfylde følgende kriterier:
 - (a) Køber skal være uafhængig af og uden nogen forbindelse til GlobalConnect og dens Tilknyttede Virksomheder (dette vurderes under hensyntagen til situationen efter frasalget).
 - (b) Køber skal have finansielle ressourcer, dokumenteret ekspertise og incitament til at opretholde og udvikle Frasalgsvirksomheden, som en rentabel og aktiv konkurrent i konkurrence med Parterne og øvrige konkurrenter om især salg af Housing-tjenester;
 - (c) Købers erhvervelse af Frasalgsvirksomheden må - i lyset af de oplysninger der er tilgængelige for

KFST - hverken forventes at kunne skabe prima facie konkurrenceproblemer, eller give anledning til at gennemførelsen af Tilsagnene forsinkes. Særligt skal Køber i rimelig grad forventes at opnå alle nødvendige godkendelser fra de relevante myndigheder til erhvervelse af Frasalgsvirksomheden.

16. Den endelige, bindende aftale (såvel som accessoriske aftaler) vedrørende frasalget af Frasalgsvirksomheden er betinget af KFST's godkendelse. Når GlobalConnect har indgået en aftale med en køber, skal denne indgive et fuldt dokumenteret og begrundet forslag, herunder en kopi af de(n) endelige aftale(r), til KFST og den Tilsynsførende Trustee inden for en uge. GlobalConnect skal kunne godtgøre over for KFST, at køberen opfylder Køberkriterierne, og at Frasalgsvirksomheden bliver solgt på en måde, der er i overensstemmelse med Konkurrencerådets Afgørelse og Tilsagnene. For at godkende skal KFST kontrollere, at køberen opfylder Køberkriterierne, og at Frasalgsvirksomheden bliver solgt på en måde, der stemmer overens med Tilsagnene, herunder Tilsagnenes formål om skabe en varig strukturændring på markedet. KFST kan godkende salget af Frasalgsvirksomheden uden et eller flere Aktiver, eller ved at udskifte et eller flere Aktiver med et eller flere andre aktiver, såfremt dette ikke påvirker levedygtigheden og konkurrencedygtigheden i Frasalgsvirksomheden efter salget, under hensyntagen til den foreslåede køber.

Afsnit E. Trustee

I. Udpegelsesprocedure

17. GlobalConnect skal udpege en Tilsynsførende Trustee til at udføre de funktioner, der er angivet i Tilsagnene for en Tilsynsførende Trustee. GlobalConnect forpligter sig til ikke at gennemføre Fusionen, før der er udnævnt en Tilsynsførende Trustee.
18. Hvis GlobalConnect ikke har indgået en bindende aftale angående Frasalgsvirksomheden en måned før afslutningen af den Første Frasalgsperiode, eller hvis KFST har afvist en køber foreslået af GlobalConnect på det tidspunkt eller derefter, skal GlobalConnect udpege en FrasalgsTrustee. Udpegelsen af FrasalgsTrustee skal træde i kraft ved Trustee-periodens begyndelse.
19. Trustee skal:
 - (i) på tidspunktet for udpegelsen være uafhængig af GlobalConnect og dens Tilknyttede Virksomheder;
 - (ii) besidde de nødvendige kvalifikationer til at udføre sin fuldmagt, for eksempel have tilstrækkelig relevant erfaring som investment banker, konsulent eller revisor; og
 - (iii) hverken have været eller blive impliceret i en Interessekonflikt.
20. Trustee skal aflønnes af GlobalConnect på en måde, som ikke hæmmer Trustee's uafhængighed og effektive varetagelse af sin fuldmagt. Særligt hvor aflønningspakken for en FrasalgsTrustee indeholder en succesbonus, der er knyttet op på den endelige salgsværdi af Frasalgsvirksomheden, må en sådan succesbonus kun opnås, såfremt frasalget finder sted inden for Trustee-perioden.

Forslag fra GlobalConnect

21. *Senest to uger efter Ikrafttrædelsesdatoen* skal GlobalConnect indsende navnet eller navnene på én eller flere fysisk(e) eller juridisk(e) person(er), som GlobalConnect foreslår udnævnt til Tilsynsførende Trustee, til KFST's godkendelse. Senest en måned før afslutningen af den Første Frasalgsperiode eller efter anmodning fra KFST, skal GlobalConnect indsende en liste med én eller flere personer, som GlobalConnect foreslår udnævnt til FrasalgsTrustee, til KFST's godkendelse. Forslagene skal indeholde tilstrækkelige oplysninger til, at KFST kan kontrollere, at den person, der er blevet foreslået som Trustee(s), opfylder de krav, der er angivet i pkt. 19, og skal omfatte:
 - (a) de komplette vilkår for den foreslåede fuldmagt, som skal indeholde alle de bestemmelser, der er nødvendige for at gøre det muligt for Trustee at opfylde sine forpligtelser i henhold til Tilsagnene;

- (b) et udkast til en arbejdsplan, der beskriver, hvordan Trustee har til hensigt at udføre sine tildelte opgaver;
- (c) en angivelse af, hvorvidt den foreslåede Trustee skal fungere som både Tilsynsførende Trustee og FrasalgsTrustee, eller om der foreslås forskellige Trustees til disse to funktioner.

KFST's godkendelse eller afvisning

22. KFST har beføjelse til at godkende eller afvise den foreslåede Trustee, og til at godkende den foreslåede fuldmagt med alle ændringer, som den skønner nødvendige, for at Trustee kan udføre sine forpligtelser. Hvis kun ét navn godkendes, skal GlobalConnect udpege den pågældende person - eller foranledige at den pågældende person bliver udpeget - som Trustee, i overensstemmelse med den fuldmagt som KFST har godkendt. Hvis mere end ét navn godkendes, kan GlobalConnect frit vælge den Trustee, der skal udpeges blandt de godkendte navne. Trustee skal udpeges inden for én uge efter KFST's godkendelse, i overensstemmelse med Trusteefuldmagten godkendt af KFST.

Nyt forslag fra GlobalConnect

23. Hvis alle de foreslåede Trustees afvises, skal GlobalConnect - inden for en uge efter at denne er blevet informeret om afvisningen - indsende navnene på mindst to flere fysiske eller juridiske personer, i overensstemmelse med pkt. 17-22 i Tilsagnene.

Trustee indstillet af KFST

24. Hvis alle yderligere foreslåede Trustees afvises af KFST, skal KFST indstille en Trustee, som GlobalConnect skal udpege - eller foranledige udpegelse af - i overensstemmelse med en trusteefuldmagt godkendt af KFST.

II. Trustee's funktioner

25. Trustee skal påtage sig de nærmere angivne forpligtelser, med henblik på at sikre overholdelse af Tilsagnene. KFST må på eget initiativ, eller efter anmodning fra Trustee eller GlobalConnect, give ordre eller instruktioner til Trustee for at sikre overholdelse af betingelserne og forpligtelserne knyttet til Afgørelsen.

Den Tilsynsførende Trustee's forpligtelser

26. Den Tilsynsførende Trustee skal:
- (i) i sin første rapport til KFST foreslå en detaljeret arbejdsplan, der beskriver, hvorledes Trustee har til hensigt at føre tilsyn med overholdelsen af forpligtelserne og betingelserne knyttet til Afgørelsen.
 - (ii) i tæt samarbejde med Hold Separate Manageren føre tilsyn med den løbende ledelse af Frasalgsvirksomheden med henblik på at sikre dens fortsatte økonomiske levedygtighed, salgbarhed og konkurrencedygtighed, samt føre tilsyn med GlobalConnects overholdelse af betingelserne og forpligtelserne knyttet til Afgørelsen. Med henblik herpå skal den Tilsynsførende Trustee:
 - (a) føre tilsyn med at Frasalgsvirksomhedens økonomiske levedygtighed, salgbarhed og konkurrencedygtighed bevares, samt at Frasalgsvirksomheden holdes adskilt fra den virksomhed, som Parterne beholder, i overensstemmelse med pkt. 8 og pkt. 9 i Tilsagnene;
 - (b) føre tilsyn med, at Frasalgsvirksomheden administreres som en særskilt og salgbar enhed i overensstemmelse med pkt. 10 i Tilsagnene;
 - (c) med hensyn til Fortrolige Oplysninger:
 - foretage alle nødvendige foranstaltninger, for at sikre at GlobalConnect ikke tilegner sig

- Fortrolige Oplysninger vedrørende Frasalgsvirksomheden, efter Ikrafttrædelsesdatoen,
 - særligt tilstræbe, at Frasalgsvirksomhedens deltagelse i centrale IT-netværk - i videst muligt omfang - afbrydes, uden at kompromittere Frasalgsvirksomhedens levedygtighed,
 - sørge for, at alle Fortrolige Oplysninger vedrørende Frasalgsvirksomheden, som GlobalConnect har tilegnet sig, tilintetgøres og ikke anvendes af GlobalConnect, og
 - bestemme hvorvidt sådanne oplysninger må videregives til eller opbevares af GlobalConnect, når videregivelsen i rimelig grad er nødvendig for at GlobalConnect kan udføre frasalget, eller når videregivelsen er påkrævet ved lov;
- (d) føre tilsyn med fordelingen af aktiver mellem Frasalgsvirksomheden, og GlobalConnect eller Tilknyttede Virksomheder;
- (iii) foreslå over for GlobalConnect sådanne foranstaltninger, som den Tilsynsførende Trustee skønner nødvendige for at sikre GlobalConnects overholdelse af betingelserne og forpligtelserne knyttet til Afgørelsen, herunder særligt opretholdelsen af den fulde økonomiske levedygtighed, salgbarhed og konkurrencedygtighed i Frasalgsvirksomheden, adskillelsen af Frasalgsvirksomheden samt at konkurrencefølsomme oplysninger ikke videregives;
- (iv) overvåge og vurdere potentielle købere samt fremgangen i frasalgsprocessen og - afhængigt af stadiet i frasalgsprocessen - kontrollere, at:
- (a) potentielle købere modtager tilstrækkelige og korrekte oplysninger vedrørende Frasalgsvirksomheden, særligt ved at gennemgå - hvis det er tilgængeligt - datarumsdokumentationen, informationsmemorandum og due diligence-processen, og at
- (v) fungere som kontakt for alle forespørgsler fra tredjeparter, særligt potentielle købere, i forhold til Tilsagnene;
- (vi) give KFST en skriftlig rapport inden 15 dage efter udgangen af hver måned - og samtidig sende en ikke-fortrolig kopi til GlobalConnect - der vedrører driften og administrationen af Frasalgsvirksomheden, samt fordelingen af aktiver, således at KFST kan vurdere, hvorvidt virksomheden drives på en måde, som er i overensstemmelse med Tilsagnene og vurdere fremgangen i frasalgsprocessen samt potentielle købere;
- (vii) omgående rapportere skriftligt til KFST - og samtidig sende en ikke-fortrolig kopi til GlobalConnect - såfremt Trustee på rimeligt grundlag konkluderer, at GlobalConnect ikke overholder Tilsagnene;
- (viii) inden for en uge efter modtagelse af det dokumenterede forslag, der er henvist til i pkt. 16 i Tilsagnene, indgive en begrundet udtalelse til KFST - samtidig med at der sendes en ikke-fortrolig kopi til GlobalConnect - om den foreslåede købers egnethed og uafhængighed, og om levedygtigheden i Frasalgsvirksomheden efter salget, og om hvorvidt Frasalgsvirksomheden sælges på en måde, der er i overensstemmelse med betingelserne og forpligtelserne knyttet til Afgørelsen, herunder særligt under hensyntagen til den foreslåede køber - hvis det er relevant - hvorvidt salget af Frasalgsvirksomheden, uden et eller flere Aktiver, påvirker levedygtigheden i Frasalgsvirksomheden efter salget;
- (ix) påtage sig de øvrige funktioner, der er tildelt den Tilsynsførende Trustee, i henhold til betingelserne og forpligtelserne knyttet til Afgørelsen.
27. Såfremt den Tilsynsførende Trustee og FrasalgsTrustee ikke er den samme juridiske eller fysiske person, skal den Tilsynsførende Trustee og FrasalgsTrustee arbejde tæt sammen under - og i forbindelse med - forberedelsen af Trustee-perioden, for derved at facilitere hinandens opgaver.

Frasalgstrustee's forpligtelser

28. Inden for Trustee-perioden skal Frasalgsturustee uden krav om mindstepris sælge Frasalgsvirksomheden til en køber, forudsat at KFST har godkendt både køber og den endelige og bindende aftale om salg af Frasalgsvirksomheden (og accessoriske aftaler) som værende i tråd med Konkurrencerådets afgørelse og Tilsagnene, i overensstemmelse med pkt. 15 og pkt. 16 i Tilsagnene. Frasalgsturustee skal i aftalen (samt i accessoriske aftaler) indføje sådanne vilkår og betingelser, som Frasalgsturustee finder nødvendige for et hensigtsmæssigt salg i Trustee-perioden. Særligt må Frasalgsturustee indføje sædvanlige erklæringer, garantier og erstatningsbetingelser i aftalen, som med rimelighed kan kræves for at effektuere salget. Frasalgsturustee skal beskytte GlobalConnects legitime finansielle interesser, under hensyn til GlobalConnect ubetingede forpligtelse til at frasælge uden minimumspris inden for Trustee-perioden.
29. I Trustee-perioden (eller i øvrigt efter anmodning fra KFST) skal Frasalgsturustee til KFST levere en omfattende månedlig rapport om fremdriften i frasalgsprocessen. Sådanne rapporter skal indgives inden for 15 dage efter udgangen af hver måned, samtidig med at en kopi leveres til den Tilsynsførende Trustee og en ikke-fortrolig kopi leveres til GlobalConnect.

III. Partemes forpligtelser

30. GlobalConnect skal yde – og foranledige at dennes rådgivere yder – Trustee en sådan grad af samarbejde, bistand og oplysninger, som Trustee med rimelighed kan forlange for at udføre sine opgaver. Trustee skal have fuld adgang til alle GlobalConnects og Frasalgsvirksomhedens bøger, fortegnelser, dokumenter, ledelsen, faciliteter, steder og tekniske oplysninger, som er nødvendige for udførelsen af Trustee's forpligtelser i henhold til Tilsagnene. GlobalConnect og Frasalgsvirksomheden skal give Trustee kopier af ethvert dokument, hvis Trustee anmoder herom. GlobalConnect og Frasalgsvirksomheden skal blandt deres lokaler stille et eller flere kontorer til rådighed for Trustee og skal være til rådighed for møder med henblik på at give Trustee alle de oplysninger, der er nødvendige for udførelsen af dennes opgaver.
31. GlobalConnect skal give den Tilsynsførende Trustee al den ledelsesmæssige og administrative support, som den Tilsynsførende Trustee med rimelighed kan forlange, på vegne af ledelsen af Frasalgsvirksomheden. Dette omfatter alle administrative supportfunktioner vedrørende Frasalgsvirksomheden, som aktuelt udføres af hovedkontoret. GlobalConnect skal på anmodning give - og foranledige at dennes rådgivere giver - den Tilsynsførende Trustee oplysninger, som er givet til potentielle købere, herunder særligt give den Tilsynsførende Trustee adgang til datarumsdokumentation og alle øvrige oplysninger givet til potentielle købere i forbindelse med due diligenceprocessen. GlobalConnect skal informere den Tilsynsførende Trustee om mulige købere, give lister over potentielle købere på ethvert stadie i udvælgelsesprocessen, herunder tilbud afgivet af potentielle købere på disse stadier, samt holde den Tilsynsførende Trustee informeret om alle udviklinger i frasalgsprocessen.
32. GlobalConnect skal give - eller foranledige at Tilknyttede Virksomheder giver - omfattende fuldmagter, behørigt udfærdiget til Frasalgsturustee (herunder dertil knyttede aftaler), for at effektuere salget, Closing og alle handlinger og erklæringer som Frasalgsturustee finder nødvendige eller passende for at opnå salget og Closing, herunder udpegelsen af rådgivere til at bistå i salgsprocessen. Efter anmodning fra Frasalgsturustee skal GlobalConnect sørge for, at de dokumenter der er nødvendige for effektivering af salget og Closing, behørigt udfærdiges.
33. GlobalConnect skal holde Trustee og dennes medarbejdere og agenter skadesløse ("*Skadesløsholdt Part*") og erklære sig enig i, at en Skadesløsholdt Part ikke skal holdes erstatningsansvarlig over for GlobalConnect for ethvert erstatningsansvar, der opstår ved udførelsen af Trustee's pligter i henhold til Tilsagnene, bortset fra i det omfang at et sådant erstatningsansvar opstår som følge af forsætlig misligholdelse, skadesløshed, grov uagtsomhed eller ond tro fra Trustee, dennes medarbejdere, agenter eller rådgivere.
34. Trustee kan på GlobalConnects regning udpege rådgivere (især til corporate finance eller juridisk rådgivning), hvis GlobalConnect godkender det (denne godkendelse må ikke uberettiget tilbageholdes eller forsinkes), såfremt Trustee finder udpegelsen af sådanne rådgivere nødvendig eller passende for udførelsen af sine forpligtelser i henhold til Fuldmagten, forudsat at eventuelle gebyrer og øvrige udgifter afholdt af Trustee hertil

er rimelige. Såfremt GlobalConnect nægter at godkende de rådgivere, som Trustee har foreslået, kan KFST i stedet - efter høring af GlobalConnect - godkende udpegelsen af rådgivere. Alene Trustee skal være berettiget til at give instrukser til rådgiverne. Pkt. 33 i Tilsagnene gælder *mutatis mutandis*. I Trustee-perioden må Frasalgsttrustee anvende rådgivere, som har arbejdet for GlobalConnect i Første Frasalgsperiode, hvis Frasalgsttrustee finder dette fornuftigt for et hensigtsmæssigt salg.

35. GlobalConnect indvilliger i, at KFST må dele fortroligt materiale, som tilhører GlobalConnect, med Trustee. Trustee må ikke videregive sådanne oplysninger.¹
36. GlobalConnect indvilliger i, at kontaktoplysningerne på Trustee(s) oplyses på KFST's hjemmeside, og de skal oplyse interesserede tredjeparter, herunder særligt potentielle købere, om Trustee's identitet og opgaver.
37. KFST må i en periode på 10 år fra Closing anmode om alle oplysninger fra Parteme, som er nødvendige for at føre tilsyn med den effektive implementering af Tilsagnene.

IV. Udskiftning, afskedigelse og genudpegelse af Trustee

38. Såfremt Trustee ophører med at udføre sine funktioner i henhold til Tilsagnene eller af en anden god grund, herunder hvis Trustee udsættes for en interessekonflikt:
 - (a) kan KFST, efter høring af Trustee og GlobalConnect, kræve at GlobalConnect udskifter Trustee; eller
 - (b) kan GlobalConnect, med KFST's forudgående godkendelse, udskifte Trustee.
39. Såfremt Trustee fjernes i henhold til pkt. 38 i Tilsagnene, kan Trustee blive pålagt at fortsætte i sin funktion indtil en ny Trustee er på plads, til hvem Trustee har gennemført en fuld overdragelse af alle relevante oplysninger. Den nye Trustee skal udpeges i overensstemmelse med proceduren henvist til i pkt. 17-24 i Tilsagnene.
40. Medmindre Trustee fjernes i overensstemmelse med pkt. 38 i Tilsagnene, skal Trustee først ophøre med at agere som Trustee, efter KFST har fritaget denne fra sine pligter, efter at alle Tilsagnene som Trustee er blevet betroet, er blevet gennemført. KFST kan dog til hver en tid kræve en genudpegelse af den Tilsynsførende Trustee, hvis det efterfølgende viser sig, at de relevante foranstaltninger ikke er blevet fuldt ud og korrekt implementeret.

Afsnit F. Revisionsklausul

41. KFST kan forlænge de planlagte tidsperioder i Tilsagnene, efter begrundet anmodning fra GlobalConnect eller - i passende tilfælde - på eget initiativ. GlobalConnects begrundede anmodning om en forlængelse af en tidsperiode skal indgives til KFST senest én måned før udløbet af denne periode. Denne anmodning skal ledsages af en rapport fra den Tilsynsførende Trustee, som samtidig skal sende en ikke-fortrolig kopi af rapporten til GlobalConnect. Kun under særlige omstændigheder kan KFST tillade en anmodning om en forlængelse inden for den sidste måned i en periode.
42. Endvidere må KFST som svar på en begrundet anmodning fra GlobalConnect, under særlige omstændigheder, give afkald på, ændre eller erstatte én eller flere af forpligtelser i Tilsagnene. Denne anmodning skal ledsages af en rapport fra den Tilsynsførende Trustee, som samtidig skal sende en ikke-fortrolig kopi af rapporten til GlobalConnect. Anmodningen skal ikke have den virkning, at forpligtelsens anvendelse suspenderes, og særligt ikke at udløbet af en tidsperiode, inden for hvilken forpligtelsen skal efterkommes, suspenderes.

¹ Principperne i Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ("EF-fusionsforordningen"), artikel 17 (1) og (2) finder anvendelse *mutatis mutandis*.

Afsnit G. Ikrafttrædelse

43. Tilsagnene træder i kraft på datoen for vedtagelse af Afgørelsen.

.....
Christian Holm Christensen
behørigt underskrevet for og på vegne af
GlobalConnect A/S

.....
Pemille Simonsen Ravn
behørigt underskrevet for og på vegne af
GlobalConnect A/S

3. Sagsfremstilling

3.1 Indledning

85. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 13. november 2017 en anmeldelse af GlobalConnect A/S' (herefter "GlobalConnect") erhvervelse af enekontrol over Nianet A/S, inklusive dets to helejede datterselskaber Fuzion A/S og Zen Systems A/S (herefter "Nianet"), jf. konkurrencelovens § 12 b. Ifølge § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor styrelsen udover en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 13. november 2017.
86. Styrelsen orienterede den 18. december 2017 parterne om beslutningen om, at fusionen overgik til fase II, idet der var behov for en særskilt undersøgelse af fusionen. Styrelsen sendte den 21. december 2017 en meddelelse om betænkeligheder til parterne. Fristen for behandling af fusionen var dermed den 2. maj 2018, jf. konkurrencelovens § 12 d, stk. 2. Den 15. marts 2018 anmodede parterne om forlængelse af fristen for behandlingen af fusionen med 20 hverdage, jf. konkurrencelovens § 12 d, stk. 4. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen besluttede på den baggrund den 16. marts 2018 at imødekomme anmodningen om at forlænge fristen med 20 hverdage, sådan at fristen for behandlingen af fusionen blev forlænget til den 1. juni 2018.

3.2 Parterne i fusionen

87. Den anmeldte fusion omhandler GlobalConnects erhvervelse af enekontrol over Nianet.

3.2.1 GlobalConnect

88. GlobalConnect har sine hovedaktiviteter inden for:
- engrossalg og etablering af fibernet og relaterede ydelser
 - detailsalg af bredbåndsforbindelser og relaterede ydelser via fibernet til erhvervsdrivende
 - salg af housing-tjenester fra egne datacentre
89. Derudover har GlobalConnect aktiviteter inden for bl.a. IT- og cloud-løsninger. Selskabet har aktiviteter i Danmark, Tyskland og Sverige.
90. GlobalConnect er kontrolleret af kapitalfonden EQT Infrastructure III, som er én blandt flere EQT fonde, der er rådgivet af investeringsrådgiveren EQT Partners AB, dens filialer og dens partnere (herefter samlet "EQT").¹ Derudover har selskabet Zibra A/S, som har aktiviteter inden for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende og det offentlige – efter det oplyste udelukkende på Bornholm – en minoritetsaktiepost på ca. 20 pct. i GlobalConnect.

¹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen godkendte den 3. februar 2017 EQT's erhvervelse af enekontrol med GlobalConnect: <https://www.kfst.dk/afgoerelser-ruling/konkurrenceomraadet/afgoerelser/2017/20170203-godk-forenklet-egt-infrastructure-iii-scsp-erhvervelse-af-globalconnect-as/>

3.2.2 Nianet

91. Nianet har sine hovedaktiviteter inden for:
- engrossalg og etablering af fibernet og relaterede ydelser
 - detailsalg af bredbåndsforbindelser og relaterede ydelser via fibernet til erhvervsdrivende
 - salg af housing-tjenester fra egne datacentre
92. Nianet har desuden aktiviteter inden for blandt andet IT- og cloud-løsninger. Nianet er primært aktiv i Danmark.
93. Nianet er ejet af 12 danske energi- og forsyningsselskaber og selskabets administrerende direktør. Energi- og forsyningsselskaberne tæller følgende virksomheder, som i varierende omfang også selv har aktiviteter inden for engrossalg af bredbåndsforbindelser (som både sælgere og købere) og detailsalg af bredbåndsforbindelser, jf. nærmere herom nedenfor:
- Fibia P/S
 - Eniig Fiber A/S
 - Stofa Erhverv A/S (Syd Energi/SE)
 - EWII Bredbånd A/S
 - Aura Fiber A/S
 - Nord Energi Fibernet A/S
 - SEF Fiber A/S
 - Verdo Tele A/S
 - Thy-Mors Energi Holding A/S
 - Jysk Energi Fibernet A/S
 - GEV A/S
 - Midtjyllands Elektricitetsforsynings Selskab A.M.B.A.

3.3 Transaktionen

94. Den anmeldte fusion indebærer, at GlobalConnect erhverver enekontrol over Nianet via erhvervelsen af 100 pct. af aktiekapitalen i Nianet A/S, inklusive dets to helejede datterselskaber Fuzion A/S og Zen Systems A/S. Parterne har oplyst, at [xxx], som ejer Nianet, i forbindelse med transaktionen vil erhverve en mindre ikke-kontrollerende ejerandel i GlobalConnect, hvilket vil reducere ejerandelen for EQT og Zibra A/S. Det sker som en reinvestering af en del af provenuet fra salget af Nianet. Der er tale om [xxx], som ifølge parterne vil erhverve mindre aktieposter svarende til henholdsvis ca. [xxx] pct. og ca. [xxx] pct. i den fusionerede enhed.²
95. Transaktionen medfører således et kontrolskifte, og der er dermed tale om en fusion omfattet af fusionsbegrebet i konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

3.4 Jurisdiktion og anmeldelsespligt

96. Ved vurderingen af om en fusion opfylder kravene til omsætningstærsklerne i konkurrenceloven, er det de deltagende virksomheders koncernomsætning, der er relevant.

² Deruodver [xxx].

For sælgerens vedkommende tages kun hensyn til den del af omsætningen, der vedrører de overtagne aktiver, jf. konkurrencelovens § 12, stk. 2.

97. Begrebet deltagende virksomheder i konkurrencelovens § 12 skal fortolkes i overensstemmelse med EU-Kommissionens praksis, som bl.a. er udtrykt i afsnit C.II i Kommissionens jurisdiktionsmeddelelse.³
98. De deltagende virksomheder er normalt de virksomheder, der direkte gennemfører eller deltager i fusionen. I denne sag, hvor der er tale om erhvervelse af enekontrol, er de deltagende virksomheder henholdsvis kontrollerhververen og den overtagne virksomhed. De deltagende virksomheder er således henholdsvis GlobalConnect (ultimativt EQT) og Nianet.
99. De deltagende virksomheders omsætning i mio. kr. i det seneste regnskabsår, der udgør perioden 1. januar-31. december 2016, er angivet nedenfor i Tabel 3.1.

Tabel 3.1 De deltagende virksomheders omsætning, mio. kr., 2016

	Danmark	EU	Verden
GlobalConnect (inkl. EQT)	[xxx] ([xxx])	[xxx] ([xxx])	607 ([xxx])
Nianet	[xxx]	[xxx]	345
I alt	[xxx]	[xxx]	[xxx]

Kilde: Oplysningerne stammer fra parternes anmeldelse af 13. november 2017.

-
100. Eftersom de deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er der tale om en fusion omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol, jf. konkurrencelovens kapitel 4.
 101. De deltagende virksomheders omsætning overstiger derimod ikke tærsklerne i fusionskontrolforordningen.⁴
 102. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er på baggrund af ovenstående rette myndighed til at vurdere den anmeldte fusion mellem GlobalConnect og Nianet.

³ Kommissionens konsoliderede meddelelse af 16. april 2008 om jurisdiktion efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2008/C 95/01) ("jurisdiktionsmeddelelsen").

⁴ Rådets Forordning (EF) Nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ("fusionskontrolforordningen").

4. Markedsbeskrivelse

4.1 Indledning

103. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen, ud over fusionsanmeldelsen, blandt andet taget udgangspunkt i følgende materiale og oplysninger:
- Indledende markedsundersøgelse blandt konkurrenter og kunder i september-oktober 2017.
 - Yderligere opfølgning med udvalgte konkurrenter og kunder i november-december 2017.
 - Ny, udvidet markedsundersøgelse blandt en større gruppe konkurrenter og kunder i januar-februar 2018 – se yderligere detaljer om respondentantal m.v. i Tabel 4.1.
 - Fusionsparternes svar på styrelsens spørgsmål.
 - Internt materiale fra fusionsparterne om blandt andet investeringsplaner m.v.

4.1.1 Markedsundersøgelse

104. I forbindelse med markedsundersøgelsen i januar-februar 2018 har styrelsen i alt udsendt syv forskellige spørgeskemaer til forskellige grupper af respondenter (kunder, konkurrenter m.v.). Tabel 4.1 nedenfor viser de respondentgrupper, som styrelsen har sendt spørgeskemaer til, hvilke temaer spørgeskemaerne til de forskellige grupper har fokuseret på samt antallet af mulige respondenter og svarprocenten for hvert enkelt spørgeskema.⁵ Yderligere og detaljerede oplysninger om markedsundersøgelsen og de inkluderede respondenter fremgår af bilag 7.1.
105. Det bemærkes, at fusionsparterne ikke har modtaget spørgeskemaerne. Styrelsen har i stedet modtaget oplysninger fra parternes fusionsanmeldelse, ligesom der løbende er indhentet supplerende oplysninger efter behov. Fusionsparterne indgår dermed ikke som respondenter, når der undervejs afrapporteres svar på specifikke spørgsmål fra markedsundersøgelsen, men oplysninger fra fusionsparterne vil løbende blive inddraget.

⁵ Det gør sig generelt gældende for markedsundersøgelsen, at ikke alle respondenter har besvaret alle spørgsmål i de enkelte spørgeskemaer. Det kan eksempelvis skyldes, at enkelte spørgsmål ikke har været relevante for alle respondenter – fx spørgsmål om salg af bredbåndsforbindelser på kobber til virksomheder, der ikke sælger sådanne forbindelser – eller at enkelte respondenter kan have undladt at besvare bestemte spørgsmål. Derfor kan respondentantallet variere fra spørgsmål til spørgsmål, når resultaterne præsenteres nedenfor. Der vil løbende blive redegjort for øvrige forhold omkring eksempelvis bestemte spørgsmål og fortolkningen af svarene herpå, når resultaterne fra de pågældende spørgsmål præsenteres.

Tabel 4.1 **Oversigt over spørgeskemaer i styrelsens markedsundersøgelse**

Respondentgruppe	Tema for spørgeskema	Antal mulige respondenter	Svarprocent
Engroskonkurrenter (inkl. potentielle)	Engrossalg af <u>bredbånd</u>	24	96 pct.*
Engroskunder	Engroskøb af <u>bredbånd</u>	187	54 pct.
Detailkonkurrenter (inkl. potentielle)	Detailsalg af <u>bredbånd</u>	110	64 pct.
Detailkunder – erhvervs-kunder (slutkunder)	Detailkøb af <u>bredbånd</u> – længere skema	822	46 pct.
	Detailkøb af <u>bredbånd</u> – kortere skema	7.013	50 pct.
Housingkonkurrenter (inkl. potentielle)	Salg af <u>housing-tjenester</u>	29	100 pct.
Housingkunder	Køb af <u>housing-tjenester</u>	501	55 pct.

Note: Der er udsendt i alt syv forskellige spørgeskemaer til forskellige respondentgrupper. Det bemærkes særligt for spørgeskemaerne til konkurrenter, at de også er udsendt til virksomheder med relaterede ydelser eller med potentiale for at sælge de relevante ydelser, og respondentantallet kan dermed overvurdere det reelle/aktuelle antal konkurrenter, jf. punkt 1104 i bilag 7.1.

* Én respondent har ikke besvaret hele spørgeskemaet til engroskonkurrenter, men styrelsen har fået udvalgte oplysninger fra den pågældende virksomhed, herunder oplysninger om omsætning og køb af relevante ydelser.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse.

4.2 Salg af bredbåndsforbindelser

106. Begge fusionsparter ejer og råder over infrastruktur, som kan benyttes til at levere bredbåndsforbindelser, og de sælger begge bredbåndsforbindelser både engros og detail. I dette afsnit vil der først kort blive givet en introduktion til bredbåndsforbindelser og de forskellige typer infrastruktur, som kan benyttes til at levere bredbånd. Dernæst vil henholdsvis engrossalg og detailsalg af bredbåndsforbindelser blive beskrevet nærmere.

4.2.1 Introduktion til bredbåndsforbindelser og typer af infrastruktur

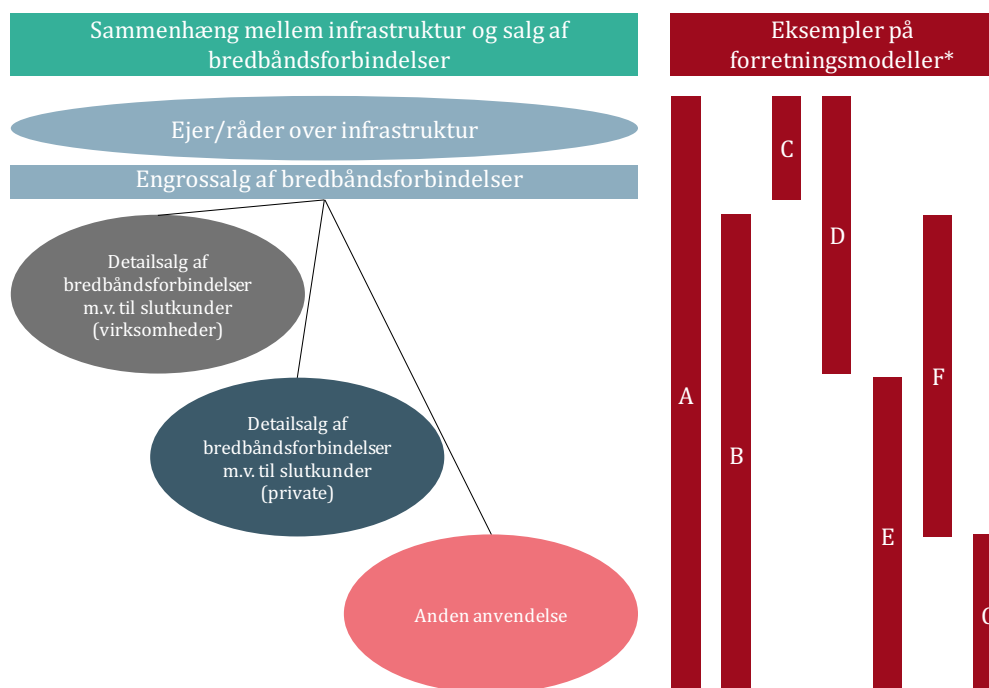
107. Bredbåndsforbindelser gør det overordnet set muligt at kommunikere og transportere data mellem lokationer. En bredbåndsforbindelse kan give forbindelse til internettet, men den kan også benyttes til at etablere et lukket kredsløb, som ikke giver adgang til internettet. En virksomhed med kontorer i forskellige geografiske områder kan eksempelvis ønske et lukket kredsløb mellem kontorerne, hvor virksomhedens ansatte kan kommunikere sikkert.
108. Bredbåndsforbindelser kan leveres over enten fastnet eller trådløse net (henholdsvis mobilnet og faste trådløse net). Bredbånd via fastnet leveres over forskellige teknologiske infrastrukturer: Kobbernettet, kabel-tv-nettet (coax) og fibernet. De forskellige typer infrastruktur beskrives nærmere nedenfor.
109. For at kunne sælge bredbånd til slutkunder – privatpersoner eller virksomheder, dvs. detailsalg af bredbåndsforbindelser – kræver det adgang til at benytte teleinfrastruktur frem

til slutkunderne, samt at denne bestykses med transmissionsudstyr.⁶ Nogle bredbåndsudbydere ejer eller råder over deres egen infrastruktur, mens andre selskaber lejer sig ind på andres infrastruktur (tredjepartsadgang). Infrastrukturejernes udlejning af deres infrastruktur til bredbåndsudbydere m.v. betragtes som engrossalg af bredbåndsforbindelser.

110. De fleste infrastrukturejere råder kun over infrastruktur i bestemte geografiske områder, og de vil derfor have behov for at leje sig ind på andres infrastruktur, hvis de skal betjene kunder i andre områder. Der er også infrastrukturejere, som ikke selv leverer bredbåndsforbindelser til slutkunder, men som i stedet sælger tredjepartsadgang til andre udbydere. Det er dermed ikke nødvendigvis den virksomhed, der ejer eller på anden måde råder over infrastrukturen i et bestemt geografisk område, som leverer bredbåndsforbindelsen til en slutkunde i dette område.
111. Figur 4.1 giver et overblik over forskellige typer aktører og sammenhængen mellem dem i forbindelse med engros- og detailsalg af bredbåndsforbindelser. Der er desuden angivet eksempler på forretningsmodeller for at illustrere de forskellige typer aktører nærmere, og eksemplerne er beskrevet kort nedenfor. Det bemærkes, at der findes flere mulige forretningsmodeller, og eksemplerne i Figur 4.1 er dermed ikke udtømmende.
112. En virksomhed, der ejer eller råder over infrastruktur, kan være aktiv både inden for engrossalg af bredbåndsforbindelser, detailsalg af bredbåndsforbindelser (både til erhvervs- og privatkunder) samt inden for andre relaterede aktiviteter, herunder fx housing-tjenester (eksempel A nedenfor). Virksomheden kan også fokusere sine aktiviteter på fx udelukkende engrossalg af bredbåndsforbindelser (eksempel C) eller en kombination af engros- og detailsalg med fokus på erhvervskunder (eksempel D). Virksomheder, der ikke ejer eller råder over infrastruktur, kan på samme måde have flere forskellige aktiviteter rettet mod både erhvervskunder, privatkunder og anden anvendelse (eksempel B), eller de kan fokusere aktiviteterne på udvalgte områder (eksempel E, F og G). Anden anvendelse kan eksempelvis være virksomheder, der benytter bredbåndsforbindelser som input til at levere IT- og cloud-løsninger, mobiltelefoni eller systemintegration.

⁶ Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a)*, side 27: https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3a.pdf

Figur 4.1 **Sammenhængen mellem infrastruktur og salg af bredbåndsforbindelser samt eksempler på forretningsmodeller**



Note: *De enkelte eksempler på forretningsmodeller er beskrevet nærmere i punkt 112.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens egen fremstilling.

4.2.1.1 **Forskellige typer infrastruktur**

113. Kobbernettet i Danmark er stort set landsdækkende, og blev oprindeligt gravet ned til brug for fastnettelefon. Kobbernettet kan generelt ikke opnå samme hastigheder som kabel-tv-nettet eller fibernettet, og hastigheden begrænses bl.a. af længden af kobberforbindelsen. Kobbernettet kan dog opgraderes, hvilket kan øge kapaciteten på de opgraderede strækninger betydeligt. Disse forhold medfører, at der kan være stor forskel på hastigheden på forskellige strækninger i kobbernettet. Signalet i kobbernettet er tovejs og kan således bruges til bredbånd, kaldet xDSL. xDSL-teknologien er typisk en asymmetrisk forbindelse, hvilket vil sige, at hastigheden, som slutkunden kan hente data ned med (download), er højere, end den hastighed, som slutkunden sender data med (upload).⁷

⁷ Se uddybende beskrivelse af kobbernettet i Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a)*, side 28-30: https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3a.pdf

114. Kobbernettet i Danmark ejes af TDC, og adgangen til kobbernettet er reguleret af Erhvervsstyrelsen. TDC er således forpligtet til at give andre selskaber adgang til nettet på regulerede vilkår og til at vedligeholde det, jf. nærmere herom nedenfor i afsnit 4.2.2.4.
115. Kabel-tv-nettet (coax) dækker ca. 2/3 af de danske husstande.⁸ Det består af en lang række større eller mindre geografisk adskilte net. Nettet blev oprindeligt etableret med henblik på at distribuere tv, men er siden blevet udbygget og udviklet til også at kunne levere bredbåndsforbindelser med høje hastigheder.⁹
116. Fibernet dækker ca. 2/3 af de danske husstande.¹⁰ Fibernettet består af en række større eller mindre geografisk adskilte net og blev oprindeligt etableret af energiselskaberne som et alternativ til kobber- og kabel-tv-nettet. Fibernettet er kendetegnet ved at kunne levere meget høje hastigheder – betydeligt højere end fx kobber- og kabel-tv-nettet. Det er alene det udstyr, som en fiberforbindelse er bestykket med (transmissionsudstyr og endeudstyr), der sætter grænsen for den opnåelige bredbåndskapacitet, mens forbindelsens længde ikke har betydning, sådan som tilfældet er på kobbernettet. Bredbåndsforbindelser via fibernettet er desuden kendetegnet ved en symmetrisk forbindelse, dvs. at upload- og downloadhastigheden er den samme.¹¹
117. Udover bredbånd via fastnet er det også muligt at benytte forskellige trådløse teknologier til at etablere bredbåndsforbindelser. Blandt andet er det med 4G-teknologien muligt at opnå bredbåndsforbindelser via mobilnettet. Fordelen ved det mobile bredbånd er, at det er muligt at tilgå internettet andre steder end hjemmefra, herunder også steder hvor der ikke er gravet kabler ned. 4G-nettet dækker imidlertid ikke hele landet og anses ikke for at være ligeså stabilt som en fastnetforbindelse. Et teleselskab kan ikke via mobilnettet tilbyde en garanteret kapacitet til den enkelte slutkunde, og derfor er det vanskeligt at tilrettelægge tjenester direkte efter detailkundens efterspørgsel. Mobilt bredbånd vil typisk ikke være relevant for de typer af bredbåndsforbindelser, som erhvervs kunder efterspørger, jf. afsnit 4.2.3.1. Det er også muligt at etablere trådløse bredbåndsforbindelser via faste trådløse net (fx WiMAX og radiokæder).¹²

4.2.1.2 Opbygningen af fastnetinfrastrukturen

118. Bredbåndsforbindelser kan som nævnt leveres over enten fastnet eller trådløse net, hvor fastnet dækker over henholdsvis kobber-, kabel-tv- og fibernet. I det følgende beskrives bredbåndsinfrastrukturen baseret på fastnet nærmere.
119. Infrastrukturen til fastnetforbindelser kan opdeles i to overordnede dele: Accessnet og backbone (også kaldet transportnet).¹³ Accessnettet er de kabler, der er gravet helt ud til slutkunden, og som forbinder slutkunden til backbonenettet. Backbonenettet er den del af

⁸ <https://tjekditnet.dk/n%C3%B8gletal>

⁹ Se uddybende beskrivelse af kabel-tv-nettet i Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a)*, side 33-36:

https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3a.pdf

¹⁰ <https://tjekditnet.dk/n%C3%B8gletal>

¹¹ Se uddybende beskrivelse af fibernettet i Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a)*, side 30-33:

https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3a.pdf

¹² Se uddybende beskrivelse af trådløse teknologier i Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a)*, side 37-39:

https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3a.pdf

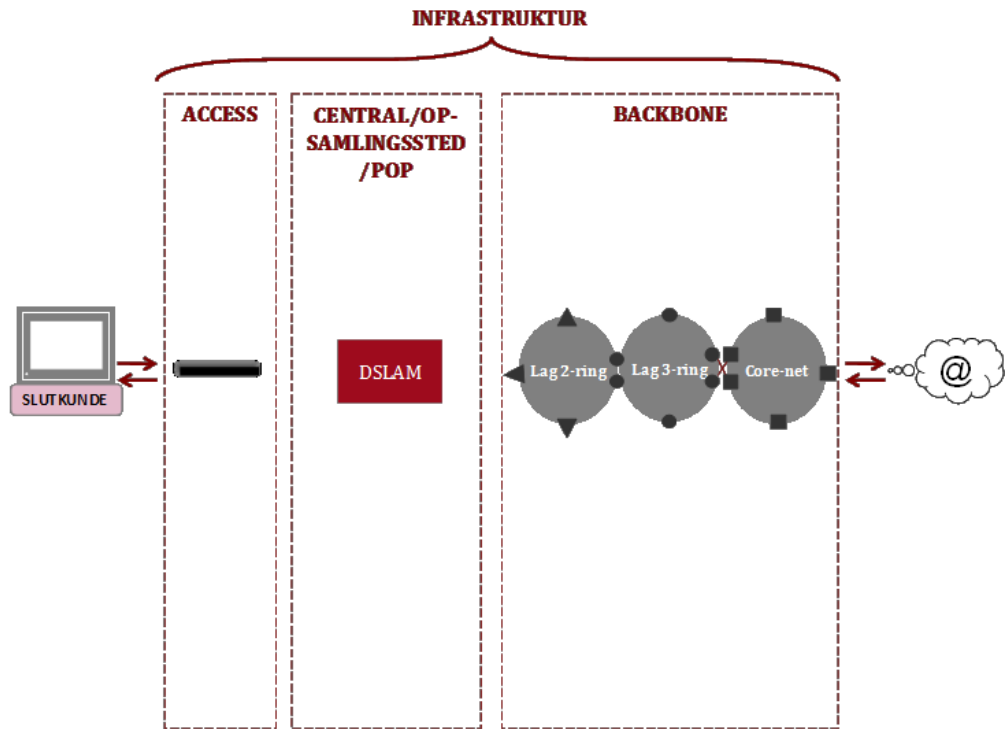
¹³ Det bemærkes, at der formelt set ikke er tale om fx ét accessnet og ét backbonenet i Danmark. De enkelte udbydere af bredbåndsforbindelser vil typisk have deres eget access- og/eller backbonenet, ligesom de kan købe sig adgang til andre udbyderes access- og/eller backbonenet.

infrastrukturen, der opsamler data fra de forskellige slutkunder og formidler data mellem forskellige slutkunder samt mellem slutkunder og internettet. Figur 4.2 giver et overblik over forbindelsen fra slutkunde over access- og backbonenet til internettet.

120. Accessnettet udgør forbindelserne mellem slutkunder og det punkt i nettet, hvor backbonenettets transmissionsudstyr er placeret.¹⁴ Dette punkt kaldes centraler, opsamlingssteder eller POPs (Point of Presence). Transmissionsudstyret (fx DSLAM) er det aktive elektroniske udstyr, der behandler data overført via den fysiske infrastruktur. Transmissionsudstyret kommunikerer med det aktive udstyr, der er placeret hos slutkunden, som kaldes endeudstyr eller CPE (Customer Premises Equipment). Accessforbindelsen giver mulighed for tovejs-datakommunikation mellem slutkundens endeudstyr og transmissionsudstyret. Fra transmissionsudstyret sendes data videre i backbonenettet.
121. Accessnettet kan bestå af kobber-, kabel-tv- eller fiberinfrastruktur med hver deres egenskaber og karakteristika, jf. ovenfor. Det er typen af infrastruktur i accessnettet, der er afgørende for, om en bredbåndsforbindelse kan siges at blive leveret på kobber-, kabel-tv- eller fibernet. Derimod består backbonenettet primært af fiberinfrastruktur. En bredbåndsforbindelse leveret på kobbernettet vil derfor typisk bestå af et accessnet på kobberinfrastruktur og et backbonenet på fiberinfrastruktur.

¹⁴ Det følgende er baseret på Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (markeds 3a)*, side 27: https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_markeds_3a.pdf

Figur 4.2 Oversigt over infrastruktur (fra slutkunde til internet)



Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens egen fremstilling.

122. Fibernet i backbonenettet er formet som en række ringe, der er forbundet med hinanden via netværksudstyr.¹⁵ Formålet med ringstrukturen er at sikre, at et nedbrud ét sted ikke blokerer for datatrafikken, men at datatrafikken kan sendes den anden vej rundt i ringen og nå frem til destinationen.
123. Danmark er dækket af backbonenet via adskillige ringe, som er forbundet med hinanden. Ringene har en rangorden, der er arrangeret efter, hvor tæt de er placeret på slutkunderne, herunder hvor aggregeret datatrafikken er i de pågældende ringe. Jo længere væk ringene ligger fra slutkunderne, jo mere aggregeret er datatrafikken i den pågældende ring. Aggregeringen betyder, at flere slutkunder er forbundet til den pågældende ring og dermed, at der er mere datatrafik i den pågældende ring end i den/de foregående ring(e). Der skelnes, jf. Figur 4.2, mellem lag 2-ringe, der er tættest på slutkunderne, lag 3-ringe og core-net.

¹⁵ Opbygningen af backbonenettet er beskrevet yderligere i Konkurrencerådets afgørelse af 18. december 2013, *TDC's priser på bredbånd*, punkt 49-57.

4.2.2 Engrossalg af bredbåndsforbindelser

124. Engrossalg af bredbåndsforbindelser dækker som nævnt blandt andet infrastrukturejeres udlejning af egen infrastruktur til bredbåndsudbydere m.v. Der kan også være tale om videresalg af bredbåndsforbindelser, som engrosudbyderen selv har lejet på engrosvilkår af en anden infrastrukturejer. Det kan fx være tilfældet, hvis en engrosudbyder vil levere en bredbåndsforbindelse til en engroskunde, som har behov for en forbindelse, der går ud over det område, hvor engrosudbyderen selv ejer eller råder over infrastruktur.
125. Salget til engroskunder sker med henblik på, at de kan levere telekommunikationsydelser til deres slutkunder, men både kundegruppen og deres anvendelse af bredbåndsforbindelserne kan være ret forskellig. Engroskunderne kan eksempelvis være andre netværksudbydere, bredbåndsudbydere/service providere, netværksintegratorer, systemintegratorer og internationale teleselskaber. En engrosbredbåndsforbindelse kan fx blive brugt til at levere bredbåndsforbindelser til slutkunder (både private og erhvervs kunder), til at forbinde et netværk af mobilmaster for en udbyder af mobiltelefoni, og som en del af en pakkeløsning sammen med andre IT-ydelser. Det kan også bruges som input til at levere fx housing-tjenester samt IT-og cloud-løsninger, jf. nærmere herom nedenfor i afsnit 4.3 og 4.4.
126. Både GlobalConnect og Nianet sælger bredbåndsforbindelser engros i Danmark, og begge fusionsparter køber ligeledes bredbåndsforbindelser engros for at kunne servicere deres slutkunder. Af øvrige engrosudbydere kan blandt andet nævnes TDC, Telia samt en række regionale/lokale energiselskaber, som ejer infrastruktur i deres område. Det gælder fx Nianets nuværende ejere, herunder fx SE (Syd Energi), Fibia, Eniig og Ewii.
127. Fusionsparterne har oplyst, at GlobalConnect ejer [xxx] km fibernet og lejer [xxx] km fibernet, sådan at selskabet samlet råder over [xxx] km fibernet, mens Nianet ejer [xxx] km fibernet og lejer ca. [xxx] km fibernet, sådan at selskabet samlet råder over ca. [xxx] km fibernet.¹⁶ Af Nianets samlede fibernet er ca. [xxx] pct. accessnet, mens resten er backbonenet. Parterne angiver, at TDC samlet råder over ca. 50.000 km fibernet¹⁷, at Telia råder over ca. 14.000 km fibernet, at SE råder over [xxx] km fibernet, og at Fibia råder over [xxx] km fibernet. Udover fibernet råder TDC også over landsdækkende kobbernet, mens både TDC og SE råder over kabel-tv-net flere steder i Danmark.
128. Det bemærkes, at en infrastrukturejers salg af en bredbåndsforbindelse til én kunde (både detail og engros) ikke nødvendigvis udelukker, at samme forbindelse/kabel/strækning kan sælges til en anden kunde eller bruges af infrastrukturejeren selv. Parterne har i fusionsanmeldelsen beskrevet, at fiberkabler ligger i nedgravede tracéer/rør, hvor der er adskillige kabler i samme rør – potentielt mere end 200 – som kan benyttes sideløbende.

¹⁶ Det fibernet, som selskaberne angives at råde over, inkluderer dermed også lejet fibernet. Der er tale om lejekontrakter, som efter det oplyste er typiske for branchen. Lejekontrakterne indgås som såkaldte IRU-kontrakter (IRU = Indefeasible/Irrevocable Right of Use), som typisk har en meget lang løbetid (mindst 15 år). De giver en eksklusiv brugsret til selve forbindelsen, men ikke en eksklusiv ret til den pågældende geografiske strækning. Ifølge parterne indebærer det, at den pågældende infrastruktur i aftaleperioden "teknisk set" ejes af kunden/lejeren, idet infrastrukturen rent regnskabsteknisk overføres til lejeren i aftalens løbetid, således at det er lejeren, der løbende kan foretage afskrivninger på aktivet. Det er også lejeren selv, der skal stå for at aktivere forbindelsen ved hjælp af aktivt udstyr, ligesom hvis lejeren selv ejede forbindelsen.

¹⁷ Erhvervsstyrelsen har angivet, at TDC's samlede fibernet i Danmark ultimo 2015 omfattede ca. 43.300 km fibernet, heraf 23.300 km accessnet. Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a)*, side 94: https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3a.pdf

Diverse bemærkninger til opgørelsen af omsætning, markedsandele m.v.

129. I relation til engrossalg af bredbåndsforbindelser gør styrelsen opmærksom på en række konkrete forhold, der har betydning for de opgørelser af omsætning m.v., som benyttes i den konkurrenceretlige vurdering i afsnit 5.2.3 og 5.2.4 nedenfor.
130. Ved engrossalg af bredbåndsforbindelser kan der bl.a. skelnes mellem, hvilken del af nettet der er tale om, jf. ovenfor: Henholdsvis accessnet og backboneet. I det følgende bliver engrossalg af adgang til accessnet kaldt engrossalg af internet access, mens engrossalg af adgangen til backbone-/transportnet bliver kaldt engrossalg af leased lines.
131. Det bemærkes, at denne opdeling ikke fuldt ud svarer til definitionen af henholdsvis engrossalg af leased lines og engrossalg af internet access, sådan som den er beskrevet i praksis, jf. afsnit 5.1.1.1.2. Det gælder således, at engrossalg af leased lines – som defineret i praksis – også inkluderer et vist salg af bredbåndsforbindelser på accessnet, herunder fx dedikerede forbindelser til en slutbrugers forskellige lokationer, som ikke giver adgang til internettet.
132. For at kunne indhente det bedst mulige grundlag for vurderingen af fusionen har styrelsen imidlertid på baggrund af drøftelser med parterne samt ud fra erfaringer fra den indledende markedsundersøgelse i efteråret 2017 indhentet markedsoplysninger for engrossalg af henholdsvis internet access og leased lines som beskrevet ovenfor, sådan at alle forbindelser leveret på accessnet medregnes under internet access.¹⁸ Der er tale om afvigelser foretaget med henblik på at gøre det nemmere for respondenterne at indsamle de relevante oplysninger, da respondenterne dermed bl.a. ikke har skullet kende til deres engroskunders brug af de købte bredbåndsforbindelser for at kunne foretage opgørelserne. Det vil helt overordnet gælde, at der i opgørelserne i denne sag forventeligt vil være allokert mere omsætning til internet access og mindre omsætning til leased lines, end hvis definitionen fra praksis var brugt stringent. Det er styrelsens vurdering, at dette ikke er af væsentlig betydning for opgørelserne for hvert af de to markeder, herunder i forhold til de enkelte aktørers respektive størrelse.
133. Derudover gælder det – som beskrevet nærmere nedenfor i punkt 142 – at en engroskunde kan købe både internet access og leased lines hos samme aktør samtidigt. For at kunne fordele omsætningen i disse tilfælde har styrelsen i sin markedsundersøgelse på baggrund af drøftelser med parterne, input fra andre aktører samt ud fra erfaringen fra den indledende markedsundersøgelse i efteråret 2017 indhentet oplysningerne ud fra følgende principper: Engrosudbyderne blev anmodet om at allokere omsætningen på de to kategorier, dvs. hhv. internet access og leased lines. Hvis dette ikke har været muligt, er den samlede omsætning blevet allokert som internet access. Dermed kan en vis del af omsætningen fra engrossalg af leased lines være talt med i opgørelsen af engrossalg af internet access. Det kan føre til en overvurdering henholdsvis undervurdering af såvel markedsstørrelse og de enkelte aktørers markedsandele inden for engrossalg af internet access henholdsvis leased lines.
134. Endelig bemærkes det, at enkelte engrosudbydere i styrelsens markedsundersøgelse helt overordnet har haft vanskeligt ved at fordele deres omsætning fra engrossalg af bredbåndsforbindelser på hhv. internet access og leased lines. De har således angivet, at de sælger begge typer forbindelser, men de har ikke kunnet foretage en fordeling mellem dem. Til brug for denne sag er problemstillingen håndteret ved at fordele disse aktørers omsætning

¹⁸ Parterne har eksempelvis beskrevet, at opdelingen af internet access og leased lines, som beskrevet i praksis, herunder i forhold til eventuelle undersegmenter, i flere tilfælde ikke er relevant og/eller ikke vil være mulig at foretage.

ud fra den fordeling, som de øvrige aktører har haft i den samme periode, jf. nærmere herom i noten til Tabel 4.2 nedenfor. Dermed kan de enkelte aktørers markedsandele være over- eller undervurderet på hvert af markederne. I alt er godt 10 pct. af den samlede engrosomsætning fra salg af bredbåndsforbindelser fordelt på denne måde. Det er styrelsens vurdering, at opgørelsesmetoden ikke vil have betydning for vurderingen af fusionen.

135. Tabel 4.2 giver et overblik over samlet omsætning fra engrossalg af henholdsvis internet access og leased lines baseret på fiberinfrastruktur. Derudover viser tabellen markedsandele for engrosudbyderne i 2017 fordelt på engrossalg af hver af de to typer forbindelser. Hvis andre typer fastnetinfrastruktur, herunder kobber- og kabel-tv-net inkluderes i opgørelsen, vil det særligt for internet access betyde en udvidelse af totalmarkedet (stigning på ca. [xxx] pct.), hvilket primært kan tilskrives TDC's engrossalg på sit landsdækkende kobbernet.

Tabel 4.2 **Engrossalg af internet access og leased lines baseret på fiberinfrastruktur i Danmark, 2017 – markedsandele (pct.) og totalomsætning (mio. kr.) på markedet**

Virksomhed	Internet access	Leased lines
GlobalConnect	[10-20]	[30-40]
Nianet	[5-10]	[0-5]
TDC	[20-30]	[40-50]
Verdo Tele A/S	[5-10]	[0-5]
Fibia P/S	[5-10]	[0-5]
Ewii Bredbånd A/S	[5-10]	[0-5]
Colt	[5-10]	[5-10]
SEF Fiber A/S	[5-10]	[0-5]
Telia Danmark	[0-5]	[0-5]
SE A.M.B.A	[0-5]	[0-5]
Jysk Energi Fibernet A/S	[0-5]	[0-5]
Eniig Fiber	[0-5]	[0-5]
Nord Energi Fibernet A/S	[0-5]	[0-5]
Energi Fyn Bredbånd A/S	[0-5]	[0-5]
MES Fibernet A/S	[0-5]	[0-5]
Fiber Backbone A/S	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
I alt	100	100
Omsætning i alt (mio. kr.)	[xxx]	[xxx]

Note: Enkelte aktører har ikke været i stand til at fordele deres omsætning fra engrossalg af bredbåndsforbindelser på hhv. internet access og leased lines, jf. punkt 134. Her er omsætningen i stedet fordelt forholdsmæssigt på hver af kategorierne ud fra den fordeling, som de øvrige aktører har haft. Hvis de øvrige aktører fx i gennemsnit har angivet, at 60 pct. af deres omsætning fra engrossalg af bredbåndsforbindelser stammer fra salg af internet access, mens de resterende 40 pct. stammer fra salg af leased lines, vil engrosomsætningen hos de aktører, som ikke har kunnet foretage en fordeling, være fordelt på tilsvarende måde. For henholdsvis internet access og leased lines kan totalmarkedet og de enkelte aktørers markedsandele dermed være over- eller undervurderet. Det vil afhænge af, om en forholdsmæssig fordeling af ikke-kategoriseret omsætning er korrekt. Betydningen kan naturligvis være størst for de aktører, som allokeringen er foretaget for.

Kilde: Parternes svar på styrelsens spørgsmål og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse.

4.2.2.1 Engrossalg af internet access

136. Ved engrossalg af internet access gives der adgang til den sidste del af nettet, som når helt ud til slutkunden – den såkaldte *last mile*. En engroskunde, der køber internet access, kan med denne ydelse levere en internetforbindelse til den pågældende slutkunde, men det vil også være muligt at levere andre typer telekommunikationsydelser, jf. afsnit 4.2.3-4.4.

137. Engrossalg af internet access kan ske med forskellig forædlingsgrad. Forædlingsgraden afhænger bl.a. af, om og i hvilket omfang der er koblet udstyr til forbindelsen:
- i) Rå eller delt/ubestykket forbindelse: Mindst forædlet, men giver mulighed for betydelig differentiering over for slutkunden.
 - ii) Bit Stream Access (BSA): Mere forædlet, men giver stadig mulighed for en vis differentiering over for slutkunden.
 - iii) Gensalg af infrastrukturejerens detailprodukt: Mest forædlet, og giver ikke mulighed for differentiering over for slutkunden.
138. Den væsentligste forskel mellem de forskellige typer internet access er således, hvor meget udstyr engroskunden selv skal investere i eller købe hos tredjeparter, samt hvor meget engroskunden kan differentiere sine detailprodukter fra infrastrukturejerens detailprodukter.
139. Ved køb af en rå eller delt/ubestykket forbindelse vil engroskunden eksempelvis selv skulle sørge for transmissionsudstyr og endeudstyr, og kunden vil også selv skulle stå for transporten videre i backbonenettet samt eventuel internetadgang. Ved gensalg af infrastrukturejerens detailprodukt vil der derimod ikke være behov for køb af udstyr, da engroskunden så at sige køber en færdig forbindelse inklusive internetadgang.
140. I styrelsens markedsundersøgelse har mellem 17 og 25 engroskunder angivet at købe hver af de tre forskellige typer internet access på fiberinfrastruktur, og for hver af dem har mindst halvdelen af kunderne samtidigt købt en anden type internet access.

4.2.2.2 Engrossalg af leased lines

141. Ved engrossalg af leased lines gives der adgang til backbone-/transportnettet, og der er tale om forbindelser mellem centraler/opsamlingssteder/POPs. I forbindelse med indhentning af markedsoplysninger til brug for denne sag er der, som beskrevet ovenfor, en afvigelse i forhold til praksis, idet fx dedikerede forbindelser mellem en slutbrugers forskellige lokationer, som ikke giver adgang til internettet, i denne sag er medregnet under internet access, hvis forbindelsen ligger på accessnettet og når helt ud til en slutkunde. Parterne har bemærket, at backbone, som kendt i en bredere europæisk kontekst, ikke reelt findes i Danmark på grund af landets størrelse, men engrossalg af leased lines er stadig relevant i Danmark.
142. Leased lines (engros) kan kombineres med internet access (engros). Således kan en engroskunde have behov for at købe både internet access og leased lines for at kunne levere en forbindelse til en slutkunde. Fx har parterne bemærket, at GlobalConnect leverer leased lines til kunder, som køber access-forbindelser fra eksempelvis TDC. En engroskunde kan også købe både internet access og leased lines af samme aktør. Der er redegjort nærmere for betydningen af dette for opgørelsen af omsætning og markedsandele ovenfor i punkt 133.
143. Hvad angår leased lines kan der blandt andet skelnes mellem, om forbindelsen er oplyst/aktiv eller uoplyst/passiv. Der er også her tale om forskellige forædlingsgrader, hvor en aktiv forbindelse er blevet aktiveret med udstyr, mens der ikke er sat aktivt udstyr på en passiv forbindelse – her skal engroskunden i stedet selv tilkoble udstyr for at tage forbindelsen i brug. En uoplyst/passiv fiberforbindelse kaldes også sort fiber.
144. I styrelsens markedsundersøgelse har henholdsvis 40 og 42 engroskunder angivet at købe passive og aktive leased lines-forbindelser, og heraf har ca. $\frac{3}{4}$ købt begge typer leased lines samtidig.

4.2.2.3 Engrossalg af internet connectivity/IP-transit

145. Udover engrossalg af egentlige bredbåndsforbindelser, henholdsvis internet access og leased lines, sælger fusionsparterne også såkaldt internet connectivity/IP-transit engros. Denne ydelse er ikke en bredbåndsforbindelse, men den kan benyttes som input for at levere adgang til internettet.
146. Internettet fungerer som et stort netværk bestående af mange netværk, som er indbyrdes forbundne. For at en bruger kan udveksle trafik med andre brugere på netværket, skal brugerne have adgang til de(t) samme netværk. Dette kan blandt andet ske ved at købe IP-transit, som er en ydelse, der giver adgang til at dele trafik med hele eller store dele af det samlede netværk, dvs. internettet.
147. Internet connectivity/IP-transit købes fx af internetudbydere med henblik på at kunne forbinde deres netværk, så deres slutkunder kan forbindes med andre slutkunder eller indholdsudbydere.¹⁹ Forbindelsen til andre netværk kan ifølge parterne fx etableres i et såkaldt Internet Exchange Point i Amsterdam eller Frankfurt.
148. Ifølge parterne er der ikke nogen produkt- eller salgsmæssig sammenhæng mellem engrossalg af fx internet access-forbindelser og engrossalg af IP-transit.

4.2.2.4 Særligt angående sektorspecifik konkurrenceregulering af TDC, herunder adgangsforpligtelse

149. Telekommunikationsbranchen er underlagt sektorspecifik konkurrenceregulering. Erhvervsstyrelsen forestår som uafhængig telemyndighed reguleringen af området. Reguleringen er baseret på EU-direktiver, der har til formål at sikre, at der er åben og konkurrencedygtig adgang til teleinfrastruktur. Erhvervsstyrelsen har via teleloven²⁰ kompetence til at pålægge televirksomheder, som indtager en stærk markedsposition (SMP), forpligtelser om fx at tilbyde adgang til deres netværk på ikke-diskriminerende vilkår og forpligtelser om priskontrol, i det omfang det måtte være nødvendigt, jf. §§ 37 og 41 i teleloven.
150. Erhvervsstyrelsens regulering udmøntes i afgørelser baseret på styrelsens konkrete markedsundersøgelser. Ved markedsundersøgelserne undersøger Erhvervsstyrelsen bl.a., om – og i hvilket omfang – der er virksomheder, som har SMP-status. Markedsundersøgelserne foretages regelmæssigt. De seneste markedsafgørelser blev offentliggjort i 2017.²¹
151. Erhvervsstyrelsen har på baggrund af en henstilling fra EU om relevante markeder²² undersøgt et engrosmarked for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a),²³ et engrosmarked for central netadgang på et fast sted, for så vidt angår masseforhandlede

¹⁹ M. 3752 Verizon/MCI, punkt 8.

²⁰ Bekendtgørelse af lov om elektroniske kommunikationsnet og -tjenester, LBK nr. 128 af 7. februar 2014: <https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=161319>

²¹ Oversigt over Erhvervsstyrelsens markedsafgørelser kan findes på styrelsens hjemmeside:

<https://erhvervsstyrelsen.dk/Markedsunders%C3%BBgelses%20%282014-henstillingen%29>

²² Europa-Kommissionens henstilling af 9. oktober 2014 om relevante produkt- og tjenestemarkeder inden for den elektroniske kommunikationssektor, der kan forhåndsreguleres i overensstemmelse med Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2002/21/EF om fælles rammebestemmelser for elektroniske kommunikationsnet og -tjenester.

²³ Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a): https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3a.pdf

produkter (marked 3b)²⁴ og et engrosmarked for netadgang af særlig kvalitet på et fast sted (marked 4).²⁵

152. Marked 3a dækker den yderste del af accessnettet (heraf lokal netadgang), dvs. fra det punkt, hvor detailkunden tilsluttes netværk, frem til og med det første opsamlingspunkt, fx et gadeskab, hvorfra det er muligt at bringe trafikken videre i eget net. Engrosprodukter på dette marked afsættes typisk uden netejerens udstyr. Marked 3b går lidt længere ind i accessnettet, typisk til en central, og engrosprodukterne er altid tilkoblet netejerens udstyr. Forbindelserne på marked 4 er kendetegnet ved at være dedikerede forbindelser med en garanteret kapacitet og benyttes typisk til slutkunder i form af erhvervskunder/virksomheder. Markedet strækker sig fra en given detailkundeadresse til den første netnode, hvorfra der kan ske sammenkobling med centrallinjesegmentet, dvs. backbone-/transportnet.
153. Erhvervsstyrelsen har ved afgørelser af 17. august 2017 vurderet, at der ikke foreligger reel konkurrence på marked 3a og marked 3b, og har på begge markeder udpeget TDC som værende indehaver af en stærk markedsposition. Erhvervsstyrelsen har på den baggrund pålagt TDC en række konkurrencefremmende forpligtelser. For så vidt angår marked 4 har Erhvervsstyrelsen derimod vurderet, at der er reel konkurrence, og at der også fremadrettet vil være reel konkurrence, selv om den sektorspecifikke konkurrenceregulering ophæves. Erhvervsstyrelsens afgørelse af 6. september 2016 på marked 4 indebærer således ikke forpligtelser for TDC, men er en ophævelse af de hidtidige forpligtelser.
154. Afgørelserne på marked 3a og marked 3b pålægger TDC forpligtelser i forhold til selskabets kobber- og fibernet,²⁶ men ikke i forhold til selskabets kabel-tv-net.²⁷ TDC er på begge markeder pålagt en forpligtelse til at give alternative teleselskaber netadgang samt adgang til fælles udnyttelse af bygninger m.v. (samhusning) med henblik på udveksling og dermed videretransport af datatrafik, jf. nærmere herom nedenfor i afsnit 4.3.3. Netadgangsforpligtelsen på marked 3a omfatter både fysiske og virtuelle forbindelser, og på marked 3b alene virtuelle forbindelser. Derudover indebærer netadgangsforpligtelsen på begge markeder en forpligtelse for TDC om etablering af fiberstikledning, hvis der maksimalt er 30 meter fra en detailkundes ejendom til fuldt etableret fiberinfrastruktur, som er klargjort til at kunne levere bredbåndsforbindelser til detailkunder.²⁸
155. Afgørelserne på marked 3a og marked 3b pålægger endvidere TDC forpligtelser om priskontrol (herunder en prisklemmeforpligtelse), ikke-diskrimination og transparens, sådan at TDC fx skal tilbyde sine engroskunder netadgang til regulerede maksimalpriser og på samme vilkår m.v. som TDC selv, ligesom TDC er forpligtet til at give oplysninger om bl.a. den geografiske dækning af selskabets infrastruktur, herunder om potentielle fiberstikledninger.

²⁴ Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, Engrosmarkedet for central netadgang på et fast sted, for så vidt angår masseforhandlede produkter (marked 3b): https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3b.pdf

²⁵ Erhvervsstyrelsens afgørelse af 6. september 2016, Engrosmarkedet for netadgang af særlig kvalitet på et fast sted (marked 4): https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/m4_-_endelig_afgoerelse.pdf

²⁶ TDC's fiberforpligtelser gælder imidlertid ikke i en række nærmere specificerede geografiske områder, hvor Erhvervsstyrelsen har konstateret, at der er en høj grad af tilgængelighed til alternativ fiberinfrastruktur og dermed konkurrence, jf. fx Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a), side 216-217.

²⁷ Se hhv. Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a), side 210 ff.: https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3a.pdf og Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, Engrosmarkedet for central netadgang på et fast sted, for så vidt angår masseforhandlede produkter (marked 3b), side 207: https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3b.pdf

²⁸ Forpligtelsen gælder dog ikke til ejendomme, hvor et andet teleselskab i forvejen har etableret en stikledning baseret på fiber.

156. Betydningen af forpligtelserne over for TDC vil blive inddraget i den konkurrenceretlige vurdering.

4.2.3 Detailsalg af bredbåndsforbindelser

157. Detailsalg af bredbåndsforbindelser dækker over salg af bredbåndsforbindelser til slutkunder – det være sig privatpersoner (privatkunder) og virksomheder/erhvervsdrivende (erhvervskunder).
158. Erhvervskunder stiller ofte andre krav til deres bredbåndsløsning og dermed til kvaliteten af selve deres bredbåndsabonnement end privatkunder.²⁹ Nogle erhvervsdrivende efterspørger dog blot "almindelige" bredbåndsabonnementer. Det kan eksempelvis være mindre virksomheder uden behov for at binde flere afdelinger sammen eller mindre virksomheder med begrænset dataforbrug.
159. Erhvervskundernes konkrete efterspørgsel efter bredbånd vil typisk bero på virksomhedens aktivitet og størrelse, herunder antallet af medarbejdere, om virksomheden er lokaliseret på flere adresser, behovet for skræddersyede løsninger, og hvorvidt der er tale om en international eller national virksomhed.³⁰
160. Nogle bredbåndsudbydere leverer til både private og erhvervsdrivende, mens andre har valgt at fokusere på den ene eller den anden kundetype, jf. også illustrationen i Figur 4.1 ovenfor. Fusionsparterne leverer udelukkende bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, og i det følgende vil der derfor blive fokuseret på denne kundetype.

4.2.3.1 Detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende

161. Bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende kan leveres over alle typer infrastruktur, herunder via fastnet over kobbernettet, kabel-tv-nettet og fibernet. I styrelsens markedsundersøgelse fordeler de erhvervsdrivende sig som vist i Tabel 4.3 på tværs af de forskellige typer infrastruktur. Nogle køber samtidigt bredbåndsforbindelser på flere forskellige typer infrastruktur (fx hhv. på kobbernet og fibernet til forskellige lokationer), og derfor summerer kategorierne ikke til 100 pct.
162. Det skal bemærkes, at parternes kunder har været overrepræsenteret i markedsundersøgelsen, og da parterne primært leverer bredbåndsforbindelser over fiber, vil der forventeligt være en større andel i denne kategori, end hvad der gør sig gældende for erhvervskunder generelt. Ikke desto mindre køber størstedelen (ca. 76 pct.) af de erhvervsdrivende i styrelsens markedsundersøgelse deres bredbåndsforbindelser på fibernet, mens ca. 18 pct. har angivet at købe på kobbernet. Ca. 15 pct. har angivet ikke at vide, hvilken type infrastruktur, de får leveret bredbåndsforbindelsen på, og det gælder også – om end i lidt mindre omfang – for erhvervskunder hos Nianet og GlobalConnect.

²⁹ Det følgende er baseret på Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a)*, side 25: https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3a.pdf

³⁰ Udtrykket "bredbåndsforbindelser" dækker som tidligere nævnt både over forbindelser, der giver adgang til internettet, og forbindelser som ikke giver adgang til internettet, fx et lukket kredsløb mellem flere lokationer.

Tabel 4.3 Erhvervsdrivendes køb af bredbåndsforbindelser i Danmark fordelt på typen af infrastruktur, 2017

Type infrastruktur	Andel (pct.)
Fiber	76
Kobber	18
Coax	8
Andet†	3
Ved ikke	15

Note: †Andet dækker bl.a. over erhvervs kunder, der køber bredbåndsforbindelser via trådløse net (fx faste trådløse net eller mobilt bredbånd).

Anm.: Nogle erhvervs kunder køber samtidigt bredbåndsforbindelser på flere forskellige typer infrastruktur (fx hhv. på kobbernet og fibernet til forskellige lokationer), og derfor summerer kategorierne ikke til 100 pct.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse.

163. Ifølge Erhvervsstyrelsen er erhvervs kundernes efterspørgsel efter hurtige bredbåndsforbindelser med højere kvalitet i vækst, og fx steg antallet af solgte fiberabonnementer til erhvervs kunder med omkring 37 pct. i perioden 2013-2015.³¹ Væksten i fiberforbindelser til erhvervs kunder kan ifølge Erhvervsstyrelsen i høj grad forklares med, at mange virksomheder efterspørger højere hastigheder og mere sofistikerede bredbåndsløsninger til brug for fx IP-telefoni, videokonferencer, datacentre, backup-løsninger samt cloud-løsninger.
164. Tabel 4.4 viser omsætningen fra detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende i 2017 fordelt på forskellige typer infrastruktur som opgjort i forbindelse med styrelsens markedsundersøgelse.

Tabel 4.4 Omsætning fra detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende i Danmark fordelt på infrastruktur (mio. kr. og pct.), 2017

Type infrastruktur	Omsætning (mio. kr.)	Andel (pct.)
Fiber	[xxx]	60
Kobber	[xxx]	34
Coax	[xxx]	1
Andet†	[xxx]	5
I alt	[xxx]	100

Note: †Andet dækker bl.a. over erhvervs kunder, der køber bredbåndsforbindelser via trådløse net (fx faste trådløse net eller mobilt bredbånd).

Kilde: Parternes svar på spørgsmål samt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse.

165. Som oftest vil erhvervsdrivende have behov for bredbåndsforbindelser, der giver adgang til internettet, men nogle kan derudover have behov for bredbåndsforbindelser, som ikke

³¹ Det følgende er baseret på Erhvervsstyrelsen. Ibid., side 25-26.

nødvendigvis giver adgang til internettet. Det kan fx være en virksomhed med kontorer i forskellige geografiske områder – såvel internt i Danmark som på tværs af landegrænser – som ønsker et lukket kredsløb mellem kontorerne, hvor virksomhedens ansatte kan kommunikere sikkert.

166. I styrelsens markedsundersøgelse blandt erhvervsdrivende har ca. 15 pct. af virksomhederne angivet, at de køber bredbåndsforbindelser uden adgang til internettet, hvoraf de 12 pct. samtidig køber bredbåndsforbindelser, der giver adgang til internettet. Ca. 85 pct. angiver, at de kun køber bredbåndsforbindelser, der giver adgang til internettet. Af styrelsens markedsundersøgelse blandt udbydere af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende fremgår det, at knap 60 pct. af omsætningen inden for fastnet (dvs. fiber-, kobber- og kabel-tv-net) relaterer sig til bredbåndsforbindelser med internet, mens den resterende del af omsætningen stammer fra salg af bredbåndsforbindelser, der ikke giver adgang til internettet.
167. Bredbåndsforbindelser m.v. målrettet erhvervsdrivende sælges særskilt som erhvervs løsninger i forskellige pakkestørrelser alt efter kundens behov. Løsningerne er kendetegnet ved højere kvalitet, særlige serviceaftaler og kundens mulighed for at få indfriet særlige krav, som matcher virksomhedens individuelle behov. Nogle virksomheder kan fx have behov for såkaldt redundans, hvor det sikres, at der er en alternativ forbindelse til rådighed, hvis der skulle ske kabelbrud e.l. Foruden tekniske krav og specifikationer til abonnenterne stiller virksomheder også krav til teleselskabet, der fx skal levere hurtig support til afhjælpning af fejl, hvis forbindelsen er nede eller ustabil. Ved salg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende indgås derfor ofte en såkaldt Service Level Agreement (SLA).
168. De særlige behov, som mange virksomheder har til bredbåndsforbindelser, betyder, at bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende oftest er prissat markant højere end fx bredbåndsforbindelser, der er beregnet til salg til private eller standardløsninger til mindre virksomheder.

4.2.3.2 Udbydere af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende

169. Som nævnt sælger begge fusionsparter bredbåndsforbindelser og relaterede ydelser til erhvervsdrivende. Ifølge parterne fokuserer GlobalConnect på at sælge skræddersyede løsninger og ubestykket fiber (sort fiber) til sine kunder, mens Nianet særligt fokuserer på erhvervs kunder, som efterspørger standardløsninger.
170. Der er en række andre udbydere af bredbåndsforbindelser, som leverer til erhvervsdrivende, men de sælger typisk også bredbåndsforbindelser til private. Selvom de dermed ikke kun har fokus på erhvervs kunder, sådan som GlobalConnect og Nianet har, har flere udbydere dog forretningsenheder dedikeret til netop erhvervs kunder, herunder med henblik på at kunne opfylde de særlige behov, som denne kundegruppe har.
171. Af styrelsens markedsundersøgelse fremgår – udover fusionsparterne – blandt andet TDC, Verizon, Telia, Telenor og SE som bredbåndsudbydere med en vis omsætning fra salg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende. Tabel 4.5 viser de største bredbåndsudbyderes andel af omsætningen fra salg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende i Danmark i 2017. Tabellen inkluderer salg fra alle typer infrastruktur, dvs. fiber-, kobber- og kabel-tv-net samt andet, herunder trådløse net.

Tabel 4.5 **Detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende i Danmark, 2017 – markedsandele (pct.) og totalomsætning (mio. kr.) på markedet**

	Andel af omsætning (pct.)
GlobalConnect	[5-10]
Nianet	[5-10]
TDC	[40-50]
Verizon Danmark	[5-10]
Telia Danmark	[5-10]
Telenor	[0-5]
AT&T	[0-5]
SE	[0-5]
Colt	[0-5]
Fibia	[0-5]
BornFiber	[0-5]
Interoute	[0-5]
KMD	[0-5]
Eniig	[0-5]
Energi Fyn	[0-5]
NNIT	[0-5]
Ewii	[0-5]
Øvrige	[5-10]
I alt	100
<hr/>	
Omsætning i alt (mio. kr.)	[xxx]

Anm.: Opgørelsen er baseret på styrelsens markedsundersøgelse, hvor ikke alle respondenter dog har svaret. Derfor kan den samlede markedsstørrelse være undervurderet. Det skal bemærkes, at der er en mindre forskel mellem omsætningen i denne tabel og den samlede omsætning i Tabel 4.4. Det skyldes, at enkelte bredbåndsudbydere ikke har været i stand til at fordele deres omsætning på de forskellige typer infrastruktur. Omsætningen herfra er ikke medtaget i Tabel 4.4.

Kilde: Parternes svar på spørgsmål samt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse.

172. Tabel 4.5 dækker over udbydernes salg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende via såvel egen som lejet infrastruktur. Som tidligere nævnt ejer bredbåndsudbydere ikke nødvendigvis de forbindelser, som de benytter til at sælge bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende. Mange udbydere vil således basere deres salg på såvel eget som lejet net.
173. Eksempelvis har Nianet [xxx] benyttet sig af at leje sig ind på [xxx] fibernet, når selskabet har skullet sælge bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende. [xxx]. Nianet har oplyst, at ca. [xxx] pct. af selskabets salg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende i 2017 var baseret helt eller delvist på lejet infrastruktur.

4.3 Salg af housing-tjenester (colocation)

174. Ifølge styrelsens markedsundersøgelse blev der i 2017 omsat for ca. [xxx] mio. kr. på det danske marked for housing/colocation-tjenester. I 2016 udgjorde omsætningen fra salg af housing-tjenester [xxx] af parternes samlede omsætning i Danmark.
175. Housing-tjenester udbydes i datacentre fordelt over det meste af Danmark, men salg af housing-tjenester i Københavnsområdet udgør godt [xxx] pct. af den samlede omsætning på

landsplan. Salg af housing-tjenester i området omkring Aarhus udgør ca. [xxx] pct. af den samlede omsætning på landsplan.

4.3.1 Housing-tjenester

176. Housing-tjenester består overordnet set i, at en virksomhed køber plads i et datacenter til brug for den fysiske opbevaring af IT-udstyr. Housing-udbyderen stiller datacenterfaciliteterne til rådighed, mens virksomheden selv bevarer fuldt ejerskab over IT-udstyret og selv står for vedligeholdelse, reparation m.v.
177. Datacentrene, der benyttes til housing-tjenester, er dedikerede faciliteter, der som minimum kan tilbyde plads, strøm, køling, overvågning og sikkerhed. En housing-udbyder kan udbyde tjenesten fra eget datacenter, ved at leje plads/rack i en anden udbyders datacenter eller ved at leje en bygning, som opfylder kravene til et datacenter.
178. Efter en fast branchestandard rangeres datacentre efter Uptime Institutes Tier-klassificering, der indebærer at datacentrene klassificeres i tier-niveau I til IV.³² Forskellene i de fire tier-niveauer udgøres af de garantier, der gives kunderne i form af fx maksimal nedetid, redundans (backup), m.v. Datacentre med højere tier-klassificering giver en højere grad af sikkerhed og stabilitet for kunderne, hvilket typisk afspejler sig i en højere kvadratmeterpris.
179. Parterne har over for styrelsen oplyst, at tier-klassificeringen kun er bindende i det omfang, at datacenteret er certificeret i en bestemt tier-kategori. Certificering foretages af eksterne, uafhængige ingeniører fra Uptime Institute. Efter styrelsens oplysninger, er kun ét enkelt datacenter i Danmark officielt certificeret.³³ [xxx].
180. For datacentre uden certificering, er tier-klassificeringen efter parternes oplysninger primært et spørgsmål om markedsføring, idet kunden dog har adgang til alle relevante oplysninger om datacenterets sikkerhedsgarantier. Efter parternes oplysninger er kvadratmeterprisen i certificerede datacentre væsentligt højere end i ikke-certificerede datacentre.
181. Kunderne benytter datacenterfaciliteterne til en række forskellige formål. Nogle virksomheder benytter faciliteterne til at opbevare IT-udstyr til brug for drift af deres egen virksomhed. Det kan fx bestå i, at servere opstilles i datacenteret, hvor faciliteterne er bedre egnede til opbevaring end kundernes egne in-house faciliteter. Andre virksomheder køber datacenterpladsen med henblik på videresalg af en housing-tjeneste til egne kunder, videresalg af en hosting-løsning eller videresalg af en anden IT-eller cloud-løsning. Hertil kommer de netværksudbydere, som har behov for at opstille udstyr til brug for netværksdrift i et datacenter.
182. Nogle kunder anvender desuden et datacenter til at forbinde sig til- og udveksle trafik med andre brugere af datacenteret (såkaldt interconnectivity). Interconnectivity i et datacenter kan bl.a. foregå som public peering, hvor trafik udveksles mellem et stort antal brugere, oftest gennem et Internet Exchange Point, eller som private peering, hvor to eller flere kunder (privat) udveksler trafik med hinanden ved fysisk at forbinde deres IT-udstyr.

³² Se http://www.gpxglobal.net/wp-content/uploads/2012/10/TIERSTANDARD_Topology_120801.pdf

³³ Når styrelsen i det følgende omtaler datacentre i Danmark, refereres derfor til ucertificerede datacentre. Styrelsen har ved klassificeringen taget udgangspunkt i udbydernes oplysninger om de enkelte datacentre. Det er muligt, at datacentrene ikke specifikt opfylder kravene til en officiel certificering inden for det pågældende tier-niveau.

183. Flere faktorer spiller ind i den enkelte kundes valg af datacenter. For nogle kunder vil forsinkelse i datatrafikken fra datacenteret til virksomheden selv eller til virksomhedens egne kunder have afgørende betydning. Denne forsinkelse betegnes i branchen som latency. Forsinkelsestiden vil afhænge af den type infrastruktur, der benyttes til transporten af data til og fra datacenteret samt af afstanden mellem datacenteret og destinationen for trafikken.
184. For andre kunder er det vigtigt at sikre sig mod nedbrud i datacenteret ved at have en fuld back-up i et andet center. Dette omtales i branchen som redundans. Redundansen kan tilbydes af samme leverandør, hvis denne har et alternativt datacenter i nærheden af det primære center. Parterne oplyser, at nærhed i praksis betyder 5-10 km. Alternativt kan redundans sikres ved at benytte en anden leverandør, der har et datacenter i nærheden af det primære datacenter.
185. For yderligere nogle kunder vil tilstedeværelsen af et Internet Exchange Point, muligheden for at forbinde sig til andre brugere af datacenteret (interconnectivity) eller tilstedeværelsen af potentielle cloud-kunder, m.v. være væsentlige faktorer ved valget af datacenter.
186. Housing-tjenesten købes uafhængigt af netværksadgang, men de fleste kunder vil have behov for enten at kunne koble udstyret i datacenteret på internettet eller etablere en forbindelse uden internet ud til virksomheden selv eller en anden slutkunde.
187. Parterne har oplyst, at alle datacentre i dag er "carrier-neutrale", hvilket vil sige, at det er den enkelte kunde, der bestemmer, hvilken type af forbindelse samt hvilken udbyder, der skal levere en internetforbindelse til kundens udstyr. Inde i selve datacenteret vil det dog være udbyderen af housing-tjenesten, der fysisk trækker kablerne. Dette sker for at undgå rodet kabling.
188. Ifølge parterne vil housingkunderne typisk købe leased lines (engros) og ofte vil det være sort fiber, der købes. De housingkunder, der benytter pladsen til at udbyde IT- og cloudløsninger, vil efter det oplyste ligeledes ofte have behov for leased lines (engros). I styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter på markederne for housing og relaterede ydelser har både housing-, hosting-, IT- og cloud-udbydere oplyst, at de køber internet access såvel som leased lines til brug for videresalg af deres egne tjenester.

4.3.2 Udbydere af housing-tjenester

189. Fusionsparterne sælger begge housing-tjenester fra egne og lejede datacentre.
190. Nianet har fem datacentre beliggende i Aarhus, Skanderborg, Glostrup, Taastrup og Vallensbæk. Datacentrene er af tier-II og III-klassificering. Samlet set råder Nianet over [xxx] kvm. i tier-II og -III datacentre. [xxx] ejes af Nianet selv, mens [xxx] lejes af andre aktører.
191. GlobalConnect har 11 datacentre beliggende i Taastrup, Albertslund, København, Aarhus, Odense og Kolding. Datacentrene er af tier I-III-klassificering. Samlet set råder GlobalConnect over [xxx] kvm. i datacentre i Danmark. Af disse ejes [xxx] af GlobalConnect selv, mens de øvrige lejes af forskellige ejendomsselskaber.
192. I Danmark er Interxion og Telia de største aktører udover parterne, jf. Tabel 4.6. Hertil kommer en række mindre aktører med markedsandele på [0-10] pct. i Danmark.
193. De enkelte aktørers markedsandele varierer på tværs af geografiske områder og tier-niveauer. Fx har Interxion udelukkende datacentre i Københavnsområdet og råder her over knap [xxx] kvadratmeter i Tier-III datacentre. Telia har aktiviteter på tværs af landet, men udelukkende i

[xxx] centre. Andre aktører, som fx Eniig, IT Relation og Hostnordic, udbyder kun housing-tjenester fra datacentre i Aarhusområdet.

194. TDC har i styrelsens markedsundersøgelse oplyst, at de ikke udbyder housing-tjenester i traditionel forstand. TDC solgte i foråret 2017 sine housing-aktiviteter til Itadel.
195. TDC er dog pålagt en samhusningsforpligtelse i henhold til telereguleringen, jf. afsnit 4.3.3 nedenfor. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at en del af salget under denne forpligtelse kan sammenlignes med de øvrige aktørers salg af housing-tjenester. Det er ikke muligt at opgøre, hvor stor en del af TDC's omsætning, der kan sammenlignes med de øvrige aktørers salg af housing-tjenester. TDC's salg under samhusningsforpligtelsen er til brug for denne afgørelse derfor regnet fuldt med i omsætningen på housing-markedet i Danmark. Dette medfører, at TDC's markedsandel formentligt er overvurderet. Da TDC højest besidder en markedsandel på ca. [0-5] pct., vil dette dog ikke have betydning for vurderingen af fusionen.

Tabel 4.6 Housing-udbyderes andel af det samlede salg af housing-tjenester i Danmark, 2017 (pct.)

Virksomhed	Andel af omsætning (pct.)
GlobalConnect	[20-30]
Nianet	[10-20]
Interxion	[20-40]
Telia	[5-10]
ATEA	[5-10]
Netgroup	[5-10]
Sentia	[0-5]
TDC	[0-5]
Itadel	[0-5]
DEIC	[0-5]
Colt	[0-5]
Fujitsu	[0-5]
Mentor IT	[0-5]
DLX	[0-5]
NetIP	[0-5]
Sotea	[0-5]
IT Relation	[0-5]
Eniig	[0-5]
Hostnordic	[0-5]
NNIT	[0-5]
Teracom	[0-5]
NMNet Århus	[0-5]
Adeo DC	[0-5]
I alt	100
<hr/>	
Omsætning i alt (mio. kr.)	[xxx]

Anm.: TDC har i styrelsens markedsundersøgelse oplyst, at de ikke udbyder housing-tjenester i traditionel forstand. TDC's fulde omsætning vedrørende samhusningsforpligtelsen er medtaget i tabellen.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse samt parternes svar på styrelsens spørgsmål.

4.3.3 Særligt om sektorspecifik konkurrenceregulering af TDC i henhold til samhusning

196. Som følge af Erhvervsstyrelsens markedsafgørelser er TDC underlagt en række konkurrencefremmende forpligtelser, jf. afsnit 4.2.2.4 ovenfor.
197. TDC er i henhold til telereguleringen bl.a. pålagt en samhusningsforpligtelse.³⁴ Samhusningsforpligtelsen består i, at TDC er pålagt at give adgang til fælles udnyttelse af deres bygninger, centraler m.v., så alternative teleselskaber har mulighed for at udveksle og fremføre bredbåndstrafik videre i eget net eller fra decentrale dele af nettet til mere centrale dele af nettet. De alternative teleselskaber skal således have adgang til at opstille, anvende og vedligeholde egne centraler, aktivt udstyr, krydsfelter m.v. i centralbygninger eller andre lokaliteter, som TDC ejer, lejer eller på anden måde har den fornødne rådighed over.
198. I henhold til reguleringen skal TDC tilbyde samhusning uden samtidigt køb af andre netadgangsprodukter. Det er dog en betingelse for netadgangen til samhusning, at denne understøtter den samhusningsberettigedes aktiviteter på markedet. Det betyder, at alternative teleselskaber kan anvende samhusningen til andre aktiviteter, der ikke vedrører det aktuelle marked, ligesom alternative teleselskaber tillige kan anvende samhusningen til såvel udveksling og fremføring af egen trafik som udveksling og fremføring af andre teleselskabers trafik.
199. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens har fået oplyst, at samhusningsforpligtelsen betyder, at en del af de housing-kunder, som har behov for at opstille udstyr til brug for netværksdrift, jf. ovenfor, kan få opfyldt en del af deres pladsbehov ved at købe samhusningstjenester gennem TDC. Parterne oplyser, at det vil være ca. [xxx] gange dyrere at benytte parternes datacentre i forhold til den samhusning, som TDC er forpligtet til at stille til rådighed.
200. TDC er som nævnt pålagt at give tredjeparter adgang til centralbygningerne m.v. i det omfang, det understøtter de samhusningsberettigedes aktiviteter på markedet. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens har fået oplyst, at det eksempelvis betyder, at et teleselskab kan benytte en ekstern udbyder til at servicere det udstyr, der er opstillet i centralbygninger m.v.
201. I henhold til Erhvervsstyrelsens afgørelser er det kun de samhusningsberettigede, der kan få adgang til plads i TDC's centralbygninger m.v. Det indebærer, at de virksomheder, som ikke er fx netværksoperatører eller systemintegratorer, ikke kan købe housing-tjenester via samhusningsforpligtelsen.
202. Styrelsen har dog fået oplyst, at der i praksis ikke foregår kontrol med, hvad der opstilles. En netværksoperatør kan derfor i princippet købe adgang til TDC's centralbygninger m.v. via samhusningsforpligtelsen og herefter anvende den lejede plads til at videresælge fx housing- eller hostingtjenester. [xxx].
203. Ifølge oplysninger fra TDC tilbydes samhusningen i en lang række forskelligartede bygninger. Nogle af disse er små og ikke sammenlignelige med datacenterfaciliteter, mens andre er store og har karakteristika, der minder om de øvrige udbyderes datacentre. Det har ikke været muligt for TDC at opgøre, hvor stor en del af den samlede omsætning, der vedrører salg i bygninger, der er sammenlignelige med de øvrige aktørers datacenterfaciliteter.

³⁴ Erhvervsstyrelsens afgørelse af 17. august 2017, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a)*, side 219ff:
https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3a.pdf

204. TDC har en samlet omsætning på [xxx] mio. kr. fra salg under samhusningsforpligtelsen. [xxx].
205. Omsætningen fra TDC's salg under samhusningsforpligtelsen er medregnet fuldt ud i markedsopgørelserne. Det betyder, at TDC's markedsposition i et vist omfang vil være overvurderet og parternes samt øvrige aktørers tilsvarende undervurderet.
206. TDC anvender ikke tier-kategoriseringen til at klassificere deres centralbygninger, m.v., hvorfor al TDC's salg under samhusningsforpligtelsen indgår som "uklassificeret" i markedsopgørelserne.

4.4 Salg af IT- og cloudløsninger

207. Markedet for IT- og cloudløsninger består af en lang række forskelligartede serviceydelser. Det inkluderer eksempelvis hosting- og cloudløsninger, men også øvrige IT-løsninger som eksempelvis kundeservice og support.
208. Hostingydelser omfatter en række tjenester, hvor hostingudbyderen ejer og vedligeholder servere, hvorpå virksomheders data kan opbevares. Ydelsen adskiller sig fra housing-tjenester ved, at kunden ikke selv ejer serverne. Kunden vil derfor ikke kunne tilgå serverne fysisk, men vil heller ikke skulle foretage løbende service og reparation i tilfælde af nedbrud.
209. Cloudløsninger er en fællesbetegnelse for en række løsninger, der stilles til rådighed for en bruger over et netværk. Ydelsen er placeret i en "cloud/"skyen" på en ekstern server, som kun kan tilgås via internettet.
210. En cloudløsning kan være privat, hvor den er tilpasset og udbydes til en enkelt bruger, eller offentlig, når den er en standardiseret og offentlig tilgængelig løsning, som deles af flere forskellige på samme tid.
211. Inden for cloudløsninger skelnes der typisk mellem tre typer af løsninger: i) Infrastructure as a Service (IaaS), ii) Platform as a Service (PaaS) og iii) Software as a Service (SaaS). IaaS omfatter al infrastruktur, der leveres til kunden over internettet, dvs. de fysiske datacentre, servere, IP-adresser, netværksudstyr m.v. PaaS omfatter udover IaaS også bl.a. operativsystemer, udviklingsværktøjer, softwarelicenser og lignende. SaaS omfatter udover al IaaS og PaaS også hostede programmer og applikationer, som brugeren kan tilgå. Det er dermed den mest komplette softwareløsning for brugeren.
212. Udbydere af IT- og cloudløsninger har behov for dels datacenterplads, dels bredbåndsforbindelser for at kunne tilbyde deres løsninger til kunderne. Datacenterpladsen kan købes både i Danmark og i udlandet, alt afhængig af udbyderens behov for at kunne tilgå udstyret. Afhængig af hvilke IT- og cloudløsninger, udbyderen sælger, vil der være behov for at købe både leased lines og internet access engros.

4.5 Høringssvar fra parterne

213. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen sendte udkast til afgørelse i høring hos GlobalConnect og Nianet den 30. april 2018. Parterne fremkom med deres bemærkninger hertil den 11. maj 2018.
214. Parternes overordnede bemærkninger vil blive gengivet og kommenteret i dette afsnit, mens de øvrige og mere specifikke af høringsbemærkningerne er håndteret direkte i vurderingsafsnittet nedenfor. De ændringer, som parternes høringssvar har givet anledning til, er således indføjet i afgørelsen.

215. I høringssvaret af 11. maj 2018 har parterne overordnet anført følgende:

- (i) Parterne fastholder tidligere indleverede standpunkter vedrørende definitionerne af markedet for engrossalg af bredbåndsforbindelser (hhv. internet access og leased lines) og markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser, herunder særligt at markederne bør betragtes som teknologineutrale.
- (ii) Parterne bemærker i forhold til markedet for housing-tjenester, at det på trods af tilsagn om frasalg af Nianets datacentre i Aarhusområdet fortsat er parternes vurdering, at markedet for housing-tjenester geografisk bør defineres bredere end lokalt.

4.5.1 Ad (i) Markederne for engros- og detailsalg af bredbåndsforbindelser er teknologineutrale

216. Parterne har anført, at markedet for engrossalg af bredbåndsforbindelser (hhv. internet access og leased lines) og markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser må betragtes som teknologineutrale. Parternes bemærkninger herom fremgik allerede af det udkast til afgørelse, som blev sendt i høring hos parterne, jf. henholdsvis afsnit 5.1.1.1.5 og 5.1.2.1.4 nedenfor, hvor styrelsens samlede vurdering af spørgsmålet om segmentering infrastruktur/teknologi er præsenteret. Parterne har ikke indsendt nye eller yderligere oplysninger herom i forbindelse med høringen.

217. Styrelsen skal hertil bemærke, at den endelige afgrænsning af markederne med hensyn til segmentering efter infrastruktur til brug for denne sag kan lades stå åben, da en eventuel segmentering efter infrastruktur ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. Det er således styrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence på disse markeder, uanset om der afgrænses snævert til fiberinfrastruktur eller bredere til flere eller alle typer infrastruktur.

4.5.2 Ad (ii) Markedet for housing-tjenester bør afgrænses bredere end lokalt

218. Parterne har anført, at markedet for housing-tjenester geografisk bør afgrænses bredere end lokalt. Parternes bemærkninger herom fremgik allerede af det udkast til afgørelse, som blev sendt i høring hos parterne, jf. afsnit 5.1.3.2 nedenfor, hvor styrelsens samlede vurdering af spørgsmålet om den geografiske afgrænsning af markedet for housing-tjenester er præsenteret. Parterne har ikke indsendt nye eller yderligere oplysninger herom i forbindelse med høringen.

219. Styrelsen henviser til vurderingen af den geografiske afgrænsning af markedet for housing-tjenester, jf. afsnit 5.1.3.2 nedenfor. Hertil bemærker styrelsen, at parterne har afgivet tilsagn, som eliminerer de konkurrencemæssige problemer, som styrelsen har identificeret på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet. Med hensyn til markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet bemærkes det, at den endelige afgrænsning til brug for denne sag kan holdes åben, da det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence på markedet, uanset om markedet afgrænses til en radius af 50 km, eller bredere til fx 75 eller 100 km fra centrum af København.

5. Vurdering

5.1 Afgrænsning af de relevante markeder

220. For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen berører.
221. Det relevante marked består af det relevante produktmarked og det relevante geografiske marked. Formålet med at afgrænse et marked både som produktmarked og som geografisk marked er at fastslå, hvilke egentlige konkurrenter der er i stand til at begrænse de involverede virksomheders adfærd og forhindre dem i at handle uafhængigt af et effektivt konkurrencemæssigt pres.³⁵
222. Ved *det relevante produktmarked* forstås markedet for alle de produkter og/eller tjenesteydelser, som forbrugeren anser for indbyrdes substituerbare på grund af deres egenskaber, pris og anvendelsesformål.³⁶
223. Ved *det relevante geografiske marked* forstås det område, hvor de deltagende virksomheder er involveret i udbud af og efterspørgsel efter produkter eller tjenesteydelser, og som har tilstrækkelig ensartede konkurrencevilkår og kan skelnes fra de tilstødende områder, fordi konkurrencevilkårene dér er meget anderledes.³⁷
224. Udgangspunktet for markedsafgrænsningen er en analyse af efterspørgsels- og udbudssubstitution.³⁸
225. Fusionsparterne har begge aktiviteter inden for en række forskellige områder, jf. afsnit 3.2. Det gælder bl.a. engrossalg af bredbåndsforbindelser, detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende og salg af housing-tjenester. Derudover har parterne aktiviteter inden for engrossalg af internet connectivity og salg af IT- og cloud-løsninger, jf. hhv. afsnit 4.2.2.3 og 4.4.
226. Mht. engrossalg af internet connectivity medfører fusionen et horisontalt overlap mellem parterne. Parterne har henvist til, at det geografiske marked for engrossalg af internet connectivity i Kommissionens praksis er afgrænset bredere end nationalt – herunder evt. globalt – idet den endelige afgrænsning er ladet stå åben.³⁹ Parterne vil på et sådant marked have en meget begrænset samlet markedsandel. Det bemærkes, at styrelsen hverken i forbindelse med markedsundersøgelsen eller i øvrigt har modtaget bemærkninger fra tredjeparter angående aktiviteterne inden for engrossalg af internet connectivity. Det gælder også i forhold til eventuelle konglomerateffekter i relation til eksempelvis sammenkobling af engrossalg af internet connectivity og fx engrossalg af internet access og leased lines. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive

³⁵ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), pkt. 2.

³⁶ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), pkt. 7.

³⁷ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), pkt. 8.

³⁸ Jf. konkurrencelovens § 5 a, stk. 1 og markedsafgrænsningsmeddelelsens punkt 13, første punktum.

³⁹ Jf. fx Kommissionens afgørelse af 3. august 2016 i sag M.7978, Vodafone/Liberty Global/Dutch JV, punkt 270-271.

konkurrence betydeligt inden for engrossalg af internet connectivity, og dette område vil derfor ikke blive behandlet nærmere nedenfor.

227. Mht. salg af IT- og cloud-løsninger medfører fusionen også et horisontalt overlap. Parterne har erklæret, at de ikke på noget plausibelt marked, som er blevet overvejet i tidligere praksis, vil få en kombineret markedsandel efter fusionen på over 15 pct., hvorfor markedet ifølge parterne ikke kan betragtes som værende horisontalt berørt. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har inkluderet aktører inden for IT- og cloud-løsninger i den gennemførte markedsundersøgelse, da de også kan være hhv. kunder og konkurrenter til parterne på andre markeder. Det er – bl.a. på baggrund af svarene fra markedsundersøgelsen – Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt inden for salg af IT- og cloud-løsninger, og dette område vil derfor ikke blive behandlet nærmere. Det gælder også i forhold til eventuelle konglomerateffekter i relation til eksempelvis sammenkobling af salg IT- og cloud-løsninger og salg af øvrige produkter i fusionsparternes portefølje samt eventuelle vertikale virkninger i relation til sammenhængen mellem salg af IT- og cloud-løsninger og salg af housing-tjenester. Fusionens eventuelle virkninger i forhold til de vertikale forbindelser mellem salg af IT- og cloud-løsninger og engrossalg af bredbåndsforbindelser er dog adresseret nedenfor i afsnit 5.2.3 og 5.2.4.
228. De relevante produktmarkeder og geografiske markeder vil blive undersøgt i det følgende. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der til brug for vurderingen af fusionen mellem GlobalConnect og Nianet kan afgrænses følgende relevante markeder:
- Engrossalg af internet access i Danmark (med eventuel yderligere segmentering i forhold til infrastruktur).
 - Engrossalg af leased lines i Danmark (med eventuel yderligere segmentering i forhold til infrastruktur).
 - Detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet i Danmark (med eventuelle yderligere segmenteringer i forhold til kundetype, infrastruktur og med hhv. uden internet).
 - Salg af housing-tjenester i Aarhusområdet (med en radius på 50 km fra centrum).
 - Salg af housing-tjenester i Københavnsområdet (med en radius på minimum 50 km fra centrum).
229. Med hensyn til flere af markederne er der – som det ses – tale om, at det overordnede marked eventuelt kan segmenteres yderligere. Til brug for denne sag har styrelsen imidlertid ladet den endelige afgrænsning af disse markeder stå åben, idet en eventuel segmentering ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen.
230. For markedet for salg af housing-tjenester i Aarhusområdet er der imidlertid tale om en endelig afgrænsning, og på dette marked er det styrelsens vurdering, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidige virkninger. For de øvrige markeder gælder det, at fusionen uanset den endelige afgrænsning af markederne efter styrelsens vurdering ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.

5.1.1 Markedet for engrossalg af bredbåndsforbindelser

5.1.1.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

231. Begge fusionsparter er aktive inden for engrossalg af bredbåndsforbindelser, herunder internet access og leased lines. I det følgende vil styrelsen vurdere, hvordan det relevante produktmarked for engrossalg af bredbåndsforbindelser skal afgrænses.

5.1.1.1.1 Overordnet marked for engrossalg af bredbåndsforbindelser

232. Både Konkurrencerådet og EU-Kommissionen har fastslået, at der kan afgrænses et overordnet marked for engrossalg af bredbåndsforbindelser, og at dette marked eventuelt kan segmenteres yderligere.
233. Konkurrencerådet har senest fastslået dette i *TDC's priser på bredbånd*. Konkurrencerådet anførte her, at engrosledet overordnet set består af de infrastrukturydelser, der gør det muligt for aktørerne i detailledet at levere bredbånd.⁴⁰ I *SE's køb af Boxer* slog Konkurrencerådet desuden fast, at der kunne afgrænses et marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet.⁴¹
234. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har tidligere lagt til grund, at der kunne afgrænses et separat marked for engrossalg af bredbåndsforbindelser.⁴²
235. Kommissionen har i en række sager afgrænset et separat marked for engrossalg af bredbåndsforbindelser, som eventuelt kan segmenteres yderligere.⁴³

5.1.1.1.2 Segmentering efter overordnet produkttype

5.1.1.1.2.1 Praksis

236. Kommissionen anfører i sin praksis, at markedet for engrossalg af bredbåndsforbindelser overordnet set kan segmenteres i et engrosmarked for salg af internet access og et engrosmarked for salg af leased lines.
237. Kommissionen har i praksis beskrevet markedet for engrossalg af internet access som salg af forskellige typer forbindelser, der lader internet service providere levere internetforbindelser til slutkunder.⁴⁴
238. Efter Kommissionens praksis dækker engrossalg af leased lines over salg af forbindelser mellem to eller flere netværksforbindelsespunkter, som gør det muligt for udbydere af telekommunikationstjenester at forbinde deres eget netværk med slutbrugere for at levere business connectivity services, herunder også fx dedikerede forbindelser mellem en slutbrugers forskellige lokationer, som ikke giver adgang til internettet.⁴⁵ Der er således tale om levering af punkt til punkt trafik mellem to eller flere lokationer, der bl.a. kan anvendes af telekommunikationsudbydere til levere dedikerede netværk til større erhvervs kunder.

⁴⁰ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 18. december 2013, *TDC's priser på bredbånd*, pkt. 164.

⁴¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 27. september 2017, *SE's køb af Boxer*, pkt. 367.

⁴² Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 23. juni 2016, Fusion af EnergiMidt Holding a.m.b.a. og HEF Himmerlands Elforsyning a.m.b.a.

⁴³ Se relevante henvisninger nedenfor i fodnote 44 og 45.

⁴⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. oktober 2016 i sag M.8131, *Tele2 Sverige/TDC Sverige*, præmis 81. Kommissionens afgørelse af 20. september 2013 i sag M.6990, *Vodafone/Kabel Deutschland*, præmis 157. Kommissionens afgørelse af 14. april 2014 i sag M.7109, *Deutsche Telekom/GTS*, præmis 115. Kommissionens afgørelse af 4. februar 2016 i sag M.7637, *Liberty Global/BASE Belgium*, præmis 164, samt Kommissionens afgørelse af 29. juni 2009 i sag M.5532, *Carphone Warehouse/Tiscali UK*, præmis 28.

⁴⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. oktober 2016 i sag M.8131, *Tele2 Sverige/TDC Sverige*, præmis 90-91. Kommissionens afgørelse af 20. september 2013 i sag M.6990, *Vodafone/Kabel Deutschland*, præmis 146. Kommissionens afgørelse af 20. april 2015 i sag M.7499, *Altice/PT Portugal*, præmis 69. Kommissionens afgørelse af 3. august 2016 i sag M.7978, *Vodafone/Liberty Global/Dutch JV*, præmis 238. Kommissionens afgørelse af 14. april 2014 i sag M.7109, *Deutsche Telekom/GTS*, præmis 64, samt Kommissionens afgørelse af 4. februar 2016 i sag M.7637, *Liberty Global/BASE Belgium*, præmis 143.

239. Parterne har i anmeldelsen anført, at der kan afgrænses et overordnet marked for engrossalg af bredbåndsforbindelser, og at dette marked kan inddeles i engrossalg af henholdsvis leased lines og internet access. Parterne anfører dog, at det i denne sag ikke er nødvendigt at foretage en endelig afgrænsning af markedet for engrossalg af bredbåndsforbindelser.

5.1.1.1.2.2 Delkonklusion – overordnet produkttype

240. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen tager i det følgende udgangspunkt i hidtidig praksis, hvor markedet for engrossalg af bredbåndsforbindelser er afgrænset i separate markeder for engrossalg af internet access og engrossalg af leased lines. Efter styrelsens vurdering er der ikke sket ændringer på markederne i en sådan grad, at det er relevant at afvige fra tidligere markedsafgrænsning.
241. Nogle af de mulige segmenteringer, som vurderes nedenfor, fx en mulig segmentering på infrastruktur, er relevante for både internet access og leased lines. I disse tilfælde vil vurderingen af den relevante markedsafgrænsning blive foretaget samlet for de to produkttyper. Andre mulige segmenteringer er derimod kun relevante for enten internet access eller leased lines, og i disse tilfælde vil vurderingen derfor kun blive foretaget for den pågældende produkttype.

5.1.1.1.3 Internet access: Segmentering efter typen og forædlingsgraden

5.1.1.1.3.1 Praksis

242. Engrossalg af internet access dækker over forskellige typer af adgang, som gør det muligt for internet service providere at udbyde en internetforbindelse til slutbrugere.
243. I dansk og europæisk praksis er det tidligere blevet overvejet at afgrænse markedet i forhold til typen og forædlingsgraden af internet access-produktet, hvilket har betydning for, hvor meget infrastruktur en engroskunde selv skal investere i eller købe hos tredjeparter, samt hvor meget kunden kan differentiere sine detailprodukter fra engrosudbyderens detailprodukter.
244. I forhold til typen og forædlingsgraden har Konkurrencerådet overvejet, om markedet kan segmenteres i hhv. i) rå eller delt/ubestykket adgang til lokale geografiske netværk (mindst forædlet), ii) Bit Stream Access (mere forædlet, men stadig med mulighed for en vis differentiering) og iii) gensalg af infrastrukturejerens detailprodukt (ingen mulighed for differentiering), jf. også afsnit 4.2.2.1.⁴⁶ Konkurrencerådet lod dog den endelige afgrænsning stå åben.
245. Kommissionen har i flere sager overvejet samme segmentering som angivet ovenfor. I de konkrete sager lod Kommissionen dog den endelige afgrænsning af markedet stå åben.⁴⁷
246. Parterne har anført, at det i denne sag ikke er nødvendigt at tage endeligt stilling til afgrænsningen af engrosmarkedet for internet access, da fusionen ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, uanset om markedet afgrænses mere snævert i

⁴⁶ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 18. december 2013, *TDC's priser på bredbånd*, pkt. 194.

⁴⁷ Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 7. oktober 2016 i sag M.8131, *Tele2 Sverige/TDC Sverige*, præmis 86. Kommissionens afgørelse af 20. september 2013 i sag M.6990, *Vodafone/Kabel Deutschland*, præmis 161 samt Kommissionens afgørelse af 29. juni 2009 i sag M.5532, *Carphone Warehouse/Tiscali UK*, præmis 28-34.

forhold til typen og forædlingsgraden. Parterne har desuden anført, at en segmentering efter type og forædlingsgrad kun tidligere er blevet overvejet i praksis, fordi segmenteringen har været anvendt ved telemyndighedernes regulering af TDC. Parterne mener derimod ikke, at segmenteringen er relevant i et konkurrenceretligt perspektiv.

5.1.1.1.3.2 Efterspørgselssubstitution

247. Set fra efterspørgselssiden gælder det helt overordnet, at de forskellige typer internet access alle kan benyttes til det samme, nemlig til at en engroskunde kan udbyde en bredbåndsforbindelse til en slutkunde.
248. Der er dog visse forskelle mellem de forskellige typer alt efter forædlingsgraden. Det gælder som nævnt i forhold til kundens behov for infrastruktur eller udstyr samt kundens mulighed for at differentiere sig i forhold til engrosudbyderen.
249. I styrelsens markedsundersøgelse er engroskunderne blevet spurgt til deres køb af internet access baseret på fiberinfrastruktur, og nedenstående svar dækker dermed kun fiberinfrastruktur. Betydningen af andre typer infrastruktur i forhold til fiberinfrastruktur ved engrossalg af bredbåndsforbindelser er behandlet nedenfor i afsnit 5.1.1.1.5.
250. Engroskunderne er blevet spurgt til deres køb af de forskellige typer internet access samt eventuel skifteadfærd i tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 pct. på den type internet access, som de køber, mens prisen på andre bredbåndsforbindelser er uændret.
251. Over 1/3 af engroskunderne har angivet at købe flere af de forskellige typer internet access samtidig, dvs. henholdsvis i) rå eller delt/ubestykket, ii) BSA og iii) gensalg af infrastrukturejerens detailprodukt. For hver enkelt af de tre typer gælder det, at godt halvdelen af kunderne samtidig har angivet at købe mindst én anden type internet access.
252. Nogle respondenter har noteret, at det har været vanskeligt at skelne mellem og opdele deres køb af de forskellige typer, hvilket også afspejler sig i svarene på spørgsmålene.⁴⁸ For nogle engroskunder synes det således at gælde, at de i et vist omfang anser de forskellige typer internet access som et kontinuum af forskellige forædlingsgrader, hvor det kan være vanskeligt at foretage en præcis skelnen og svare for én enkelt type. Der skal derfor tages et vist forbehold for respondenternes besvarelser angående denne mulige segmentering.
253. Eksempelvis har nogle engroskunder angivet, at de har købt internet access, uden at det er specificeret nærmere. Enkelte kunder har desuden angivet at have købt én type internet access, men hvor de selv efterfølgende har noteret, at angivelsen ikke er dækkende for deres køb, og styrelsen har kunnet observere noget tilsvarende for andre kunder, dvs. hvor kundernes angivelse af køb ikke er dækkende for deres faktiske aktiviteter. Kundernes angivelse af skifteadfærd skal følgelig vurderes med visse forbehold.
254. I relation til skifteadfærd har engroskunderne i varierende omfang svaret, at de enten ville fortsætte med at købe den samme type internet access eller skifte til en anden type internet access, idet flest vil fortsætte deres køb. Derudover har op til 25 pct. svaret "ved ikke" eller "andet". Det bemærkes, at andelen af engroskunder, der vil skifte, er størst på BSA-segmentet.

⁴⁸ På samme måde har det også for nogle udbydere været vanskeligt at opdele omsætningen på de forskellige typer internet access.

255. Nogle af engroskunderne nævner særlige årsager til at købe en bestemt type internet access, mens andre begrundet deres køb af forskellige typer internet access med sammenlignelige årsager. For en del af engroskunderne synes de forskellige typer internet access således i et vist omfang at opfylde samme anvendelsesbehov.
256. For at belyse eventuelle forskelle mellem de forskellige typer internet access set fra efterspørgselsiden har styrelsen desuden undersøgt engroskundernes besvarelser af en række væsentlige spørgsmål nærmere. Dette er gjort for at undersøge, om engroskunder inden for én type internet access systematisk og i væsentligt omfang svarer anderledes end engroskunderne generelt, da det kan bidrage til at vise, i hvilken grad kunderne betragter de forskellige typer internet access som separate produkter konkurrenceretligt set. Det drejer sig bl.a. om spørgsmål om, hvilke aktører der kan levere i overensstemmelse med kundernes krav, samt kundernes vurdering af fusionen. Det ses, at der ikke er betydelige forskelle i besvarelsen af disse udvalgte spørgsmål, hvis kunderne opdeles efter, hvilken type internet access de køber.
257. Samlet set vurderes der at være en vis efterspørgselssubstitution mellem de forskellige typer internet access. Helt overordnet er der visse forskelle mellem produkterne, som dog i sidste ende kan benyttes til samme formål. Forskellen mellem de forskellige typer drejer sig primært om forædlingsgraden i form af bl.a. aktivt udstyr. De forskellige typer internet access kan dermed betragtes som et kontinuum over grader af forædling med betydning for bl.a. kundens investeringsbehov.

5.1.1.1.3.3 Udbudssubstitution

258. Med hensyn til udbudssubstitution skal det for det første bemærkes, at flere engrosudbydere har angivet at sælge flere typer af internet access. Ca. 60 pct. af udbydere sælger mindst to af de tre typer internet access, mens resten kun sælger én af dem. Det er især udbydere af rå eller delte/ubestykkede forbindelser, som ikke samtidig udbyder andre typer internet access. For enkelte udbydere har det ikke været muligt at opdele deres engrossalg på de forskellige typer internet access.
259. De forskellige typer internet access leveres som udgangspunkt på samme forbindelse, men de forskellige grader af forædling stiller forskellige krav til hhv. engroskunden og engrosudbyderen i forhold til udstyr, hvilket kan have betydning for substitutionsmulighederne mellem de forskellige typer internet access.
260. Af de engrosudbydere, som p.t. ikke sælger en bestemt type internet access, svarer et stort flertal, at det er usandsynligt, at de vil begynde at udbyde den pågældende type internet access i tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 pct. Enkelte angiver, at de sandsynligvis vil begynde at sælge den pågældende type internet access – det gælder især for produktet Bit Stream Access. Her vil en nuværende udbyder af rå eller delte/ubestykkede forbindelser fx kunne etablere sig ved at sætte aktivt udstyr på de rå forbindelser. Det vil i så fald svare til de forbindelser, som udbyderen sælger på detailniveau, hvor slutkunden typisk får leveret en forbindelse, der er aktiveret med udstyr.⁴⁹ Nogle af respondenterne angiver desuden, at de ikke sælger en bestemt type internet access, da der ikke har været efterspørgsel efter den, eller at det ikke er deres strategi at udbyde det.

⁴⁹ Parternes svar af 21. marts på styrelsens spørgsmål.

261. I forhold til det mindst forædlede produkt (rå eller delt/ubestykket adgang) gælder det, at salg af de andre typer internet access vil indebære en vis forædling af det rå produkt ved at sætte aktivt udstyr på forbindelsen, hvilket vil svare til den forædling, som engrosudbyderen selv foretager ved salg af bredbåndsforbindelser på detailniveau til slutkunder. En engrosudbyder kan have en interesse i at udbyde mere eller mindre forædlede produkter, men i praksis vil udbyderen i høj grad kunne substituere mellem de forskellige typer internet access. Udbud af et mere forædlet produkt er i sagens natur forbundet med omkostninger til udstyr, men det svarer som nævnt til, når udbyderen selv sælger en bredbåndsforbindelse til en slutkunde.
262. Samlet set vurderes der at være en vis udbudssubstitution fra engrossalg af internet access med én forædlingsgrad over mod engrossalg af internet access med en anden forædlingsgrad. Der er således tale om, at udbyderne vil kunne substituere deres udbud ved at justere brugen af aktivt udstyr, hvilket svarer til den forædling, som en engrosudbyder selv foretager ved salg af bredbåndsforbindelser til slutkunder.

5.1.1.1.3.4 Delkonklusion

263. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der ikke er grundlag for at segmentere engrossalg af internet access i forhold til type og forædlingsgrad.
264. Det bemærkes, at der ikke i praksis er afgrænset separate markeder efter forædlingsgrad, idet såvel Konkurrencerådet som Kommissionen har ladet den endelige afgrænsning stå åben i de konkrete sager. Der er visse forskelle mellem typerne af internet access, men markedsundersøgelsen understøtter ikke en egentlig afgrænsning af tre separate konkurrenceretligt relevante produktmarkeder.
265. Styrelsen vurderer, at der med hensyn til typerne af internet access er tale om et kontinuum i forhold til forædlingsgrad afhængig af bl.a. det benyttede udstyr på forbindelserne, hvor der er tilstrækkelig substitution mellem de enkelte typer, til at der ikke kan afgrænses et marked for hver type internet access. Det gælder således, at forædlingsgraden i form af det benyttede udstyr kan justeres både fra efterspørgsels- og udbudssiden. I forhold til produkttype/forædlingsgrad vil der derfor i vurderingen blive taget udgangspunkt i et samlet marked for engrossalg af internet access.

5.1.1.1.4 Leased lines: Segmentering efter type

5.1.1.1.4.1 Praksis

266. Kommissionen har i flere tilfælde overvejet, om markedet for engrossalg af leased lines kunne segmenteres i et marked for engrossalg af hhv. trunksegmenter og terminerende segmenter, uden at der er taget endeligt stilling hertil.⁵⁰ Kommissionens overvejelser vedrørende denne segmentering stammer primært fra de nationale teleregulatorer, der har anvendt segmenteringen til brug for regulering af televirksomheder, som indtager en stærk markedsposition.

⁵⁰ Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 4. februar 2016 i sag M.7637, *Liberty Global/BASE Belgium*, præmis 146 samt Kommissionens afgørelse af 20. april 2015 i sag M.7499, *Altice/PT Portugal*, præmis 74.

267. Trunksegmenter anvendes til at forbinde to punkter i core-/backbone-netværket, mens terminerende segmenter forbinder backbone-netværket til terminaler eller aggregeringspunkter, der bl.a. kan anvendes til at skabe forbindelse til slutkunderne.
268. I *Deutsche Telekom/GTS* overvejede Kommissionen, om leased lines kunne segmenteres i hhv. passiv og aktiv infrastruktur, samt om terminerende segmenter kunne segmenteres efter hastighed, hhv. over og under 2 Mb/s. Kommissionen lod dog den endelige afgrænsning stå åben.⁵¹
269. I *Tele2/TDC Sverige* vurderede Kommissionen, at det relevante marked udgjorde markedet for engrossalg af leased lines uden yderligere segmenteringer.⁵² Kommissionen lagde vægt på, at majoriteten af respondenterne i markedsundersøgelsen ikke vurderede, at markedet kunne afgrænses i hhv. trunksegmenter og terminerende segmenter.⁵³
270. Parterne har anført i anmeldelsen og i senere indgivne bemærkninger, at en segmentering af markedet for engrossalg af leased lines i hhv. trunksegmenter og terminerende segmenter ikke er relevant for det danske marked. Parterne anfører, at der ikke eksisterer et egentligt backbone-netværk i Danmark – sådan som det er kendt i bredere europæisk kontekst – hvilket skyldes Danmarks beskedne geografiske størrelse samt den tætte beliggenhed af danske byer. Yderligere anfører parterne, at segmenteringen ikke længere er relevant, da alle netværk i dag indeholder trunksegmenter.⁵⁴
271. Styrelsen bemærker, at det med hensyn til trunksegmenter og terminerende segmenter set fra såvel efterspørgselssiden som udbudssiden gælder, at der er tale om forskellige dele af en leased lines-forbindelse, som dermed ikke kan substituere hinanden. Det er styrelsens vurdering, at en segmentering efter de to segmenter ikke er relevant i denne sag, hvorfor segmenterne ikke behandles nærmere.
272. Parterne har anført i deres bemærkninger til styrelsens MOB, at det ikke er nødvendigt at tage endeligt stilling til, om markedet for engrossalg af leased lines kan afgrænses i forhold til aktiv hhv. passiv infrastruktur. [xxx].

5.1.1.1.4.2 Efterspørgselssubstitution

273. Med hensyn til leased lines baseret på hhv. aktiv og passiv infrastruktur gælder det set fra efterspørgselssiden helt overordnet, at forbindelserne kan benyttes til det samme, idet engroskunden ved køb af en passiv forbindelse selv skal aktivere forbindelsen ved hjælp af udstyr. Dermed vil en passiv forbindelse give kunden flere muligheder for selv at lave tilpasninger og fx opbygge eget netværk.
274. I styrelsens markedsundersøgelse er engroskunderne blevet spurgt til deres køb af leased lines baseret på fiberinfrastruktur, og nedenstående svar dækker dermed kun fiberinfrastruktur. Betydningen af andre typer infrastruktur i forhold til fiberinfrastruktur ved engrossalg af bredbåndsforbindelser er behandlet nedenfor i afsnit 5.1.1.1.5.
275. I markedsundersøgelsen begrundede nogle engroskunder deres køb af passiv infrastruktur med bl.a. fleksibilitet, samt for at kunne forbinde deres egen infrastruktur. Der nævnes dog en

⁵¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 14. april 2014 i sag M.7109, *Deutsche Telekom/GTS*, præmis 67-70.

⁵² Jf. Kommissionens afgørelse af 7. oktober 2016 i sag M.8131, *Tele2 Sverige/TDC Sverige*, præmis 97.

⁵³ Jf. *Ibid.*, præmis 96.

⁵⁴ Parternes fusionsanmeldelse samt bemærkninger til meddelelse om betænkeligheder.

lang række andre årsager til at købe passiv infrastruktur, og flere af dem går igen under begrundelserne for at købe aktiv infrastruktur. De to typer forbindelser synes derfor i et vist omfang at opfylde samme anvendelsesbehov for en del af engroskunderne.

276. Engroskunderne er blevet spurgt til deres køb af de forskellige typer leased lines samt eventuel skifteadfærd i tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 pct. på den type leased lines, som de køber, mens prisen på andre bredbåndsforbindelser (herunder den anden type leased lines) er uændret. Et flertal af engroskunderne (over $\frac{3}{4}$) har i styrelsens markedsundersøgelse angivet at købe både aktive og passive leased lines samtidig.
277. Nogle kunder har angivet, at det har været vanskeligt at opdele deres køb af de forskellige typer leased lines, hvilket også kan afspejle sig i svarene på spørgsmålene.⁵⁵ Der skal derfor tages et vist forbehold for respondenternes besvarelser angående denne mulige segmentering.
278. Nogle engroskunder har noteret, at de har købt leased lines, uden at det er specificeret nærmere på typen. Enkelte kunder har desuden angivet at have købt én eller begge typer leased lines (aktiv og passiv), men hvor de selv efterfølgende har noteret, at det ikke nødvendigvis er dækkende for deres køb. Kundernes svar på spørgsmål om skifteadfærd skal derfor vurderes med visse forbehold.
279. I relation til skifteadfærd har respondenterne i varierende omfang svaret, at de enten vil fortsætte med at købe den samme type leased lines eller skifte til den anden type, idet flest angiver at ville fortsætte købet. Derudover har ca. 25 pct. svaret "ved ikke" eller "andet".
280. For at belyse eventuelle forskelle set fra efterspørgselssiden mellem hhv. aktive og passive leased lines-forbindelser har styrelsen desuden undersøgt engroskundernes besvarelser af en række væsentlige spørgsmål nærmere. Det kan bidrage til at vise, om og i hvilket omfang engroskunderne betragter de forskellige typer leased lines som separate produkter konkurrenceretligt set. Det drejer sig bl.a. om spørgsmål om, hvilke aktører der kan levere i overensstemmelse med kundernes krav, samt deres vurdering af fusionen. Der ses ikke betydelige og systematiske forskelle i besvarelsen af disse udvalgte spørgsmål, hvis kunderne opdeles efter, om de køber aktive eller passive leased lines-forbindelser.
281. Samlet set vurderes der at være en vis efterspørgselssubstitution mellem hhv. aktive og passive leased lines-forbindelser. Der er visse forskelle mellem de to typer, herunder i forhold til kundens tilpasningsmuligheder og eget investeringsbehov. Flere kunder har dog angivet sammenlignelige begrundelser for at købe de to typer leased lines, og ligesom for de forskellige typer internet access gælder det, at forskellen mellem aktive og passive forbindelser primært relaterer sig til, om forbindelsen er tilkoblet aktivt udstyr, hvilket kan betragtes som forædling af forbindelsen, hvorfor der også her er tale om et kontinuum.

5.1.1.1.4.3 Udbudssubstitution

282. Med hensyn til udbudssubstitution skal det for det første bemærkes, at en del af engrosudbydere har angivet at sælge både aktive og passive leased lines-forbindelser. Knap halvdelen af udbydere har angivet ikke at sælge aktive forbindelser, mens kun enkelte ikke udbyder passive forbindelser. For nogle udbydere har det dog som nævnt ikke været muligt at opdele deres engrossalg af de forskellige typer leased lines.

⁵⁵ På samme måde har det også for nogle udbydere været vanskeligt at opdele omsætningen på de forskellige typer leased lines.

283. Af de udbydere, der kun sælger én type leased lines-forbindelse, angiver størstedelen, at det er usandsynligt, at de vil begynde at udbyde den anden type leased lines i tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 pct. Det bemærkes dog, at der er relativt få respondenter, og det er kun enkelte, der ikke allerede udbyder passive forbindelser, mens lidt flere ikke sælger aktive leased lines-forbindelser. Blandt dem, der ikke udbyder den ene type leased lines-forbindelse, angiver nogle, at årsagen er, at der ikke har været efterspørgsel, eller at det ikke er deres strategi at udbyde det. Det er således – på baggrund af dette spørgsmål – ikke klart, i hvilket omfang der er udbudssubstitution mellem udbydere af hhv. den ene og den anden type leased lines.
284. Hhv. aktive og passive leased lines-forbindelser kan som udgangspunkt leveres på de samme forbindelser/fiberkabler, idet en passiv forbindelse dog netop er kendetegnet ved ikke at være tilkoblet aktivt udstyr, sådan at engroskunden selv kan bestemme over brugen af forbindelsen – det gælder fx i forhold til hastighed/kapacitet. Dermed stiller typen af forbindelse forskellige krav til hhv. engroskunden og engrosudbyderen med hensyn til bl.a. udstyr, hvilket kan have betydning for substitutionsmulighederne. Således skal engrosudbyderen ved salg af en aktiv forbindelse selv koble udstyr til forbindelsen, mens det ved salg af en passiv forbindelse er engroskundens ansvar. Udbud af en aktiv forbindelse indebærer dermed omkostninger til tilkobling af udstyr, hvilket dog svarer til, når udbyderen selv tilkobler udstyr for at kunne bruge forbindelsen.
285. Samlet set vurderes der at være en vis udbudssubstitution fra engrossalg af fx passive leased lines-forbindelser over mod engrossalg af aktive leased lines-forbindelser og omvendt. Også her kan der siges at være tale om en slags forædling, hvor udbudssubstitutionen primært vil afhænge af tilkoblingen af udstyr, idet udbyderne kan justere brugen af aktivt udstyr.

5.1.1.1.4.4 Delkonklusion

286. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der ikke er grundlag for at segmentere engrossalg af leased lines i forhold til type, efter om der er tale om hhv. aktive og passive leased lines-forbindelser.
287. Det bemærkes, at der ikke i praksis er afgrænset separate markeder efter forbindelsens type. Der er visse forskelle mellem typerne af leased lines, men markedsundersøgelsen understøtter ikke en afgrænsning af separate konkurrenceretligt relevante markeder.
288. Styrelsen vurderer, at der med hensyn til typerne af leased lines er tale om et kontinuum i forhold til, om forbindelserne er tilkoblet udstyr, hvor substitutionsmulighederne mellem typerne er tilstrækkelige, til at der ikke kan afgrænses et marked for hver type leased lines. Det gælder, at brugen af aktivt udstyr kan justeres både fra efterspørgsels- og udbudssiden. Derudover angiver flere engroskunder, at hhv. aktive og passive forbindelser opfylder samme anvendelsesbehov for dem. Der vil derfor i vurderingen blive taget udgangspunkt i et samlet marked for engrossalg af leased lines.

5.1.1.1.5 Segmentering efter infrastruktur og/eller hastighed

5.1.1.1.5.1 Praksis

289. Det kan overvejes, om markedet for engrossalg af bredbåndsforbindelser – både for så vidt angår internet access og leased lines – kan segmenteres efter typen af infrastruktur. Dvs. alt efter om infrastrukturen består af fastnet (eventuelt segmenteret i henholdsvis kobber, coax/kabel eller fiber) eller trådløs infrastruktur.

290. Konkurrencerådet vurderede umiddelbart i *TDC's priser på bredbånd*, at markedet ikke var teknologineutralt, da der ikke var udbudssubstitution mellem kobberinfrastrukturen og andre infrastrukturer i Danmark. Der blev lagt vægt på, at fibernettet i perioden 2009-2011 dækkede en begrænset del af markedet, samt at fibernettet var ejet af forskellige aktører i forskellige områder, og at det kun var TDC, der var pålagt at give andre teleoperatører adgang til selskabets fiberinfrastruktur.⁵⁶
291. Kommissionen ses ikke at have vurderet, om markedet for engrossalg af bredbåndsforbindelser kan segmenteres efter infrastruktur. Kommissionen har dog overvejet, om markedet for engrossalg af leased lines kunne segmenteres efter hastighed⁵⁷, ligesom Kommissionen i *Orange/Jazztel* overvejede, hvorvidt detailmarkedet for internetadgang kunne segmenteres i forhold til hastighed over og under 30 Mb/s.⁵⁸ Med hensyn til engrossalg af internet access vil efterspørgsel efter bestemte hastigheder på detailmarkedet netop afspejle sig på engrosmarkedet.
292. En væsentlig forskel på de forskellige infrastrukturer, der kan anvendes til salg af bredbåndsforbindelser, er den hastighed eller kapacitet, som infrastrukturen er i stand til at levere. Det kan derfor overvejes, om markedet for engrossalg af bredbåndsforbindelser kan segmenteres efter hastighed/kapacitet. En segmentering efter hastighed/kapacitet vil eventuelt udgøre et alternativ til en segmentering efter infrastruktur.
293. Parterne mener ikke, at markedet kan segmenteres efter hverken infrastruktur eller hastighed/kapacitet.
294. Parterne anfører i deres svar på styrelsens MOB, at der er en tæt forbindelse mellem en eventuel segmentering efter infrastruktur og en segmentering baseret på hastighed/kapacitet. Parterne anfører, at slutbrugeren typisk ikke vil efterspørge en bestemt infrastruktur, men vil efterspørge en løsning med en bestemt hastighed. Eftersom alle leverandører i engros- såvel som detailledet er i stand til at levere en hvilken som helst hastighed til slutkunden, er der efter parternes opfattelse ikke basis for at segmentere markedet efter infrastruktur og/eller hastighed/kapacitet.

5.1.1.1.5.2 Efterspørgselssubstitution

295. I forhold til efterspørgselssubstitution kan det helt overordnet bemærkes, at der er betydelige forskelle mellem forskellige typer infrastruktur. Forskellene er bl.a. beskrevet nærmere ovenfor i afsnit 4.2.1.1, men det kan fremhæves, at fiberinfrastrukturen bl.a. er kendetegnet ved at kunne levere betydeligt højere hastigheder end kobber- og kabel-tv-nettet, selvom disse net løbende er blevet opgraderet. Derudover er bredbåndsforbindelser via fibernettet kendetegnet ved en symmetrisk forbindelse, dvs. at upload- og downloadhastigheden er den samme, ligesom prisen for fiberforbindelser generelt er højere end for forbindelser på kobber- og kabel-tv-nettet.
296. I styrelsens markedsundersøgelse angiver flere engroskunder også egenskaber som fx hastighed og stabilitet som punkter, hvor bredbåndsforbindelser baseret på fiberinfrastruktur adskiller sig fra forbindelser på andre infrastrukturer.

⁵⁶ Konkurrencerådets afgørelse af 18. december 2013, *TDC's priser på bredbånd*, pkt. 182.

⁵⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 14. april 2014 i sag M.7109, *Deutsche Telekom/GTS*, præmis 67-70.

⁵⁸ Kommissionens afgørelse af 19. maj 2015 i M.7421, *Orange/Jazztel*.

297. I styrelsens markedsundersøgelse er kunder, der køber bredbåndsforbindelser engros på fiberinfrastruktur, blevet spurgt, hvad de ville gøre i tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 pct. på fiber, mens prisen på andre typer infrastruktur er uændret. Hvis der udelukkende fokuseres på de engroskunder, der har kunnet besvare spørgsmålet, angiver langt størstedelen (ca. 75 pct.), at de fortsat vil købe fiberforbindelser engros i samme omfang, mens ca. 10 pct. helt eller delvist vil erstatte købet med køb af en anden type infrastruktur.⁵⁹ 15 pct. svarer, at de vil gøre noget andet, og her nævner et par kunder, at de bl.a. selv vil etablere infrastruktur.
298. Samlet set vurderes der at være en række forhold, som understøtter, at der er meget begrænset efterspørgselssubstitution mellem hhv. fiberinfrastruktur og øvrige typer infrastruktur.

5.1.1.1.5.3 Udbudssubstitution

299. Med hensyn til udbudssubstitution skal det for det første bemærkes, at alle engrosudbydere af internet access og leased lines i styrelsens markedsundersøgelse allerede sælger disse ydelser på fiberinfrastruktur. Kun få af udbyderne sælger også bredbåndsforbindelser engros baseret på kobber- eller kabel-tv-nettet. Der er dermed betydelig forskel på, hvor mange og hvilke aktører der er aktive inden for engrossalg af bredbåndsforbindelser baseret på de forskellige typer af infrastruktur.
300. Særligt for leased lines sker engrossalget primært på baseret på fiberinfrastruktur (over [xxx] pct.), mens der for internet access også sker et betydeligt salg baseret på kobbernettet (ca. [xxx] pct.).
301. For en engrosudbyder, der både udbyder forbindelser på fiber- og kobberinfrastruktur, vil det ikke være muligt – umiddelbart og på kort sigt – at øge salget af fiberforbindelser ved fx at skifte fra salg af kobberforbindelser, da den underliggende infrastruktur er grundlæggende forskellig. En kobberforbindelse kan således ikke benyttes til at udbyde en fiberforbindelse, og det vil kræve betydelige investeringer i form af bl.a. graveomkostninger at skifte udbud fx fra salg af kobberforbindelser til salg af fiberforbindelser. Udbyderen kan i et vist omfang – hvis en anden aktør allerede har nedgravet fiberforbindelser i det relevante område – basere sig på leje af disse fiberforbindelser, men parterne har som nævnt nedenfor i punkt 578 anført, at det på sigt ikke er muligt at operere effektivt på baggrund af lejet infrastruktur.
302. Hvad angår en eventuel segmentering efter hastighed bemærker styrelsen, at muligheden for at udbyde bestemte hastigheder delvist vil være bestemt af typen af infrastruktur, idet kun fiberinfrastrukturen kan levere de højeste hastigheder. Hvis der udelukkende ses på fiberinfrastrukturen, vil hastigheden afhænge af det udstyr, som sættes på infrastrukturen, og derfor vil der inden for fiberinfrastrukturen umiddelbart være fuld udbudssubstitution i forhold til engrossalg af bredbåndsforbindelser med forskellige hastigheder. Substitutionsmulighederne i forhold til hastighed vil derfor i vidt omfang følge substitutionsmulighederne i forhold til typen af infrastruktur.
303. Samlet set vurderes der at være en række forhold, som understøtter, at der ikke er udbudssubstitution fra engrossalg af bredbåndsforbindelser fra øvrige typer infrastruktur over mod engrossalg af bredbåndsforbindelser på fiber.

⁵⁹ En gruppe på ca. 8 pct. af det samlede antal kunder har ikke kunnet svare på spørgsmålet og har i stedet angivet "ved ikke".

5.1.1.1.5.4 Delkonklusion

304. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der er en række forhold, som understøtter, at både engrossalg af internet access og engrossalg af leased lines kan afgrænses i forhold til typen af infrastruktur, sådan at engrossalg af bredbåndsforbindelser baseret på fiberinfrastruktur afgrænses særskilt fra engrossalg af bredbåndsforbindelser baseret på andre typer infrastruktur. Den endelige afgrænsning kan imidlertid stå åben, da det ikke ændrer vurderingen, om der afgrænses snævert til fiberinfrastruktur eller bredere til flere eller alle typer infrastruktur.
305. Til brug for vurderingen i denne sag vil der blive taget udgangspunkt i de snævrere mulige markeder, dvs. engrossalg af henholdsvis internet access og leased lines baseret på fiberinfrastruktur.

5.1.1.1.6 Segmentering efter kundetype

306. Styrelsens indledende markedsundersøgelser pegede på, at markedet for engrossalg af bredbåndsforbindelser – både for så vidt angår internet access og leased lines – eventuelt kunne segmenteres efter kundetype. Det kan således overvejes, om markedet kan segmenteres efter engroskunders behov: Har engroskunden behov for at købe bredbåndsforbindelser, der går på tværs af forskellige geografiske områder og regioner, herunder bl.a. landsdækkende løsninger, eller har engroskunden ikke dette behov. Der er tale om en mulig segmentering, som styrelsen bekendt ikke tidligere har været overvejet og beskrevet i praksis.
307. En engroskunde kan – for at kunne servicere sine slutkunder – ønske at købe bredbåndsforbindelser i flere geografiske områder, og nogle kunder kan foretrække at købe sådanne forbindelser samlet fra én udbyder. Købet kan fx ske for at servicere en slutkunde, der har to eller flere lokationer forskellige steder i Danmark, som slutkunden ønsker forbindelser til. Der kan både være tale om lukket kredsløb mellem lokationerne uden forbindelse til internettet eller en samlet forbindelse til internettet for alle slutkunders lokationer.
308. De foreløbige undersøgelser pegede på, at nogle engroskunder havde behov for at indkøbe sådanne løsninger samlet fra én udbyder.
309. Parterne har anført, at en segmentering efter kundetype, baseret på om kunden har behov for løsninger på tværs af geografiske områder, er baseret på den fejlopfattelse, at Nianet er i stand til at udbyde landsdækkende løsninger på eget netværk.
310. Parterne anfører, at Nianet ikke kan udbyde landsdækkende løsninger uden at leje sig ind på andre engrosudbyderes netværk, og efter parternes opfattelse vil andre udbydere være i stand til at gøre det samme.
311. Under alle omstændigheder angiver parterne, at den pågældende segmentering ikke er relevant, eftersom en engroskunde vil være i stand til selv at sammenstykke en løsning på tværs af geografiske områder ved at købe bredbåndsforbindelser fra forskellige udbydere i de geografiske områder, som engroskunden ønsker at forbindelsen dækker.

5.1.1.1.6.1 Efterspørgselssubstitution

312. I forhold til efterspørgselssubstitution kan det for det første bemærkes, at mange engroskunder vil købe flere forskellige forbindelser for at servicere deres slutkunder. Det vil bl.a. afhænge af slutkunders behov samt af engroskunders mulighed for og vilje til selv at

sammenstykke forbindelser, jf. nærmere herom nedenfor. I nogle tilfælde kan det være tilstrækkeligt at købe en forbindelse, som ikke går på tværs af flere geografiske områder, og i andre tilfælde vil det være nødvendigt at etablere en forbindelse, som går på tværs af flere geografiske områder.

313. I styrelsens markedsundersøgelse er engroskunderne blevet spurgt, om de køber hhv. internet access og leased lines i flere regioner i Danmark samlet fra én udbyder, og det er tilfældet for lidt over 70 pct. af respondenterne. Kunderne er blevet spurgt, hvad de ville gøre i tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 pct. på et sådant køb samlet hos én udbyder, mens prisen på andre forbindelser er uændret. Hvis der udelukkende fokuseres på de af engroskunderne, der har kunnet svare på spørgsmålet, angiver 41-55 pct., at de helt eller delvist vil erstatte det samlede køb med sammenstyknig af forbindelser.⁶⁰ For hhv. internet access og leased lines angiver ca. 44-50 pct., at de på trods af prisstigningen fortsat vil købe de pågældende forbindelser samlet af én udbyder i samme omfang, mens enkelte har angivet "andet".
314. For at belyse eventuelle forskelle mellem de forskellige kundetyper – dvs. afhængig af om engroskunderne har købt bredbåndsforbindelser i flere regioner i Danmark samlet af én udbyder eller ej – har styrelsen undersøgt engroskundernes besvarelser af en række væsentlige spørgsmål nærmere. Det drejer sig bl.a. om, hvilke aktører der kan levere i overensstemmelse med kundernes krav, samt deres vurdering af fusionen. For engroskunder inden for internet access gælder det, at der ikke er betydelige forskelle mellem de forskellige kundetyperes svar på de udvalgte spørgsmål. For engroskunder inden for leased lines ses der umiddelbart visse forskelle mellem kundetypernes svar, idet en større andel af de kunder, der har købt leased lines samlet af én udbyder, fx angiver, at de forventer at blive værre stillet efter fusionen.
315. I styrelsens markedsundersøgelse er der hhv. 25 og 32 engroskunder, der har angivet at købe internet access og leased lines i flere regioner i Danmark. Lidt over halvdelen af kunderne på tværs af de to typer finder det vigtigt at kunne købe forbindelser i flere regioner samlet af én udbyder, mens lidt under halvdelen ikke finder det vigtigt. Ca. 80 pct. af disse engroskunder angiver dog, at de selv er i stand til at sammenstykke forbindelser ved fx at købe hhv. internet access og leased lines fra flere forskellige engrosudbydere, herunder lokale og regionale udbydere.
316. Samlet set vurderes der at være en væsentlig efterspørgselssubstitution mellem engroskøb af bredbåndsforbindelser i forskellige geografiske områder købt samlet af én udbyder og engroskøb af bredbåndsforbindelser i forskellige områder, som engroskunden selv sammenstykker.

5.1.1.1.6.2 Udbudssubstitution

317. Med hensyn til udbudssubstitution gælder det, at en række engrosudbydere af hhv. internet access og leased lines ikke p.t. udbyder bredbåndsforbindelser engros i alle regioner i Danmark, men flere af dem sælger dog bredbåndsforbindelser engros i to eller flere regioner. De vil derfor i et vist omfang allerede være i stand til at servicere engroskunder, som har behov for løsninger på tværs af flere geografiske områder.

⁶⁰ Relativt få af kunderne (højst 5 pct.) har ikke kunnet svare på spørgsmålet og har angivet "ved ikke".

318. De engrosudbydere, der ikke p.t. udbyder bredbåndsforbindelser engros i alle regioner i Danmark, er i styrelsens markedsundersøgelse blevet spurgt, om de ville begynde at sælge bredbåndsforbindelser engros i de(n) region(er), hvor de p.t. ikke udbyder, hvis prisen her steg varigt med 5-10 pct. For både internet access og leased lines samt på tværs af regioner svarer langt størstedelen af udbydere, at det ikke er sandsynligt, at de ville begynde at sælge i en ny region, hvis prisen steg i regionen. Enkelte udbydere angiver dog, at det er sandsynligt, at de ville etablere salg i en ny region i tilfælde af en prisstigning.
319. Det bemærkes, at det i spørgsmålet eksplicit er angivet, at udbydere kan basere sig på både egne og lejede bredbåndsforbindelser i de potentielle nye regioner. Det er dermed ikke nødvendigvis kun eventuelle etableringsomkostninger i forbindelse med nedgravning af infrastruktur, som giver sig til udslag i det begrænsede ønske om at udbyde forbindelser i flere regioner i tilfælde af en prisstigning.
320. Regionale og lokale aktører, herunder blandt Nianets ejere, udbyder allerede bredbåndsforbindelser engros, som kan benyttes til at servicere erhvervsdrivende i de områder, hvor selskaberne råder over infrastruktur. Engrosudbydere, der vil udbyde bredbåndsforbindelser i flere regioner, vil derfor i disse tilfælde også kunne benytte sig af sådanne mere regionale aktører i lighed med det, som Nianet hidtil har gjort. Efter fusionen kan det desuden for nogle af Nianets ejere vise sig mere attraktivt selv at udbyde bredbåndsforbindelser i flere regioner, når selskaberne står mere frit og ikke længere har en økonomisk interesse i Nianet.
321. Samlet set vurderes der dog at være begrænset udbudssubstitution i forhold til at iværksætte engrossalg af hhv. internet access og leased lines i regioner, hvor engrosudbydere ikke allerede er aktive.

5.1.1.1.6.3 Delkonklusion

322. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der ikke er grundlag for at segmentere markederne for engrossalg af hhv. internet access og leased lines efter kundetype, afhængigt af om engroskunden har behov for at købe bredbåndsforbindelser, der går på tværs af forskellige geografiske områder og regioner. Det skyldes bl.a., at der er en væsentlig efterspørgselssubstitution mellem at købe sådanne forbindelser samlet eller selv at sammenstykke dem, hvilket er tilstrækkeligt til, at der kan afgrænses et samlet marked uanset kundetype. Overordnet understøtter markedsundersøgelsen således ikke en afgrænsning af separate konkurrenceretligt relevante markeder segmenteret efter kundetype.
323. I den konkurrenceretlige vurdering af fusionens virkninger vil der derfor blive taget udgangspunkt i samlede markeder for engrossalg af henholdsvis internet access og leased lines uanset kundetype. Vurderingen vil også inddrage fusionens eventuelle betydning for fx det kundesegment, der køber engrosforbindelser samlet af én udbyder.

5.1.1.1.7 Konklusion

324. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der er en række forhold, som understøtter, at der kan afgrænses et relevant produktmarked for engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur og et relevant produktmarked for engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur, idet den endelige afgrænsning med hensyn til infrastruktur dog til brug for vurderingen af denne fusion kan stå åben.
325. Det gælder således, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på markederne, uanset om de afgrænses bredt til flere typer infrastruktur

eller mere snævert kun til fiberinfrastruktur. Til brug for vurderingen i denne sag vil der blive taget udgangspunkt i de snævrere mulige markeder, dvs. engrossalg af henholdsvis internet access og leased lines baseret på fiberinfrastruktur.

5.1.1.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

326. I forhold til engrossalg af internet access og engrossalg af leased lines er det i EU og dansk praksis tidligere blevet vurderet, at det relevante geografiske marked for disse markeder er nationalt,⁶¹ idet den endelige afgrænsning dog i en række tilfælde er blevet holdt åben.⁶²
327. Det er parternes opfattelse, at de relevante geografiske markeder for engrossalg af bredbåndsforbindelser kan afgrænses til Danmark.
328. Hvad angår efterspørgselssubstitution kan det bemærkes, at engroskunderne typisk vil købe såvel internet access som leased lines i Danmark af virksomheder med dansk tilstedeværelse for at servicere slutkunder i Danmark. Det er ikke relevant eller muligt at købe forbindelser i andre geografiske områder til brug for engroskundernes aktiviteter i Danmark.
329. Hvad angår udbudssubstitution er det forbundet med betydelige omkostninger at etablere fysisk infrastruktur. Det gælder særligt i områder, hvor en engrosudbyder ikke i forvejen har en vis tilstedeværelse i form af fx egne eller lejede forbindelser, som der kan bygges videre på. Det vurderes at være usandsynligt for udbydere uden tilstedeværelse i Danmark på kort sigt at kunne igangsætte salg på egen eller lejet infrastruktur i Danmark uden betydelige ekstraomkostninger eller risici.

5.1.1.2.1 Konklusion

330. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markederne for engrossalg af hhv. internet access og leased lines kan afgrænses geografisk til ikke at være bredere end Danmark, og at der ikke er grundlag for at afgrænse markederne snævrere end Danmark.

5.1.1.3 Konklusion – engrossalg af bredbåndsforbindelser

331. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der er en række forhold, som understøtter, at der kan afgrænses et relevant marked for engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur i Danmark og et relevant marked for engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur i Danmark, idet den endelige afgrænsning med hensyn til infrastruktur dog kan stå åben.
332. Med hensyn til segmentering i forhold til infrastruktur gælder det, at det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på markederne, uanset om de afgrænses bredt til at inkludere flere typer infrastruktur end fiber eller mere snævert til fiberinfrastruktur, jf. ovenfor. Til brug for vurderingen i denne sag vil

⁶¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 18. december 2013, *TDC's priser på bredbånd*, pkt. 232-233. Jf. også for så vidt angår leased lines: Kommissionens afgørelse af 14. april 2014 i sag M.7109, *Deutsche Telekom/GTS*, punkt 74, Kommissionens afgørelse af 3. juli 2010 i sag M.6584, *Vodafone/Cable & Wireless*, punkt 31, og Kommissionens afgørelse af 4. februar 2016 i sag M.7637, *Liberty Global/BASE Belgium*, punkt 150. For så vidt angår internet access, se Kommissionens afgørelse af 14. april 2014 i sag M.7109, *Deutsche Telekom/GTS*, punkt 120-122, og den deri refererede praksis. I sagen tog Kommissionen udgangspunkt i et nationalt marked.

⁶² Jf. fx Kommissionens afgørelse af 7. oktober 2016 i sag M.8131, *Tele2 Sverige/TDC Sverige*, punkt 101, og Kommissionens afgørelse af 20. april 2015 i sag M.7499, *Altice/PT Portugal*, punkt 77.

der blive taget udgangspunkt i de snævrere mulige markeder, dvs. engrossalg af henholdsvis internet access og leased lines baseret på fiberinfrastruktur.

5.1.2 Markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser

5.1.2.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

333. Begge fusionsparter er aktive inden for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende. I det følgende vil styrelsen vurdere, hvordan det relevante produktmarked for detailsalg af bredbåndsforbindelser skal afgrænses.

5.1.2.1.1 Overordnet marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser

334. Konkurrencerådet har tidligere afgrænset et marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet.⁶³
335. Kommissionen⁶⁴ har i flere sager afgrænset et overordnet marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser, ligesom Kommissionen i flere tidligere sager har afgrænset et overordnet detailmarked for salg af faste internettjenester.⁶⁵
336. Parterne har i anmeldelsen anført, at der kan afgrænses et overordnet marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser.
337. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der ikke er anledning til at afvige fra tidligere praksis, og at der kan afgrænses et relevant marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser, som adskiller sig fra engrossalg af bredbåndsforbindelser.

5.1.2.1.2 Segmentering efter produkttype

338. Parterne udbyder begge bredbåndsforbindelser via fastnet. Det kan overvejes, om andre distributionsteknologier eller produkttyper, herunder særligt mobilt bredbånd og internet gennem telefonnettet ved brug af et modem, er substituerbare med bredbåndsforbindelser via fastnet.
339. Styrelsen vurderer, at det ikke er relevant at vurdere internet gennem telefonnettet ved brug af et modem i denne fusion.
340. I *Vodafone/Liberty Global Duch JV*⁶⁶ overvejede Kommissionen, om markedet for detailsalg af bredbånd kunne segmenteres efter produkttype, dvs. i forbindelser med lav båndbredde, bredbånd og dedikeret adgang. Kommissionen lod dog den endelige markedsafgrænsning stå åben. I den konkrete sag fandt Kommissionen, at det relevante marked var et overordnet "retail market for provision of fixed internet services".⁶⁷

⁶³ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 27. september 2017, *SE's køb af Boxer*, pkt. 361.

⁶⁴ Bl.a. Kommissionens afgørelse af 3. august 2016 i sag M.7978, *Vodafone/Liberty Global/Dutch JV*, pkt. 38.

⁶⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 3. august 2016 i M.7978, *Vodafone/Liberty Global/Dutch JV*, pkt. 38.

⁶⁶ Kommissionens afgørelse af 3. august 2016 i M.7978 – *Vodafone/Liberty Global/Dutch JV*.

⁶⁷ Kommissionens afgørelse af 3. august 2016 i M.7978 – *Vodafone/Liberty Global/Dutch JV*, pkt. 36 og 38.

341. Kommissionen har også i andre sager overvejet, om markedet for detailsalg af internetforbindelser kan segmenteres i forskellige produkttyper.⁶⁸ Kommissionen har dog i alle tilfælde ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben, da det ikke har været nødvendigt at tage stilling i de konkrete sager.⁶⁹
342. For så vidt angår mobilt bredbånd, har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen tidligere vurderet, at markedet for detailsalg af bredbånd umiddelbart kunne segmenteres i et marked for bredbånd via fastnet og et marked for mobilt bredbånd, men lod den endelige markedsafgrænsning i den konkrete sag stå åben.⁷⁰
343. Kommissionen har i flere fusionsafgørelser⁷¹ afgrænset særskilte markeder for bredbånd via fastnet og mobilt bredbånd. Denne afgrænsning er fastholdt i senere praksis.⁷²
344. I *Vodafone Ono* lagde Kommissionen i denne henseende særligt vægt på resultaterne fra Kommissionens markedsundersøgelse, hvor et flertal af respondenter anførte, at bredbånd via fastnet og mobilt bredbånd ikke er substituerbare. Kommissionen bemærkede dog, at det er muligt, at bredbånd via fastnet og mobilt bredbånd med tiden vil blive substituerbare.⁷³
345. Med hensyn til en mulig substitution mellem mobilt bredbånd og bredbånd via fastnet, er det styrelsens vurdering, at der ikke på nuværende tidspunkt er grundlag for at afvige fra praksis, særligt ikke for så vidt angår erhvervsdrivende, der ofte stiller særlige krav til hastighed, sikkerhed, m.v., hvilket mobilt bredbånd på nuværende tidspunkt ikke er i stand til at opfylde.
346. Hvad angår bredbåndsforbindelser vurderede Konkurrencerådet i *SE's køb af Boxer*, at der kunne defineres et marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet.⁷⁴ Tidligere havde Konkurrencerådet afgrænset et samlet marked for udbud af højhastighedsforbindelser.⁷⁵
347. Parterne har i anmeldelsen anført, at det i denne sag ikke er nødvendigt at foretage en endelig afgrænsning af, om markedet for detailsalg af internetforbindelser kan opdeles i hhv. internet gennem telefonnettet ved brug af modem og bredbånd via fastnet, da det ikke har betydning for fusionen.
348. Det er på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der ikke er anledning til at afvige fra tidligere praksis, og at der til brug for denne sag kan tages udgangspunkt i et marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet.

5.1.2.1.3 Segmentering efter kundetype

349. Fusionsparternes aktiviteter inden for detailmarkedet omfatter salg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende og offentlige myndigheder. I det følgende vil styrelsen vurdere, hvorvidt der inden for detailmarkedet kan afgrænses et separat marked for salg til erhvervsdrivende.

⁶⁸ Kommissionens afgørelse i M.8465, *Vivendi/Telecom Italia*, pkt. 34.

⁶⁹ Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse i M.8465, *Vivendi/Telecom Italia*, pkt. 34-35.

⁷⁰ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 12. maj 2016, *Fusionen mellem Syd Energi og Nyfors*, side 12.

⁷¹ Kommissionens afgørelse af 10. oktober 2014 i M.7000, *Liberty Global/Ziggo* og Kommissionens afgørelse af 2. juli 2014 i M.7231, *Vodafone/Ono*.

⁷² Kommissionens afgørelse af 3. august 2016 i sag M.7978, *Vodafone/Liberty Global/Dutch JV*.

⁷³ Kommissionens afgørelse af 2. juli 2014 i M.7231, *Vodafone/Ono*, pkt. 17.

⁷⁴ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 27. september 2017, *SE's køb af Boxer*, pkt. 361.

⁷⁵ Konkurrencerådets afgørelse af 29. januar 2003, *Undersøgelse af TDC for misbrug af dominerende stilling ved salg af ADSL*.

5.1.2.1.3.1 Praksis

350. Konkurrencerådet har tidligere⁷⁶ afgrænset et marked for detailsalg af bredbånd, der omfattede privatkunder og små erhvervsdrivende.⁷⁷
351. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i to tidligere⁷⁸ vurderet, at der umiddelbart ville kunne afgrænses et marked for detailsalg af bredbånd til private og små erhvervsdrivende, men lod markedsafgrænsningen stå åben, da det ikke var nødvendigt at tage endeligt stilling i de konkrete sager.
352. Kommissionen har i en række fusionssager fastslået, at markedet for detailsalg af bredbånd kan segmenteres i et marked for private og små erhvervsdrivende og et marked for detailsalg af bredbånd til store erhvervsdrivende.⁷⁹
353. Kommissionen har i den forbindelse bemærket, at der er forskel på de produkter, som private og små erhvervsdrivende og hhv. store erhvervsdrivende efterspørger.⁸⁰ Store erhvervsdrivende efterspørger internetadgang på bredbånd med en høj grad af sikkerhed og stor båndbredde, lavere "contention ratios"⁸¹ og øget funktionalitet.⁸² Desuden vil store erhvervsdrivende oftere efterspørge yderligere tjenester fx leased lines og VPN (Virtual Private Network) teknologi.⁸³
354. Store erhvervsdrivende efterspørger således typisk mere "skræddersyede" løsninger, mens private og små erhvervsdrivende typisk køber standardprodukter.
355. Kommissionen har tidligere konstateret, at der ikke var udbudssubstitution mellem udbuddet af standardløsninger og skræddersyede løsninger.⁸⁴
356. Det særskilte marked for store erhvervsdrivende er i nyere Kommissionsafgørelser benævnt som markedet for "retail business connectivity services",⁸⁵ hvilket omfatter faste telekommunikationstjenester, som store virksomheder og offentlige kunder indkøber for at forbinde flere lokationer.⁸⁶ Markedet adskiller sig dermed fra et marked for bredbåndsforbindelser via fastnet ved dels at være afgrænset til større virksomheder, dels ved at inkludere dataforbindelser mellem en virksomheds forskellige lokationer i mere bred forstand end blot forbindelser, der giver virksomheden adgang til internettet.
357. I sagen *Orange/Jazztel* vurderede Kommissionen med henvisning til tidligere praksis, at der eksisterede et særskilt marked for "retail business connectivity services" til store

⁷⁶ Konkurrencerådets afgørelse af 18. december 2013, *TDC's priser på bredbånd*.

⁷⁷ Ibid. pkt. 210 og 225.

⁷⁸ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 8. februar 2013, *Syd Energis overtagelse af Stofa* og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 12. maj 2016, *Fusionen mellem Syd Energi og Nyfors*.

⁷⁹ Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 29. juni 2009 i M.5532, *Carphone Warehouse/Tiscali UK*, pkt. 27 og Kommissionens afgørelse af 19. maj 2015 i M.7421, *Orange/Jazztel*, pkt. 56.

⁸⁰ Kommissionens afgørelse af 29. juni 2009 i M.5532, *Carphone Warehouse/Tiscali UK* pkt. 25 og 26.

⁸¹ "Contention ratios" refererer til, i hvor høj grad en kunde skal dele infrastrukturen med andre kunder.

⁸² Kommissionens afgørelse af 29. juni 2009 i M.5532, *Carphone Warehouse/Tiscali UK*, pkt. 25.

⁸³ Kommissionens afgørelse af 29. juni 2009 i M.5532, *Carphone Warehouse/Tiscali UK*, pkt. 25.

⁸⁴ Kommissionens afgørelse af 4. juli 2007 i sag COMP/38.784, *Wanadoo vs. Telefónica*, punkt 158.

⁸⁵ Kommissionens afgørelse af 19. maj 2015 i M.7421, *Orange/Jazztel*, pkt. 42 og 55.

⁸⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 3. august 2016 i sag M.7978, *Vodafone/Liberty Global/Dutch JV*, pkt.113. Jf. også Kommissionens afgørelse af 7. oktober 2016 i sag M.8131, *Tele2 Sverige/TDC Sverige*, pkt. 37 og 39. Jf. også Kommissionens afgørelse af 20. april 2015 i sag M.7499, *Altice/PT Portugal*, pkt. 54.

erhvervskunder.⁸⁷ Markedet var dog ikke berørt i den konkrete sag og blev derfor ikke behandlet nærmere i afgørelsen.⁸⁸

358. Kommissionen har i flere sager⁸⁹ overvejet, om markedet for "retail business connectivity services" potentielt kunne segmenteres yderligere i hhv. "broadband access for large customers", leased lines og VPN-services.⁹⁰
359. "Broadband access for large customers" har Kommissionen i praksis defineret som bredbånd til erhvervskunder med særlige behov, som kræver høj præstation inden for sikkerhed, båndbredde og funktionalitet.⁹¹
360. I en nyere Kommissionsafgørelse⁹² vedrørende "retail business connectivity services", angav et flertal af respondenterne i Kommissionens markedsundersøgelse, at der fandtes et overordnet marked for "retail business connectivity services" uden yderligere segmentering.⁹³ Kommissionen lod den endelige markedsafgrænsning stå åben.⁹⁴
361. Parterne har i anmeldelsen anført, at det i denne sag ikke er nødvendigt at foretage en endelig afgrænsning af markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser, da fusionen ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder uanset, hvordan markedet afgrænses. Parterne har desuden anført, at det ikke i praksis er defineret, hvad der udgør små henholdsvis større erhvervskunder.
362. Parterne har i svar på styrelsens MOB anerkendt, at efterspørgslen fra private og små virksomheder potentielt kan adskille dem som et separat kundesegment. Hertil anførte parterne, at det ikke er muligt at opdele erhvervskunder i forskellige separate markeder, idet parterne bemærkede, at sondringen mellem små virksomheder, mellemstore virksomheder og store virksomheder ikke er indlysende i Danmark, da størrelsen af danske virksomheder er mindre differentieret, og at langt størstedelen af danske virksomheder har færre end 20 ansatte.
363. Parterne har desuden anført, at ydelserne set fra udbudssiden er de samme, da en udbyder af bredbåndsforbindelser til mellemstore og store erhvervskunder også vil være i stand til at udbyde til små erhvervskunder.
364. Definitionen af "business connectivity" afhænger ifølge parterne af den pågældende kundes opsætning. Hertil har parterne anført, at der ikke i Danmark er grundlag for at afgrænse et særskilt marked for "retail business connectivity services". Parterne bemærker i den forbindelse, at små og mellemstore virksomheder i stigende grad efterspørger bundne ydelser, herunder internetadgang, leased lines og VPN, fra én enkelt udbyder, mens store virksomheder er mere tilbøjelige til at indkøbe separate ydelser fra forskellige udbydere.

⁸⁷ Kommissionens afgørelse af 19. maj 2015 i M.7421, *Orange/Jazztel*, pkt. 42.

⁸⁸ Kommissionens afgørelse af 19. maj 2015 i M.7421, *Orange/Jazztel*, pkt. 57 og fodnote 27.

⁸⁹ Kommissionens afgørelse af 14. april 2014 i M.7109, *Deutsche Telekom/GTS* og Kommissionens afgørelse af M.7499, *Altice/PT Portugal*,

⁹⁰ Kommissionens afgørelse af 14. april 2014 i M.7109, *Deutsche Telekom/GTS*, pkt. 26 og Kommissionens afgørelse af M.7499, *Altice/PT Portugal*, pkt. 54.

⁹¹ Kommissionens afgørelse af 14. april 2014 i M.7109, *Deutsche Telekom/GTS*, fodnote 15.

⁹² Kommissionens afgørelse af 7. oktober 2016 i M.8131, *Tele2 Sverige/TDC Sverige*.

⁹³ Kommissionens afgørelse af 7. oktober 2016 i M.8131, *Tele2 Sverige/TDC Sverige*, pkt. 41.

⁹⁴ Kommissionens afgørelse af 7. oktober 2016 i M.8131, *Tele2 Sverige/TDC Sverige*, pkt. 41.

365. I forlængelse heraf anførte parterne, at VPN ikke udgør et separat produktmarked, idet VPN-produkter er integreret i internetservices og ikke sælges separat.

5.1.2.1.3.2 Definition af de forskellige kundesegmenter på detailmarkedet for bredbåndsforbindelser

366. Som nævnt i afsnit 5.1.2.1.3.1 har Kommissionen i sin praksis opereret med flere forskellige definitioner af et detailmarked for erhvervsdrivende.
367. Kommissionen har som beskrevet ovenfor defineret et relevant marked for "retail business connectivity services", hvilket omfatter faste telekommunikationstjenester, som erhvervsdrivende og offentlige myndigheder køber for at forbinde flere lokationer.
368. Efter styrelsens vurdering er der ikke sammenfald mellem Kommissionens forskellige definitioner af detailmarkedet til erhvervsdrivende, idet markedet for "retail business connectivity services" dækker ydelser, som ikke nødvendigvis efterspørges af alle erhvervsdrivende med behov ud over det, som efterspørges af privatpersoner. Der vil derfor ikke være (fuldstændigt) sammenfald mellem kundegrupperne under de to forskellige definitioner af markedet.
369. Styrelsen har derfor overvejet, hvordan et eventuelt marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende bør defineres i denne sag, herunder om markedet skal defineres som et marked for erhvervsdrivende med behov for at forbinde flere lokationer, svarende til Kommissionens formulering af et marked for "retail business connectivity services", eller om markedet skal defineres som et marked for alle erhvervsdrivende med behov ud over det, der efterspørges af privatpersoner.
370. Dernæst har styrelsen overvejet, hvordan markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende kan afgrænses under disse to forskellige definitioner.
371. For at undersøge eventuelle forskelle mellem forskellige kundetyper, dvs. hhv. privatpersoner og erhvervsdrivende med særlige behov, har styrelsen vurderet svarene fra forskellige respondentkundegrupper fordelt på antal ansatte, da dette efter styrelsens vurdering giver en indikation af, om kunderne udgør større erhvervsdrivende med særlige behov. Styrelsen bemærker hertil, at de adspurgte erhvervsunders omkostninger til bredbånd ligger væsentligt over en gennemsnitlig privatkundes omkostninger til bredbånd.
372. Med henblik på at afgrænse et eventuelt marked for "retail business connectivity services" har styrelsen først og fremmest vurderet svarene fra erhvervs-kunder, der har oplyst at have behov for at forbinde flere forskellige lokationer.
373. Styrelsen vurderer herudover, at markedet for "retail business connectivity services" kan undersøges ved at betragte erhvervs-kunder, der køber bredbåndsforbindelser uden forbindelse til internettet. Det skyldes, at der stort set er sammenfald mellem de erhvervs-kunder, der har behov for at forbinde flere forskellige lokationer, og de erhvervs-kunder, der køber bredbåndsforbindelser uden internet, fordi bredbåndsforbindelser uden internet primært anvendes til dette formål.⁹⁵

⁹⁵ Dette understøttes af, at 93 pct. af de kunder, der køber bredbåndsforbindelser uden internet, angiver at have behov for at forbinde flere forskellige lokationer.

374. I det følgende vurderer styrelsen;

- om der kan afgrænses et relevant marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende,

- om markedet skal defineres som salg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende med behov ud over det, der efterspørges af privatpersoner, eller

- om markedet skal defineres som salg af bredbåndsforbindelser, der benyttes til at forbinde forskellige geografiske lokationer.

5.1.2.1.3.3 Segmentering af detailmarkedet for bredbåndsforbindelser i forhold til erhvervsdrivende med behov ud over det, der efterspørges af privatpersoner

5.1.2.1.3.3.1 Efterspørgselssubstitution

375. Med hensyn til efterspørgselssiden bemærker styrelsen, at det følger definatorisk af den undersøgte afgrænsning, at der ikke er tale om produkter, der anvendes af de samme kundegrupper.

376. Erhvervsdrivende med særlige behov for øget funktionalitet, sikkerhed, hastighed, m.v. vil således typisk ikke vil anvende de standardløsninger, der efterspørges af privatpersoner. Omvendt vil privatpersoner og erhvervsdrivende med samme behov som privatpersoner typisk ikke efterspørge ydelser som fx bredbånd uden internet og vil typisk ikke have behov for at forbinde flere geografiske lokationer. Ligeledes vil privatpersoner formentligt kun sjældent betale for nedgravning af kabler, hvortil kan anløbe meget høje omkostninger.

377. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der er en lav grad af efterspørgselssubstitution mellem de typer af bredbåndsforbindelser, der efterspørges af hhv. privatpersoner og større erhvervsdrivende.

5.1.2.1.3.3.2 Udbudssubstitution

378. For så vidt angår udbudssubstitution, angiver under halvdelen (41 pct.) af de adspurgte aktører på detailmarkedet, at de ikke aktuelt udbyder bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende med behov ud over det, som en privatperson efterspørger.

379. De bredbåndsudbydere, som ikke aktuelt udbyder bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende med behov ud over det, som en privatperson efterspørger, er blevet spurgt, om de ville begynde at udbyde denne type bredbåndsforbindelser i tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 pct. på denne type ydelser. Ingen af respondenterne angiver, at det er sandsynligt, at de i denne situation vil begynde at udbyde bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende med behov ud over det, som en privatperson efterspørger.⁹⁶

380. Det er derfor styrelsens vurdering, at der set fra udbudssiden ikke synes at være substitution mellem de ydelser, som leveres til hhv. privatpersoner (og erhvervsdrivende med tilsvarende behov), og de ydelser, som leveres til erhvervsdrivende med behov ud over det, som privatpersoner efterspørger.

⁹⁶ 11 pct. har angivet, at det hverken er sandsynligt eller usandsynligt, at de i denne situation vil begynde at udbyde bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende med behov ud over det, som en privatperson efterspørger.

381. På baggrund af ovenstående og på baggrund af praksis, der definerer separate markeder for detailsalg af bredbåndsforbindelser til hhv. privatpersoner og erhvervsdrivende, er der således en række forhold, der taler for, at der kan afgrænses et marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende med behov ud over det, som en privatpersoner efterspørger.
382. Eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt selv under den mest snævre, sandsynlige afgrænsning, kan den endelige afgrænsning dog stå åben i nærværende sag. Ved vurderingen af denne fusion vil styrelsen tage udgangspunkt i det snævre potentielle marked for bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, da det er på dette segment, at parternes aktiviteter overlapper.

5.1.2.1.3.4 Segmentering af detailmarkedet for bredbåndsforbindelser i forhold til erhvervsdrivende med behov for at forbinde forskellige lokationer

383. I det følgende vil styrelsen vurdere, om der kan afgrænses et relevant marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser, som anvendes af erhvervsdrivende og offentlige myndigheder til at forbinde forskellige geografiske lokationer, svarende til Kommissionens definition af markedet for "retail business connectivity services", jf. afsnit 5.1.2.1.3.1.
384. Som nævnt i afsnit 5.1.2.1.3.2 er det styrelsens vurdering, at markedet for "retail business connectivity services" kan undersøges ved at betragte produkttypen "bredbåndsforbindelser uden forbindelse til internettet". Det skyldes, at denne type bredbåndsforbindelse primært anvendes til at forbinde en virksomheds eller en offentlig myndigheds forskellige geografiske lokationer. Styrelsen har i nærværende sag derfor overvejet, om markedet kan segmenteres i markeder for bredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet.

5.1.2.1.3.4.1 Efterspørgselssubstitution

385. Langt størstedelen (97 pct.) af respondenterne i styrelsens markedsundersøgelser⁹⁷ køber bredbåndsforbindelser med internet, mens ca. 15 pct. køber bredbåndsforbindelser uden internetforbindelse. Der er dermed en del af de adspurgte (ca. 12 pct.), som både køber bredbåndsforbindelser med og uden internet, mens kun ca. 3 pct. køber udelukkende bredbåndsforbindelser uden internet.
386. Styrelsen bemærker, at der set fra efterspørgselssiden umiddelbart ikke synes at være tale om produkter, der opfylder samme behov hos kunden. En erhvervsdrivende med behov for en bredbåndsforbindelse, der giver adgang til internettet, vil således ikke kunne opfylde dette behov ved at købe en bredbåndsforbindelse uden internet og omvendt. Ofte vil en virksomhed have behov for at købe såvel en bredbåndsforbindelse med internet som en bredbåndsforbindelse uden internet, hvorfor produkterne formentligt snarere er komplementære end substituerbare.

5.1.2.1.3.4.2 Udbudssubstitution

387. De bredbåndsudbydere, som ikke aktuelt udbyder bredbåndsforbindelser uden internet til erhvervs-kunder, er blevet spurgt, om de ville begynde at udbyde bredbåndsforbindelser uden internet i tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 pct. Kun 1 ud af 13 adspurgte udbydere

⁹⁷ Som beskrevet i afsnit 4.1.1 er detailkunderne blevet opdelt i to grupper, hvoraf den ene har modtaget et længere spørgeskema, mens den anden har modtaget et kortere spørgeskema. Styrelsen har foretaget en sammenkøring af svarene fra disse to grupper.

angiver, at dette er sandsynligt. 4 ud af 13 angiver, at det hverken er sandsynligt eller usandsynligt. Derudover har 3 ud af 13 af respondenterne svaret "ved ikke", mens 5 ud af 13 har angivet, at det er usandsynligt.

388. For at forbinde flere lokationer med bredbånd vil det ofte være nødvendigt for udbyderen at sælge bredbånd i flere forskellige regioner.⁹⁸ Set fra udbudssiden kan det derfor være nødvendigt for udbyderne at etablere sig i flere forskellige regioner, hvis udbyderne ønsker at sælge bredbåndsløsninger til erhvervsdrivende, der har behov for at forbinde forskellige lokationer. En udbyder vil kunne etablere sig i en anden region enten ved at grave ny infrastruktur selv eller ved at leje sig ind på andre udbyderes infrastruktur.
389. I styrelsens markedsundersøgelse er en række bredbåndsudbydere, som ikke aktuelt udbyder bredbåndsforbindelser i bestemte regioner, blevet spurgt, om de ville begynde at udbyde bredbåndsforbindelser i disse regioner i tilfælde af en varig prisstigning på 5-10 pct. i de pågældende regioner. Ingen respondenter angiver, at det er sandsynligt, at de i denne situation vil begynde at udbyde bredbåndsforbindelser i en region, som de på nuværende tidspunkt ikke dækker.
390. På baggrund af markedsundersøgelsen i sagen synes der at være begrænset udbudssubstitution mellem bredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet. Parterne har dog anført, at der er tale om de helt samme forbindelser. Der er således ingen forskel i kvalitet, produkt, teknik eller lignende, da internettet blot lægges ovenpå den forbindelse, der også kan sælges uden internet. Dette taler for udbudssubstitution mellem bredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet.
391. Eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, selv under den mest snævre, sandsynlige afgrænsning af markedet, kan den endelige afgrænsning af markedet dog stå åben i nærværende sag. Ved vurderingen af denne fusion vil styrelsen tage udgangspunkt i de snærest mulige potentielle markeder, dvs. i detailmarkeder for bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende hhv. med og uden internet.

5.1.2.1.4 Segmentering efter infrastruktur (fibernet, kabel-tv-net (coax) og kobbernet) eller hastighed/kapacitet

392. Begge fusionsparter sælger bredbåndsforbindelser baseret på fiberinfrastruktur.
393. En væsentlig forskel på de forskellige infrastrukturer er den hastighed eller kapacitet, som infrastrukturen er i stand til at levere. Det kan derfor overvejes, om markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser kan segmenteres efter infrastruktur, dvs. bredbånd via kobbernet, kabel-tv-net (coax), fibernet, eller om markedet alternativt kan segmenteres efter hastighed/kapacitet.

5.1.2.1.4.1 Praksis

394. I *TDC's priser på bredbånd*⁹⁹ konkluderede Konkurrencerådet, at markedet omfattede alle standardiserede bredbåndsprодукter, uanset om de blev leveret gennem kobberinfrastrukturen eller gennem anden teknologi. Det afgørende for slutbrugerne af standardiserede bredbåndsløsninger var nærmere forhold såsom hastighed og prissætning

⁹⁸ Det bemærkes, at erhvervsdrivende med behov for at forbinde flere lokationer ikke nødvendigvis befinder sig i forskellige regioner, da virksomheden kan have flere lokationer inden for samme region. Styrelsen vurderer, at dette ikke har betydning for vurderingen af respondenternes svar.

⁹⁹ Konkurrencerådets afgørelse af 18. december 2013, *TDC's priser på bredbånd*.

m.v.¹⁰⁰ I sagen afgrænsede Konkurrencerådet ud fra et efterspørgselsperspektiv det relevante marked til enten at være et detailmarked for standardiserede bredbåndsprodukter til private kunder og mindre erhvervskunder eller mere snævert til et detailmarked for standardiserede bredbåndsprodukter til private kunder.¹⁰¹ Segmentering i forhold til infrastruktur vedrørte således ikke markedet for større erhvervsdrivende.

395. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen overvejede i *Syd Energis overtagelse af Stofa*¹⁰², om markedet for detailsalg af bredbånd til private og små erhvervsdrivende kunne segmenteres yderligere i forhold til infrastrukturer, idet parterne i sagen havde anført, at der var substituerbarhed på tværs af infrastrukturer (fx kabel- hhv. fibernetforbindelser).¹⁰³ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen anførte i sin afgørelse, at det var muligt, at markedet for detailsalg af bredbånd til private og små erhvervsdrivende kunne segmenteres yderligere, men lod markedsafgrænsningen stå åben, da det ikke var nødvendigt at tage endeligt stilling i den konkrete sag.¹⁰⁴
396. Kommissionen har i flere sager overvejet, om markedet for detailsalg af bredbånd kunne segmenteres efter hastighed og infrastrukturer.
397. I *Vodafone/Ono*¹⁰⁵ udtalte Kommissionen, at udviklingen i bredbåndshastigheder er udtryk for en teknologisk udvikling, og at forskellige hastigheder dermed ikke udgør nye separate markeder.¹⁰⁶ Kommissionen lod dog den endelige segmentering af detailmarkedet for internetadgang stå åben, da det ikke var nødvendigt at tage endelig stilling hertil i den konkrete sag.¹⁰⁷
398. Kommissionen overvejede også i *Orange/Jazztel*¹⁰⁸, om detailmarkedet for bredbånd kunne segmenteres blandt andet i forhold til infrastrukturer og hastigheder over og under 30 Mb/s. I sagen afgrænsede Kommissionen det relevante marked til markedet for private og små erhvervsdrivende.¹⁰⁹
399. Kommissionen konstaterede på baggrund af markedsundersøgelsen i sagen, at selv om internetadgangstjenester under og over 30 Mb/s på den ene side ikke var perfekte erstatninger for alle forbrugere, var der på den anden side muligvis en substitutionskæde mellem de forskellige hastigheder, som var stærkt påvirket af det specifikke brugsmønstre for den enkelte forbruger.¹¹⁰ Kommissionens overvejelser om segmentering på hastighederne over/under 30 Mb/s skyldtes nationale regulatoriske krav. Kommissionen lod den endelige afgrænsning stå åben, da det ikke var nødvendigt at tage endelig stilling hertil i den konkrete sag.¹¹¹
400. Kommissionen fandt desuden, at der i den konkrete sag ikke var anledning til at opdele markedet for bredbånd efter forskellige infrastrukturer som kobber, hybrid fibre coaxial (HFC) kabel og fiber til hjemmet (FTTH). Kommissionen bemærkede i den forbindelse, at

¹⁰⁰ Konkurrencerådets afgørelse af 18. december 2013, *TDC's priser på bredbånd*, pkt. 211.

¹⁰¹ Konkurrencerådets afgørelse af 18. december 2013, *TDC's priser på bredbånd*, pkt. 210 og 225

¹⁰² Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 8. februar 2013, *Syd Energi's overtagelse af Stofa*.

¹⁰³ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 8. februar 2013, *Syd Energi's overtagelse af Stofa*, side 12.

¹⁰⁴ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 8. februar 2013, *Syd Energi's overtagelse af Stofa*, side 13.

¹⁰⁵ Kommissionens afgørelse af 2. juli 2014 i M.7231, *Vodafone/Ono*.

¹⁰⁶ Kommissionens afgørelse af 2. juli 2014 i M.7231, *Vodafone/Ono*, pkt. 16.

¹⁰⁷ Kommissionens afgørelse af 2. juli 2014 i M.7231, *Vodafone/Ono*, pkt. 18.

¹⁰⁸ Kommissionens afgørelse af 19. maj 2015 i M.7421, *Orange/Jazztel*.

¹⁰⁹ Kommissionens afgørelse af 19. maj 2015 i M.7421, *Orange/Jazztel*, pkt. 56 og 61.

¹¹⁰ Kommissionens afgørelse af 19. maj 2015 i M.7421, *Orange/Jazztel*, pkt. 46.

¹¹¹ Kommissionens afgørelse af 19. maj 2015 i M.7421, *Orange/Jazztel*, pkt. 47.

forbrugerne havde en tendens til at basere deres valg af bredbånd på pris og hastighed frem for den præcise leveringsteknologi.¹¹² I Kommissionens markedsundersøgelse i sagen bekræftede en overvægt af respondenterne, at detailmarkedet for levering af faste internetadgangstjenester omfattede forskellige infrastrukturer (kobber, hybrid fibre coaxial (HFC) kabel og fiber til hjemmet (FTTH)).¹¹³

401. Kommissionen fandt i *Liberty Global/Ziggo*¹¹⁴, at detailmarkedet for bredbånd ikke kunne opdeles i forskellige infrastrukturer (DSL, kabel og fiber).¹¹⁵ Kommissionen lagde vægt på, at et flertal af respondenter i Kommissionens markedsundersøgelse havde indikeret, at en opdeling mellem forskellige infrastrukturer ikke var relevant.¹¹⁶
402. I *Vodafone/Liberty Global/Dutch JV*¹¹⁷ anerkendte Kommissionen, at detailmarkedet for bredbånd via fastnet, i henhold til Kommissionens tidligere praksis, ikke burde opdeles efter hastighed eller infrastruktur.¹¹⁸
403. Parterne har i anmeldelsen anført, at fibernet, kabel-tv-net (coax) og kobbernet må betragtes som substituerbare og en del af et samlet marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser, og at markedet dermed er teknologineutralt i forhold til fastnet infrastrukturer.
404. Parterne har anført i deres svar på styrelsens MOB, at der er en tæt forbindelse mellem en eventuel segmentering efter infrastruktur og en segmentering baseret på hastighed/kapacitet.
405. Parterne har i den forbindelse anført, at slutbrugeren typisk ikke vil efterspørge en bestemt infrastruktur, men vil efterspørge en løsning med en bestemt hastighed, sikkerhedsniveau, m.v.
406. Parterne har desuden anført, at det set fra udbudssiden er muligt at udbyde den hastighed, som er teknisk mulig på den specifikke infrastruktur, og at hastigheden afhænger af, hvilket aktivt udstyr, som sættes på den specifikke infrastruktur. Endvidere har parterne anført, at de fleste danske virksomheder ikke har behov for mere end 100 Mbit/s.
407. Endeligt har parterne anført, at alle udbydere er i stand til at levere en hvilken som helst hastighed til slutkunden, hvorfor parterne mener, at der ikke er basis for at segmentere markedet efter hastighed/kapacitet.

5.1.2.1.4.2 Segmentering af detailmarkedet for salg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende efter infrastruktur og/eller hastighed/kapacitet

408. GlobalConnect og Nianet leverer begge fiberbredbånd til erhvervsdrivende. Ifølge parterne har Nianet fokus på standardløsninger til erhvervsdrivende, mens GlobalConnect har fokus på skræddersyede løsninger til erhvervsdrivende.
409. I det følgende vurderes, om slutkunderne anser de øvrige infrastrukturer, dvs. kobber- eller kabelbredbåndsforbindelser, som alternativer til bredbåndsforbindelser via

¹¹² Kommissionens afgørelse af 19. maj 2015 i M.7421, *Orange/Jazztel*, pkt. 49.

¹¹³ Kommissionens afgørelse af 19. maj 2015 i M.7421, *Orange/Jazztel*, pkt. 48.

¹¹⁴ Kommissionens afgørelse af 10. oktober 2014 i M.7000, *Liberty Global/Ziggo*.

¹¹⁵ Kommissionens afgørelse af 10. oktober 2014 i M.7000, *Liberty Global/Ziggo*, pkt. 132.

¹¹⁶ Kommissionens afgørelse af 10. oktober 2014 i M.7000, *Liberty Global/Ziggo*, pkt. 132.

¹¹⁷ Kommissionens afgørelse af 3. august 2016 i M.7978, *Vodafone/Liberty Global/Dutch JV*.

¹¹⁸ Kommissionens afgørelse af 3. august 2016 i M.7978, *Vodafone/Liberty Global/Dutch JV*, pkt. 36.

fiberinfrastruktur, således at der vil være efterspørgselssubstitution mellem de forskellige infrastrukturer. Desuden vurderes det, om markedet som alternativ kan segmenteres efter hastighed.

5.1.2.1.4.2.1 Infrastruktur

5.1.2.1.4.2.1.1 Efterspørgselssubstitution

410. Markedsundersøgelsen i sagen viser, at en klar overvægt af de erhvervsdrivende (76 pct.) køber fiberforbindelser, mens 18 pct. af de erhvervsdrivende køber kobberforbindelser. 8 pct. køber coax/kabelforbindelser, og 3 pct. har angivet at købe "andet", som bl.a. dækker over bredbåndsforbindelser via trådløse net. 15 pct. af de erhvervsdrivende har svaret, at de ikke ved, hvilken infrastruktur virksomheden køber.¹¹⁹ Det skal bemærkes, at parternes kunder har været overrepræsenteret i markedsundersøgelsen. Da parterne primært leverer bredbåndsforbindelser via fiberinfrastruktur, vil der forventeligt være en større andel i denne kategori, end hvad der gør sig gældende på markedet i alt.
411. Af de fiberkunder, som har kunnet tage stilling til spørgsmålet, har langt størstedelen (74 pct.) angivet, at de vil fortsætte med at købe bredbånd via fiber ved en prisstigning på 5-10 pct., selv om prisen på de øvrige infrastrukturer er uændret. 16 pct. af de adspurgte har angivet, at de vil erstatte en del af fiberkøbet med anden infrastruktur, mens 10 pct. ville erstatte al fiberkøbet med anden infrastruktur.¹²⁰
412. Der er således en række forhold, der taler for, at der ikke på nuværende tidspunkt synes at være tilstrækkelig efterspørgselssubstitution mellem fiberforbindelser og de øvrige infrastrukturer blandt erhvervsdrivende til, at infrastrukturerne kan anses for at tilhøre det samme relevante produktmarked.

5.1.2.1.4.2.1.2 Udbudssubstitution

413. På udbudssiden sælger størstedelen (83 pct.) af de adspurgte udbydere i styrelsens markedsundersøgelse fiberforbindelser.
414. Der er efter styrelsens vurdering ikke umiddelbart en høj grad af udbudssubstitution mellem udbud af de forskellige infrastrukturer. Det skyldes bl.a., at det kræver betydelige investeringer, og at det vil tage meget lang tid at etablere en ny infrastruktur, herunder som følge af betydelige omkostninger til nedgravninger. En udbyder vil derfor ikke umiddelbart kunne skifte fra én infrastruktur til en anden.
415. Udbydere har dog generelt mulighed for at leje sig ind på andre infrastrukturejeres fibernet. Styrelsen bemærker i denne sammenhæng, at der i praksis er ubegrænset kapacitet på fiberforbindelser, hvilket medfører, at flere udbydere kan levere til detailmarkedet på den samme forbindelse.¹²¹
416. Erhvervsstyrelsen har som beskrevet i afsnit 4.2.2.4 pålagt TDC at give andre teleselskaber adgang til TDC's kobber- og fibernet. TDC's fibernet er ikke landsdækkende, så betydningen af

¹¹⁹ Nogle erhvervskunder køber samtidigt bredbåndsforbindelser på flere forskellige typer infrastruktur (fx hhv. på kobbernet og fibernet til forskellige lokationer), og derfor summerer kategorierne ikke til 100 pct.

¹²⁰ Derudover har en gruppe på godt 21 pct. af det samlede antal fiberkunder svaret "ved ikke". Hvis disse respondenter inkluderes i optællingen, vil ovenstående procentangivelser følgelig blive nedjusteret.

¹²¹ Jf. afsnit 4.2.1.1

adgangsforpligtelsen kan være begrænset, men den kan have betydning de steder, hvor TDC's netværk befinder sig.

417. Det er op til en kommerciel vurdering for andre aktører, som ikke har pligt til at give adgang til deres infrastruktur, om de vil give adgang til deres infrastruktur eller ej.¹²² Flere infrastrukturejere, bl.a. [xxx], har allerede åbnet deres fibernet for engroskunder. Når flere infrastrukturejere åbner deres fibernet for tredjeparter, bliver det lettere for en bredbåndsudbyder uden egen infrastruktur at udbyde bredbåndsforbindelser på fiberinfrastruktur på detailmarkedet.
418. Samlet set er der en række forhold, der umiddelbart taler for, at udbudssubstitutionen ikke er tilstrækkelig til, at de forskellige infrastrukturer kan anses for at være en del af samme produktmarked.
419. I det følgende vil styrelsen vurdere, om detailmarkedet for bredbåndsforbindelser til erhvervskunder, som alternativ til en segmentering på infrastruktur, i stedet bør segmenteres efter hastighed/kapacitet.

5.1.2.1.4.2.2 Hastighed/kapacitet

5.1.2.1.4.2.2.1 Efterspørgselssubstitution

420. I styrelsens markedsundersøgelse¹²³ angiver langt størstedelen (83 pct.) af respondenterne, at de stiller visse minimumskrav til forbindelsens hastighed, og hovedparten (93 pct.) af de adspurgte angiver, at hastigheden er væsentlig i deres valg af bredbåndsudbyder.
421. Af de respondenter, som har kunnet tage stilling til spørgsmålet, har ca. 50 pct. angivet, at de vil fortsætte med at købe samme hastighed ved en prisstigning på denne hastighed på 5-10 pct., mens prisen på andre hastigheder var uændret. 42 pct. af respondenterne har angivet, at de i tilfælde af en sådan prisstigning på deres nuværende hastighed, ville overgå helt eller delvist til en højere hastighed. Kun 8 pct. af respondenterne har angivet, at de i tilfælde af en sådan prisstigning på deres nuværende hastighed, ville overgå helt eller delvist til en lavere hastighed.¹²⁴ Som ovenstående resultater viser, er der en vis efterspørgselssubstitution mellem de forskellige hastigheder, og at en del kunder især er tilbøjelige til at købe en højere hastighed som reaktion på prisstigninger. Resultatet giver dog ikke noget klart billede, og en del kunder synes ikke at betragte de forskellige hastigheder som substituerbare.
422. Endeligt bør det bemærkes, at styrelsens markedsundersøgelse ikke giver et klart billede af, hvor et eventuelt snit på hastighed skulle lægges.

5.1.2.1.4.2.2.2 Udbudssubstitution

423. Der er fuld udbudssubstitution mellem de forskellige hastigheder i hvert fald inden for de forskellige infrastrukturer. Det skyldes bl.a., at hastigheden afhænger af hvilket aktivt udstyr, som sættes på bredbåndsforbindelsen. Det er således den enkelte udbyder, der afgør, hvilken hastighed en bredbåndsforbindelse leveres med. Udbyderen vil typisk tilpasse hastigheden til det, som en erhvervskunde efterspørger.

¹²² Konkurrencerådets afgørelse af 27. september 2017, *SE's køb af Boxer*, side 45.

¹²³ Som beskrevet i afsnit 4.1.1 er detailkunderne blevet opdelt i to grupper, hvoraf den ene har modtaget et længere spørgeskema, mens den anden har modtaget et kortere spørgeskema. Følgende spørgsmål er alene stillet til den gruppe af respondenter, som har fået det længere skema.

¹²⁴ Derudover har en gruppe på ca. 24 pct. af respondenterne svaret "ved ikke", og hvis de inkluderes, vil ovenstående procentangivelser følgelig blive nedjusteret.

424. Styrelsen bemærker dog i denne sammenhæng, at de forskellige infrastrukturer har forskellige begrænsninger i forhold til den maksimale hastighed/kapacitet på infrastrukturen. Fiberforbindelser kan således benyttes til at levere meget høje hastigheder samt symmetrisk up- og download. Dette er en væsentlig forskel i forhold til fx kobber, som typisk leverer lavere hastigheder og asymmetrisk up- og download.
425. TDC har i de senere år opgraderet selskabets kobbernet med henblik på at kunne tilbyde højere hastigheder. Opgraderingen af kobbernettet giver mulighed for at tilbyde downloadhastigheder på op til 100 Mbit/s (og i nogle situationer muligvis højere).¹²⁵
426. Det er styrelsens vurdering, at en eventuel segmentering på infrastruktur i denne sag er mere relevant frem for en eventuel segmentering på hastighed/kapacitet. Det skyldes for det første, at der inden for de forskellige infrastrukturer er fuld udbudssubstitution på forskellige hastigheder op til infrastrukturens maksimale kapacitet. For det andet giver en segmentering efter hastighed/kapacitet som nævnt ikke et klart billede af, præcist på hvilken hastighed segmenteringen bør foretages.

5.1.2.1.4.3 Delkonklusion - segmentering efter infrastruktur eller hastighed/kapacitet kan stå åben

427. Resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse understøtter, at der ikke er substituerbarhed mellem de enkelte infrastrukturer. Dette skyldes særligt, at flertallet af kunderne ikke anser fiberforbindelser som substituerbare med forbindelser baseret på anden infrastruktur.
428. Styrelsens markedsundersøgelse giver ikke et entydigt billede af, om bredbåndsforbindelser med forskellige hastigheder befinder sig på det samme relevante marked eller et klart billede af, hvor et eventuelt snit for hastigheder kan lægges i forhold til en mulig segmentering.
429. Resultaterne fra markedsundersøgelsen viser, at forskellige hastigheder ikke anses som substituerbare for i hvert fald en del af kundernes vedkommende. På den anden side taler udbudsbetragtninger for, at alle hastigheder befinder sig på det samme marked.
430. Det er styrelsens vurdering, at en segmentering efter hastighed/kapacitet udgør et alternativ til en segmentering efter infrastruktur, idet kunder, som køber en fiberforbindelse, blandt andet køber denne, fordi hastigheden er højere end på øvrige infrastrukturer. Den maksimale kapacitet på fiberbredbåndsforbindelser er desuden væsentligt højere end især på kobberforbindelser, hvorfor en del kunder betragter fiberforbindelser som mere fremtidssikrede end kobberforbindelser.
431. I denne sag kan den endelige afgrænsning af markedet ift. infrastruktur og/eller hastighed stå åben, eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, selv under den mest snævre, sandsynlige afgrænsning af markedet.
432. Til brug for vurderingen i denne sag vil der blive taget udgangspunkt i et eventuelt marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser baseret på fiberinfrastruktur.

¹²⁵ https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/afgoerelse_paa_marked_3a.pdf, side 138.

5.1.2.1.5 Konklusion – produktmarkedet

433. Sammenfattende er styrelsens vurdering, at der kan afgrænses et overordnet marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet, og at en eventuel nærmere afgrænsning kan stå åben.
434. Styrelsen vil dog til brug for vurderingen af denne fusion tage udgangspunkt i den mest snævre afgrænsning af markedet, det vil sige markedet for bredbåndsforbindelser via fiberinfrastruktur hhv. med og uden internet til erhvervsdrivende.
435. Som nævnt ovenfor, anvendes bredbåndsforbindelser uden internetforbindelse til at forbinde flere geografiske lokationer. Erhvervs-kunder, der køber bredbåndsforbindelser uden internet, vil således primært være større erhvervs-kunder med behov for at forbinde flere lokationer. Det er styrelsens vurdering, at der i denne fusion skal tages udgangspunkt i et eventuelt marked for bredbåndsforbindelser uden internet, idet erhvervs-kunder, som køber bredbånd uden internet kan anvendes som proxy for erhvervs-kunder med behov for at forbinde flere lokationer. Det er derfor ikke nødvendigt at tage stilling til, om der kan afgrænses et særskilt marked for bredbåndsforbindelser til erhvervs-virksomheder med behov for at forbinde flere forskellige lokationer.
436. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen konstaterede ovenfor, at det ikke kan afvises, at der kan afgrænses et særskilt marked for bredbåndsforbindelser via fiberforbindelser. Med hensyn til eventuel yderligere segmentering efter infrastruktur kan den endelige markedsafgrænsning til brug for vurderingen af denne fusion imidlertid stå åben, da det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på markederne, uanset om de afgrænses bredt til at inkludere flere typer infrastruktur end fiber eller mere snævert, jf. ovenfor.

5.1.2.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

437. Både Kommissionen¹²⁶, Konkurrencerådet¹²⁷ og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen¹²⁸ har tidligere afgrænset detailmarkedet for bredbåndsforbindelser nationalt.
438. Parterne har med henvisning til tidligere praksis anført i anmeldelsen, at markedet for bredbåndsforbindelser via fastnet kan afgrænses nationalt.
439. Styrelsen har fokuseret på salg til erhvervsdrivende, som typisk har større og andre krav til en bredbåndsforbindelse, end privatkunder har. Det er desuden karakteristisk for disse kunder, at de kan have lokationer flere steder i Danmark, hvilket taler for, at markedet i nærværende sag skal afgrænses nationalt frem for i snævrere regionale/lokale markeder.
440. Kunderne på markedet i nærværende sag er større virksomheder eller offentlige myndigheder, der som udgangspunkt er knyttet til en fysisk adresse. I modsætning til markedet for privatkunder vil udbydere have et større incitament til enten at leje infrastruktur eller grave infrastruktur ud til en virksomhed, hvilket er et forhold, der taler for efterspørgselssubstitution.

¹²⁶ Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 4. juli 2007 i sag COMP/38.784, *Wanadoo Interactive* og Kommissionens afgørelse af 10. oktober 2014 i M.7000, *Liberty Global/Ziggo*.

¹²⁷ Konkurrencerådets afgørelse af 18. december 2013, *TDC's priser på bredbånd*.

¹²⁸ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 12. maj 2016, *Fusionen mellem Syd Energi og Nyfors* og Konkurrencerådets afgørelse af 27. september 2017, *SE's køb af Boxer*.

441. I forhold til udbudssubstitution ses, at flere aktører på markedet tilbyder landsdækkende løsninger. Derudover har regionale aktører mulighed for at leje sig ind i de regioner, hvor aktørerne ikke selv har infrastruktur. Dette understøtter ifølge styrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af bredbånd er nationalt frem for regionalt.
442. Efter styrelsens vurdering er der desuden ikke sket sådanne ændringer på det danske marked, at det i denne sag er relevant at afvige fra tidligere praksis. Til brug for denne fusion og i forlængelse af tidligere praksis vurderer styrelsen derfor, at markedet kan afgrænses til Danmark.

5.1.2.3 Konklusion – detailsalg af bredbåndsforbindelser

443. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at der kan afgrænses et relevant marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet i Danmark, og at en eventuel nærmere afgrænsning efter kundetype, infrastruktur og/eller kunder med behov for forbindelser hhv. med og uden internet kan stå åben.
444. Til brug for vurderingen af denne fusion tager styrelsen udgangspunkt i det snævrere mulige marked - markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fiberinfrastruktur hhv. med og uden internet til erhvervsdrivende i Danmark.

5.1.3 Markedet for housing-tjenester

5.1.3.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

5.1.3.1.1 Overordnet marked for housing-tjenester

445. Begge fusionsparter sælger housing-tjenester fra egne og/eller lejede datacentre. I det følgende vil det blive vurderet, om der kan afgrænses et relevant marked for salg af housing-tjenester, og hvorvidt dette marked kan segmenteres yderligere.

5.1.3.1.1.1 Praksis

446. Kommissionen har afgrænset et relevant marked for housing-tjenester i sagen *Equinix/Telecity* fra 2015.¹²⁹ Denne afgrænsning blev bekræftet i *Bite/Tele 2/Telia Lietuva/JV* fra 2017.¹³⁰ Konkurrencerådet har ikke tidligere afgrænset et marked for housing-tjenester.
447. I *Equinix/Telecity* vurderede Kommissionen, om housing i in-house datacentre var en del af samme marked som housing-tjenester i eksterne datacentre. Kommissionen fandt, at omkostningerne og kompleksiteten ved at bygge og drive eget datacenter sammenholdt med muligheden for at outsource denne funktion, ikke gjorde in-house opbevaring rentabelt for andre end meget store teknologi-virksomheder.¹³¹ På den baggrund vurderede Kommissionen,

¹²⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 13. november 2015 i sag M.7678, *Equinix/Telecity*, punkt 26.

¹³⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. juli 2017 i sag M. 8251, *Bite/Tele 2/Telia Lietuva/JV*, punkt 47.

¹³¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 13. november 2015 i sag M.7678, *Equinix/Telecity*, punkt 16.

at housing i hhv. in-house og eksterne datacentre ikke var del af det samme produktmarked.¹³² Denne afgrænsning er senere fastholdt i en nyere afgørelse fra Kommissionen.¹³³

448. I *Equinix/Telecity* overvejede Kommissionen desuden en række potentielle segmenteringer af markedet for housing-tjenester. Kommissionen konkluderede dog, at der til brug for den pågældende sag, ikke kunne afgrænses separate produktmarkeder for hhv. carrier-owned og carrier-neutrale datacentre, detail- og engros datacentre eller på baggrund af kundetype.¹³⁴ Dette blev senere fastholdt i en nyere afgørelse fra Kommissionen.¹³⁵
449. Parterne har i anmeldelsen anført, at housing-tjenester indgår i et overordnet marked for IT-serviceydelser.
450. Parterne anfører, at sondringen mellem carrier-owned og carrier-neutral ikke længere er relevant at overveje, da alle datacentre i dag i praksis er carrier-neutrale. Ifølge parterne var sondringen eventuelt relevant tidligere, hvor kun statsejede telekommunikationsselskaber ejede datacentre og infrastruktur.
451. Ifølge parterne er det ikke relevant at sondre mellem forskellige typer af housing-kunder eller mellem engros- og detail-datacentre. Parterne bemærker hertil, at alle kunder køber den samme ydelse, og at en udbyder af housing-tjenester typisk ikke er bekendt med, hvad en given housing-kunde benytter det lejede areal til.

5.1.3.1.2 Markedet for housing-tjenester omfatter ikke ydelser inden for hosting-, cloud- eller IT-serviceydelser

452. Parterne har anført, at en del kunder vil kunne anvende cloud-, hosting-, eller andre IT-løsninger som alternativ til housing-tjenester, og at der derfor er efterspørgselssubstitution mellem housing-tjenester og hhv. cloud- og hosting-tjenester.
453. Parterne har desuden anført, at housing-tjenester i stigende omfang anvendes af udbydere af hosting- og cloud-løsninger. Efter parternes opfattelse vil udbydere af hosting-løsninger uden større omkostninger kunne skifte til i stedet at udbyde housing-tjenester, hvorfor udbydere af især hosting-løsninger lægger et konkurrencemæssigt pres på udbydere af housing-tjenester.

5.1.3.1.2.1 Efterspørgselssubstitution

454. I det følgende vurderes, om kunderne anser hosting- og IT- og cloudløsninger som alternativer til housing-tjenester, således at der vil være efterspørgselssubstitution mellem de forskellige typer af ydelser.
455. Housing-tjenester kan benyttes til en række forskellige formål. En del virksomheder anvender housing-tjenesten til at opbevare egne servere m.v. i et datacenter, som er egnet til dette. Disse virksomheder outsourcer alene den fysiske opbevaring af udstyret, men beholder fuldt ejerskab over det. I styrelsens markedsundersøgelse har lidt over halvdelen af housingkunderne angivet, at de bl.a. anvender housing-tjenesten til dette formål.

¹³² Jf. *Ibid.* præmis 17.

¹³³ Kommissionens afgørelse af 19. juli 2017 i sag M. 8251, *Bite/Tele 2/Telia Lietuva/JV*, punkt 47.

¹³⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 13. november 2015 i sag M.7678, *Equinix/Telecity*, punkt 20-22 og 25.

¹³⁵ Kommissionens afgørelse af 19. juli 2017 i sag M. 8251, *Bite/Tele 2/Telia Lietuva/JV*, punkt 47.

456. Nogle af ovenstående virksomheder vil i princippet kunne erstatte (en del af) deres forbrug af housing-tjenester med hosting- eller cloud-løsninger. Dette indebærer dog, at virksomheden ikke længere vil have ejerskab over IT-udstyret. Hvorvidt dette anses som muligt for den enkelte virksomhed vil blandt andet afhænge af interne sikkerhedsstandarder, og af hvorvidt kunden også anvender housing-tjenesten til andre formål, der ikke kan opnås gennem en cloud-løsning.
457. I styrelsens markedsundersøgelse nævner nogle kunder, at de anvender housing-tjenester, fordi de har behov for sikre serverrum, at de gerne selv vil have kontrollen over udstyret, at de foretrækker egen hardware, eller at housing-tjenesten er nødvendig af hensyn til backup. Disse kunder vil derfor foretrække housing fremfor hosting- eller cloud-løsninger. Andre kunder nævner, at prisstigninger på housing-tjenester gør businesscasen for hosting/cloud bedre, eller at markedet generelt bevæger sig mod cloudbaserede løsninger. Disse kunder vil være mere tilbøjelige til at substituere (en del af) deres housingkøb med andre IT-serviceydelser.
458. Housing-tjenesten kan ligeledes benyttes til en række formål, der kun i mindre grad lader sig erstatte af hosting- eller cloud-løsninger. Det gælder eksempelvis opbevaring af aktivt udstyr til brug for netværksdrift, direkte videresalg af housing-tjenesten eller opbevaring af servere med henblik på videresalg af hosting- eller cloud-løsninger. Dette bekræftes af kunderne i styrelsens markedsundersøgelse. Nogle kunder angiver således, at housing-tjenesten er et nødvendigt input til deres forretning, da de anvender den til at få adgang til fiberkabler, til at udveksle trafik, til opbevaring af IT-udstyr med henblik på andre services, for at levere tjenester til andre brugere af housing-tjenesten, eller for at mødes med udbydere af IP-transit. Disse kunder har kun i begrænset omfang mulighed for at substituere mellem housing-tjenester og hosting- og cloud-løsninger.
459. Meget få respondenter i styrelsens markedsundersøgelse angiver, at de helt vil erstatte housing-tjenesten med en hosting- eller cloud-løsning (2 pct. hhv. 5 pct.), hvis prisen på housing-tjenester stiger 5-10 pct., mens prisen på hosting-, IT- og cloud-løsninger er uændret. Lidt flere angiver, at de vil erstatte en del af deres nuværende køb af housing-tjenester med en sådan løsning: 8 pct. angiver således, at de delvist vil erstatte housing-tjenesten med en hosting-løsning, mens 11 pct. delvist vil erstatte housing-tjenesten med en cloud-løsning.
460. Styrelsens markedsundersøgelse viser dermed, at der er begrænset efterspørgselssubstitution fra housing-tjenester over mod hosting- og cloud-løsninger, og særligt at kun få kunder vil kunne erstatte hele deres køb af housing-tjenester med disse ydelser.
461. Samlet angiver lidt under halvdelen (46 pct.) af respondenterne i styrelsens markedsundersøgelse, at virksomheden vil fortsætte med at købe housing-tjenester i samme omfang, hvis prisen på housing-tjenester stiger 5-10 pct., mens prisen på hosting-, IT- og cloud-løsninger er uændret.¹³⁶
462. De kunder, der ikke længere vil købe housing-tjenester i samme omfang i tilfælde af en prisstigning, fordeler sig på at ville skifte helt eller delvist til hosting- eller cloud-løsninger, jf. ovenfor, at overgå helt eller delvist til intern opbevaring af IT-udstyret, at ville vælge noget helt tredje, eller angiver, at de ikke ved, hvad de vil gøre i tilfælde af en prisstigning. Nogle kunder angiver således, at de vil vælge kombinationer af housing, hosting, cloud og intern

¹³⁶ 14 pct. af respondenterne har svaret "ved ikke". Hvis disse respondenter inkluderes i opgørelsen, vil den nævnte procentangivelse blive nedjusteret.

opbevaring af udstyret, mens andre angiver, at beslutningen vil bero på en konkret undersøgelse af markedet.

463. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at efterspørgselssubstitutionen mellem housing-tjenester og hosting- og cloudløsninger på nuværende tidspunkt er begrænset.
464. Styrelsen har overvejet, om hosting- og cloud-løsninger på sigt vil kunne erstatte brug af housing-tjenester, da udviklingen synes at gå imod, at både erhvervsdrivende og privatpersoner anvender flere hosting- og cloud-løsninger.
465. Styrelsen vurderer dog, at denne udvikling på nuværende tidspunkt ikke er tilstrækkelig konkretiseret og forudsigelig til, at det kan påvirke markedsafgrænsningen i denne fusion. Styrelsen har særligt lagt vægt på, at styrelsens markedsundersøgelser ikke understøtter, at der på nuværende tidspunkt er substitution fra housing-tjenester over imod hosting- eller cloud-løsninger. Oplysningerne i sagen understøtter efter styrelsens vurdering heller ikke, at dette skulle blive tilfældet inden for en overskuelig fremtid.
466. Dernæst bemærker styrelsen, at udviklingen over imod en øget brug af fx cloud-løsninger primært har betydning for, hvilken type kunde der efterspørger housing-tjenester, og i mindre grad hvorvidt housing-tjenester kan substitueres med cloud-løsninger, m.v. Den nævnte udvikling ændrer således ikke på, at data også i fremtiden vil optage fysisk plads, der ikke i sig selv kan tilvejebringes ved en hosting- eller cloud-løsning.

5.1.3.1.2.2 Udbudssubstitution

467. For at kunne udbyde housing-tjenester kræves en lagerbygning, som indrettes efter branchestandarder mht. især strøm og køling. Udbydere af hosting-, IT- og cloudløsninger vil i vidt omfang råde over plads af denne type, da de i forvejen opbevarer servere m.v. til videresalg af egne tjenester.
468. Parterne har anført, at en del af hosting- og cloududbydere derfor relativt hurtigt vil kunne overgå til at sælge den rå plads i datacenteret som en housing-tjeneste frem for at anvende pladsen til opbevaring af IT-udstyr med henblik på videresalg af andre ydelser. Muligheden for at gøre dette vil afhænge af, i hvilket omfang udbydere ejer eller lejer den datacenterplads, de aktuelt benytter.
469. For de hosting- og cloududbydere, der udelukkende lejer plads hos en eksisterende housing-udbyder, vil det være mindre oplagt at videresælge housing-tjenesten direkte, da de i så fald vil konkurrere med den udbyder, de selv lejer pladsen af. For de hosting- og cloududbydere, der enten selv ejer et datacenter eller lejer en hel bygning til formålet, vil det være mere oplagt at videresælge den rå datacenterplads. I styrelsens markedsundersøgelse har [xxx] pct. af hostingudbydere og [xxx] pct. af IT- og cloududbydere angivet, at de sælger ydelserne fra egen bygning.
470. Det forekommer på baggrund af ovenstående ikke umiddelbart vanskeligt for en række af hosting- og cloududbydere at omstille til salg af housing-tjenester. Direkte adspurgt, om udbydere vil gøre dette i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct. på housing-tjenester, mens prisen på øvrige typer af tjenester er uændret, angiver dog [xxx] af de ni udbydere, der ikke aktuelt udbyder housing-tjenester, at det er sandsynligt, at virksomheden i så fald vil begynde at udbyde housing-tjenester. Styrelsens markedsundersøgelse viser dermed, at det er begrænset, hvor mange hosting- og cloududbydere, der faktisk vil begynde at udbyde housing-tjenester i tilfælde af en prisstigning på disse.

471. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at der er begrænset udbudssubstitution mellem housing-tjenester og hosting- og cloudløsninger.

5.1.3.1.2.3 Delkonklusion – housing-tjenester udgør et separat produktmarked fra hosting-, cloud- og andre IT-løsninger

472. Det er samlet set styrelsens vurdering, at der ikke er tilstrækkelig efterspørgsels- og udbudssubstitution til, at housing-tjenester og hosting-, cloud- og andre IT-løsninger kan anses for at befinde sig på samme produktmarked.
473. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at der i overensstemmelse med Kommissionens praksis kan afgrænses et marked for housing-tjenester, der ikke omfatter hosting-, cloud- og andre IT-løsninger.

5.1.3.1.3 Segmentering efter tier-niveau

474. Styrelsens indledende markedsundersøgelser pegede på, at markedet for housing-tjenester eventuelt kunne segmenteres efter kvalitet. Dette understøttes af, at 66 pct. af housingkunderne i styrelsens seneste markedsundersøgelse har anført, at kvalitet (udover tier-niveau) er væsentligt eller meget væsentligt i valget af housingudbydere. Mange kunder angiver desuden tier-klassificeringen som værende vigtig, jf. nærmere herom nedenfor.
475. I praksis er det vanskeligt at opnå overensstemmelse markedsaktørerne imellem, hvad lav henholdsvis høj kvalitet indebærer. Styrelsen har derfor undersøgt, hvorvidt markedet for housing-tjenester kan segmenteres efter tier-niveau. Datacenterets tier-niveau afspejler de garantier, der gives kunderne og vil derfor i vidt omfang afspejle datacenterets kvalitet.
476. I relation til housing-tjenester inddeles datacentre i forskellige tier-niveauer (fra I-IV) baseret på forskelle i centrene forsyningssikkerhed m.v. Tier-niveauerne er defineret af Uptime Institute og anvendes som en branchestandard, jf. afsnit 4.3.1.
477. Forskellene i de fire tiers afspejler de garantier, der gives til kunderne i form af minimumskrav til bl.a. opetid, redundans (back-up) og sikkerhed. Kvadratmeterprisen i datacentre med et højt tier-niveau vil typisk være højere end i centre med en lavere tier.
478. Nogle aktører på markedet fremhæver på deres hjemmesider, at de enten har datacentre i flere forskellige tier-niveauer, eller at man har topmoderne faciliteter, fx bygget efter tier-III forskrifter. Det indikerer, at tier-begrebet er et konkurrenceparameter, som anvendes i markedsføringen af housing-tjenester.
479. Som nævnt i punkt 179-180, har parterne oplyst, at tier-klassificeringen kun er bindende i det omfang, at datacenteret er certificeret i en bestemt tier-kategori. For datacentre uden certificering, er tier-klassificeringen efter parternes oplysninger primært et spørgsmål om markedsføring, idet kunden dog har adgang til alle relevante oplysninger om datacenterets sikkerhedsgarantier. Parterne anfører, at markedet for housing-tjenester bl.a. af denne grund ikke kan segmenteres efter tier-niveau.
480. Parterne anfører hertil, at der som følge af manglende certificering er en glidende overgang mellem de enkelte tiers i Danmark, og at alle datacentre inden for tier I-III generelt kan opfylde kundens behov. Først ved tier-niveau IV er der efter parternes oplysninger mærkbare forskelle på sikkerhedsgarantier, m.v., og Danmark har på nuværende tidspunkt ingen datacentre med denne klassificering.

481. Parterne angiver herudover, at udbydere af housing-tjenester generelt ikke ønsker at have tomme kvadratmetre i deres datacentre, og at kvadratmetre i datacentre [xxx] derfor ofte udlejes til priser svarende til [xxx].
482. På baggrund af parternes oplysninger kan det overvejes, om markedet for housing-tjenester kan segmenteres i markeder for certificerede hhv. ikke-certificerede datacentre. Da der på nuværende tidspunkt kun findes ét certificeret datacenter i Danmark, vil en sådan segmentering dog ikke have betydning for vurderingen af denne fusion, og styrelsen har derfor ikke overvejet denne mulige segmentering yderligere.
483. Parterne har oplyst, at der for nogle kunder kan være en kommerciel risiko forbundet med et lavere sikkerhedsniveau, men at de fleste kunder ikke er underlagt nogen regulatoriske krav i deres valg af tier-niveau. Ifølge parterne er kundernes valg af tier-niveau derfor primært et spørgsmål om betalingsvillighed i forhold til sikkerhedsniveau. Visse kunder, fx finansielle virksomheder, kan dog være underlagt forpligtelser i medfør af særlig lovgivning, som betinger, at de anvender et datacenter, som er certificeret med et bestemt tier-niveau.
484. Parterne har oplyst, at det er muligt at opgradere et datacenter til en højere tier, men at det indebærer visse komplikationer, når datacenteret allerede er i drift sammenlignet med etablering af et nyt datacenter. Parterne anfører dog også, at alle datacentre gradvist opgraderes til en højere standard som led i den løbende, teknologiske udvikling.

5.1.3.1.3.1 Praksis

485. Der er ikke tidligere afgrænset separate produktmarkeder afhængigt af tier-niveau, hverken i Kommissionens eller Konkurrencerådets praksis. Det ses heller ikke, at denne segmentering tidligere har været overvejet i praksis.

5.1.3.1.3.2 Efterspørgselssubstitution

486. I det følgende vurderes, om kunderne anser de fire tier-niveauer som alternativer til hinanden, således at der vil være efterspørgselssubstitution mellem housing-tjenester med de forskellige tier-niveauer.
487. Et datacenters tier-niveau afspejler de garantier, der gives kunderne, fx i form af garanteret opetid, redundans, kapacitet til kritiske belastninger m.v. Parterne har oplyst, at kvadratmeterprisen derfor typisk vil stige med datacenterets tier-niveau. Hovedparten af kunderne vil have en præference for et så sikkert datacenter som muligt, dvs. et datacenter med så høj tier-klassificering som muligt. Den stigende kvadratmeterpris indebærer derfor, at kundens valg i praksis bliver en afvejning mellem kvalitet og betalingsvillighed. En række virksomheder stiller dog minimumskrav til fx sikkerhedsniveauet og vil derfor i praksis kun kunne skifte opad i tier-niveau.
488. I styrelsens markedsundersøgelse har ca. 55 pct. af kunderne angivet, at de ikke kender tier-niveauet på det datacenter, de benytter. Dette kan i et vist omfang dække over, at nogle udbydere ikke anvender klassificeringen, og at den derfor heller ikke formidles til kunderne. Respondenternes manglende kendskab til tier-niveauer kan også skyldes, at datacentre i Danmark generelt ikke er certificerede, og at kunderne derfor i højere grad går op i datacenterets specifikke sikkerhedsgarantier end tier-niveauet.
489. Den type datacenter, som kunderne angiver at benytte i størst omfang, er datacentre af tier-III-klassificering, som ca. [xxx] pct. af kunderne angiver at benytte. Lidt over [xxx] pct. angiver

at benytte et datacenter med tier-II-klassificering, mens ca. [xxx] pct. angiver at benytte et tier-I henholdsvis tier-IV-datacenter.¹³⁷

490. Kundernes besvarelser stemmer overens med udbydernes fordeling af omsætning i den henseende, at markedet for tier-III-klassificerede datacentre er det segment, hvor udbyderne samlet set angiver at have mest omsætning. Herefter følger tier-II-niveauet, mens tier-I-niveauet har den laveste samlede omsætning. Tallene skal dog ses i lyset af, at tier-III-datacentre også oppebærer den højeste kvadratmeterpris.
491. Det bør dog bemærkes, at markedsundersøgelsen også afslører en vis uoverensstemmelse mellem kundernes og udbydernes vurdering af tier-niveauet. Ingen udbydere angiver at sælge housing-tjenester i datacentre med tier-IV-klassificering, men ca. [xxx] pct. af kunderne angiver at købe denne type tjeneste. Det er derfor uvist, om kundernes angivelse af de øvrige tier-niveauer stemmer overens med udbydernes angivelse af tier-niveau.
492. På trods af, at ca. halvdelen af kunderne angiver ikke at kende datacenterets tier-niveau, angiver over halvdelen (59 pct.) af respondenterne i markedsundersøgelsen, at datacenterets tier-klassificering er væsentlig eller meget væsentlig for valget af housing-udbyder.
493. Kunderne er i markedsundersøgelsen blevet spurgt, hvordan de vil agere i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct. på housing-tjenester i datacentre med den tier-klassificering, de aktuelt benytter, mens prisen på housing-tjenester i datacentre med en anden tier-klassificering er uændret. Hovedparten (54-83 pct., afhængig af tier-niveau) af kunderne angiver, at de fortsat vil købe housing-tjenester i et datacenter med den tier-klassificering, de aktuelt benytter. Relativt få kunder (4-20 pct., afhængig af tier-niveau) angiver, at de ville skifte nedad i tier-niveau i tilfælde af en prisstigning.
494. Kunderne i datacentre med tier-II-klassificering er mindst tilbøjelige til fortsat at købe ydelser i et center med samme tier-klassificering i tilfælde af en varig prisstigning. Af de respondenter, der har kunnet besvare spørgsmålet, har 54 pct. angivet, at de vil fortsætte med at købe ydelser på tier-II niveau. 35 pct. har angivet at ville skifte til et datacenter med højere tier-niveau i tilfælde af en prisstigning, og 4 pct. ville skifte til et datacenter på tier-I niveau.¹³⁸
495. Kunderne i datacentre med tier-III-klassificering er omvendt mest tilbøjelige til fortsat at købe ydelser i et center med samme klassificering (83 pct.). Ca. 6 pct. af respondenterne har ikke kunnet besvare spørgsmålet.
496. Den større villighed til at skifte op end ned i tier-niveau understøtter til dels parternes oplysninger om, at kundens valg af tier-niveau primært er et spørgsmål om betalingsvillighed, dvs. en afvejning af pris overfor kvalitet. Ved at skifte opad i tier-niveau kompenseres kunderne således delvist for prisstigningen i form af en højere kvalitet. Derudover kan besvarelserne hænge sammen med, at nogle virksomheder stiller minimumskrav til fx opetid og sikkerhedsniveau i datacenteret.
497. Respondenternes besvarelser skal ses i lyset af, at det for mange kunder vil være forbundet med store omkostninger at skifte til et andet datacenter. Et skifte af datacenter vil således som udgangspunkt medføre en periode med nedetid til gene for virksomheden selv, men også for

¹³⁷ Det bemærkes, at nogle respondenter har angivet at benytte flere datacentre med forskellige tier-klassificeringer. Procentangivelserne summerer derfor ikke til 100.

¹³⁸ Ca. 13 pct. af respondenterne har svaret "ved ikke", og procentangivelserne vil dermed blive nedjusteret, hvis disse besvarelser inkluderes.

virksomhedens kunder, i det omfang housing-tjenesten benyttes til at videresælge fx hosting-, cloud- eller IT-løsninger. Herudover kan virksomheden være forbundet til andre kunder i datacenteret. Hvis det overhovedet er muligt, vil disse forbindelser skulle etableres på ny ved et leverandørskifte.

498. I markedsundersøgelsen nævner flere respondenter, at det vil kræve en hel del investeringer at flytte udstyr, da nedetid ikke kan tolereres, og at en 5-10 pct. stigning i pris ikke vil være tilstrækkelig til at påtage sig den store opgave, det er at flytte udstyret fysisk. Andre kunder, som fx kun køber housing i mindre omfang, vil derimod i løbet af kortere tid og uden større omkostninger kunne flytte udstyret fra én lokation til en anden. Jf. også punkt 966-971 nedenfor.
499. Ovenstående medfører efter styrelsens vurdering, at kundernes besvarelser på spørgsmålet nævnt i punkt 493 i højere grad er et udtryk for høje skifteomkostninger, end de afspejler den reelle efterspørgselssubstitution mellem tier-niveauerne.
500. Som nævnt besidder kun ét enkelt datacenter i Danmark en officielt anerkendt tier-klassificering, idet de øvrige datacentre ikke er blevet certificeret af Uptime Institute. De øvrige datacentre i Danmark besidder således ikke nødvendigvis den klassificering, som de markedsføres under. Efter styrelsens vurdering er dette forhold med til at tegne et samlet billede af, at tier-klassificering ikke har afgørende betydning for kunderne.
501. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at der er en vis efterspørgselssubstitution mellem de forskellige tier-niveauer. Derudover viser styrelsens markedsundersøgelse, at det for en stor del af kunderne ikke er afgørende, hvilket tier-niveau de benytter, og at der i det hele taget er en vis usikkerhed blandt kunderne om, hvad tier-niveauerne dækker over.

5.1.3.1.3.3 Udbudssubstitution

502. Parterne har i anmeldelsen oplyst, at et datacenter kan opgraderes til et højere tier-niveau, men at det indebærer visse komplikationer at opgradere et center, der allerede er i drift sammenlignet med at etablere et nyt datacenter.
503. Få housing-udbydere ([xxx]-[xxx] pct. afhængig af tier-niveau) angiver i styrelsens markedsundersøgelse, at det er sandsynligt, at de vil overgå til at udbyde housing-tjenester i datacentre med et lavere tier-niveau, hvis prisen på housing-tjenester i disse datacentre steg med 5-10 pct., mens prisen på housing-tjenester i alle andre datacentre forblev uændret.
504. Lidt flere udbydere angiver det som sandsynligt, at de vil begynde at udbyde housing-tjenester i datacentre med højere tier-niveau i tilfælde af en prisstigning på housing-tjenester i disse datacentre.
505. Villigheden til at udbyde ydelser i et datacenter med højere tier-niveau afhænger af, hvilket niveau virksomheden aktuelt udbyder. Respondenterne er således mest villige til at udbyde housing-tjenester på det tier-niveau, der ligger lige over det niveau, respondenterne aktuelt udbyder. Eksempelvis angiver [xxx] pct. af tier-II udbydere, at de sandsynligvis vil begynde at udbyde tjenester i tier-III-datacentre, hvis prisen på ydelser i datacentre med tier-III-klassificering stiger 5-10 pct., mens prisen på ydelser i datacentre med tier-II-klassificering er uændret. Til gengæld angiver alle tier-I udbydere, at det er usandsynligt, at de vil udbyde ydelser i tier-III-datacentre, selvom disse steg i pris relativt til tier-I-datacentre.

506. Hovedparten ([xxx] pct.) af de udbydere, der vil begynde at udbyde tjenester i et datacenter med en anden tier-klassificering end den, de pt. udbyder, vil tilvejebringe den nødvendige kapacitet ved at etablere sig i en eksisterende bygning. [xxx] pct. vil henholdsvis bygge et nyt datacenter eller leje plads i et eksisterende center.¹³⁹
507. De udbydere, som angiver at ville leje sig ind i eksisterende faciliteter, vil relativt hurtigt og uden store omkostninger kunne skifte mellem de forskellige tier-niveauer. Det samme gælder de udbydere, der har mulighed for at etablere sig i en eksisterende bygning. I dette tilfælde vil der dog være en række omkostninger til fx etablering, strøm, kabler, generatorer, osv.
508. Størrelsen og typen af omkostninger vil afhænge af, hvilket tier-niveau man ønsker at udbyde. Generelt vil det være dyrere at opgradere, og prisen vil være stigende med tier-niveau som følge af de stigende krav til sikkerhed. Respondenternes angivelse af forventede omkostninger og tidsforbrug varierer derfor, men befinder sig i spændet 2-20 mio. kr. og et tidsforbrug på mellem 6 og 72 måneder. For de respondenter, som angiver at ville bygge et nyt datacenter, vil omkostningerne være betydeligt større og op mod 300 mio. kr. Disse omkostninger vil naturligt afhænge af datacenterets størrelse og tier-niveau.
509. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at der er en vis udbudssubstitution mellem de enkelte tier-niveauer. Substitutionen findes dog primært fra lavere til højere niveauer og mellem niveauer, der ligger op ad hinanden.

5.1.3.1.3.4 Delkonklusion - markedet for housing-tjenester kan ikke segmenteres efter tier-niveau

510. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at markedet for housing-tjenester ikke kan segmenteres på baggrund af tier-niveau. Styrelsen har ved denne vurdering særligt lagt vægt på følgende:
- Mere end halvdelen af kunderne i styrelsens markedsundersøgelse kender ikke tier-niveauet på deres nuværende datacenter.
 - På trods af høje skifteomkostninger, har næsten 40 pct. af kunderne i tier-II datacentre anført at ville skifte til et andet tier-niveau i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct.
 - Kun ét enkelt datacenter i Danmark er officielt certificeret af Uptime Institute.
 - Det er ikke tidligere i praksis blevet overvejet, om markedet for housing-tjenester kan segmenteres på baggrund af tier-niveau.

5.1.3.1.4 Konklusion - produktmarkedet

511. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der kan afgrænses et marked for housing-tjenester. Markedet for housing-tjenester kan ikke segmenteres på baggrund af tier-niveau.

¹³⁹ Bemærk at respondenterne her har kunnet svare flere ting på én gang, hvorfor tallene ikke summerer til 100.

5.1.3.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

5.1.3.2.1 Praksis

512. I *Equinix/Telecity* konkluderede Kommissionen, at markedet for housing-tjenester geografisk kunne afgrænses til større byområder med en radius på 50 km fra byens centrum.¹⁴⁰ Kommissionen lagde særligt vægt på, at størstedelen af kunderne efterspurgte plads i datacentre i nærheden af specifikke byområder, og at datacentre i andre byområder ikke var substituerbare hermed set fra efterspørgselsiden.
513. Parterne har i anmeldelsen anført, at housing-kunder efter parternes erfaring har en præference for lokale leverandører, og at mange kunder foretrækker, at datacenteret ikke er mere end 20-30 minutters kørsel væk.
514. Parterne anfører dog også, at kunderne sjældent fysisk befinder sig i datacenteret, og at den teknologiske udvikling løbende forbedrer kundernes muligheder for at overvåge og tilse deres udstyr uden at have fysisk adgang til datacenteret.
515. I deres svar til styrelsens MOB har fusionsparterne gentaget, at den teknologiske udvikling indebærer, at det ikke længere er nødvendigt for en virksomhed at opbevare udstyr i et datacenter, der ligger tæt på virksomhedens adresse. Parterne nævner eksempelvis, at cloudløsninger i stigende omfang anses som substitutter. Herudover anfører parterne, at udstyr og sikkerhed i datacentrene bliver mere og mere avanceret, hvilket medfører at en del housingkunder vælger at outsource serviceringen af udstyret til en tredjepart frem for at have tekniske specialister ansat in-house.

5.1.3.2.2 Efterspørgselssubstitution

516. Fusionsparterne er begge aktive i området omkring København og området omkring Aarhus.¹⁴¹ I tillæg hertil har GlobalConnect datacentre i Vest- og Sydjylland samt på Fyn.
517. I det følgende vurderes, om kunderne anser housing-tjenester i forskellige geografiske områder som alternativer til hinanden, således at der vil være efterspørgselssubstitution mellem fx housing-tjenester i Københavns- og Aarhusområdet.
518. En overvægt af de datacentre, kunderne i styrelsens markedsundersøgelse har angivet at benytte, ligger i Københavnsområdet ([xxx] pct.). [xxx] pct. angiver området omkring Aarhus, mens [xxx] pct. angiver et andet geografisk sted i Danmark. Dette stemmer omtrent overens med udbydernes fordeling af omsætning, hvor også hovedparten af omsætningen (over [xxx] pct.) vedrører datacentre i Københavnsområdet.
519. Ca. [xxx] pct. af de respondenter, der har angivet at købe housing-tjenester, købte udelukkende disse i Københavnsområdet, mens ca. [xxx] pct. udelukkende købte ydelserne i Aarhusområdet.

¹⁴⁰ Jf. *Ibid.*, præmis 37.

¹⁴¹ I styrelsens markedsundersøgelse er området omkring København henholdsvis Aarhus defineret som "området i en radius af 50 km fra Københavns/Aarhus centrum". Det indebærer, at området omkring København inkluderer eksempelvis Hillerød, Roskilde og Køge, mens området omkring Aarhus inkluderer eksempelvis Skanderborg, Silkeborg, Randers og Horsens.

520. I styrelsens markedsundersøgelse angiver hovedparten af housingkunderne (68 pct.), at afstand er et væsentligt eller meget væsentligt parameter i valget af udbyder. For de kunder, der udelukkende køber housing-tjenester i området omkring Aarhus, er billedet endnu mere udtalt, og 88 pct. angiver, at afstand er væsentligt eller meget væsentligt.
521. Kundernes svar angående betydning af afstanden skal ses i lyset af, at lidt over halvdelen af kunderne (55 pct.) i markedsundersøgelsen angiver, at de har behov for fysisk at tilgå udstyret i datacenteret én gang om måneden eller mere. 86 pct. har behov for at tilgå udstyret én gang i kvartalet eller mere. Billedet er omtrent det samme, hvis der kun ses på de kunder, der udelukkende køber ydelser i Aarhusområdet.
522. Udover at afstanden mellem virksomhedens adresse og datacenteret kan være vigtig for nogle kunder af hensyn til fx fejlretning ved nedbrud eller latency, kan afstand også være vigtig af andre grunde. Nogle kunder nævner således uopfordret, at afstanden mellem to eller flere datacentre eller afstanden mellem kundens netværk og datacenteret er vigtige parametre ved kundens valg af datacenter. Andre respondenter angiver, at det er afstanden mellem datacenteret og virksomhedens egne kunder, der er det relevante parameter i forhold til afstand. Mange af de kunder, som brugerne af datacentre ønsker at forbinde sig med, befinder sig inden for et større byområde, og brugerne vil derfor have behov for plads i et datacenter tæt på det pågældende byområde.
523. Lidt over halvdelen af de kunder, der angiver, at afstand er et væsentligt eller meget væsentligt parameter i valget af housingudbyder, har en præference for, at datacenteret ligger max 25 km fra virksomhedens adresse. Samlet set angiver 78 pct. af disse kunder, at datacenteret skal ligge i en afstand af 50 km eller kortere fra virksomhedens egen adresse.
524. Kunderne er i markedsundersøgelsen blevet spurgt, hvordan de ville agere, hvis prisen på housing-tjenester i Aarhus- hhv. Københavnsområdet stiger 5-10 pct., mens den er uændret i andre geografiske områder af Danmark. Ca. 70 pct. af omsætningen for de kunder, som udelukkende køber housing-tjenester i datacentre i Aarhusområdet vil i dette tilfælde blive i området, mens godt en fjerdedel af omsætningen vil forsvinde til et andet geografisk område i Danmark.¹⁴² De resterende respondenter har svaret "andet".¹⁴³
525. Det samme gør sig stort set gældende i Københavnsområdet. Ca. 70 pct. af omsætningen angives at ville blive inden for området i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct., mens godt 10 pct. vil skifte til et andet geografisk område i Danmark. De resterende respondenter har svaret "andet".¹⁴⁴
526. Kundernes præferencer for datacentre i nærheden af deres egen adresse bekræftes af kundernes faktiske adfærd. Kunderne køber således housing-tjenester i datacentre, der i gennemsnit ligger 52 km fra virksomhedens adresse. Aarhus-kunderne har i gennemsnit placeret sig endnu tættere på datacenteret med en gennemsnitlig afstand på 33 km.

¹⁴² Ca. 60 pct. af kunderne angiver, at de vil fortsætte med at købe housing-tjenester i Aarhusområdet i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct., mens ca. 33 pct. angiver at ville købe housing-tjenester i et andet geografisk område af Danmark. Det vigtige for vurderingen er dog, hvor stor en andel af omsætningen, en hypotetisk monopolist vil tabe i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct. Kundernes skifteadfærd er derfor vægtet med deres oplyste købssum. 8 ud af 44 respondenter har ikke været i stand til at oplyse den samlede købssum, hvorfor antallet af respondenter reduceres ved denne beregning.

¹⁴³ Respondenterne, der har svaret "andet", har bl.a. anført, at de vil erstatte deres køb af housing-tjenester med køb af cloud-ydelser eller med inhouse opbevaring. Andre respondenter har skrevet "ved ikke".

¹⁴⁴ Se ovenstående note.

527. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at der ikke er tilstrækkelig efterspørgselssubstitution mellem de forskellige geografiske områder i Danmark til, at disse kan anses for at udgøre ét geografisk marked, herunder særligt mellem Aarhus- og Københavnsområdet.
528. Styrelsen har overvejet, om den teknologiske udvikling, herunder tendensen til øget brug af bl.a. hosting- og cloud-løsninger, på sigt vil medføre, at markedet for housing-tjenester udvides geografisk. Cloud-tjenester er fx kendetegnet ved, at de kan anvendes af kunden, uanset hvor kunden befinder sig. Derudover har parterne bl.a. anført, at den teknologiske udvikling løbende forbedrer kundernes muligheder for fx at overvåge og tilse deres udstyr uden at have fysisk adgang til datacenteret, jf. i det hele punkt 513-515.
529. Styrelsen vurderer, at den løbende teknologiske udvikling og udviklingen hen imod øget brug af cloud-løsninger på nuværende tidspunkt ikke er tilstrækkeligt konkretiseret og forudsigelig til, at det kan påvirke markedsafgrænsningen i denne fusion. Styrelsen har særligt lagt vægt på, at styrelsens markedsundersøgelser understøtter, at der ikke på nuværende tidspunkt er substitution fra housing-tjenester i Aarhusområdet over imod Københavnsområdet eller omvendt. Oplysningerne i sagen understøtter efter styrelsens vurdering heller ikke, at dette skulle blive tilfældet inden for en overskuelig fremtid.
530. Derudover bemærker styrelsen, at det hverken i Kommissionens afgørelser eller i styrelsens markedsundersøgelser, kun er afstanden mellem virksomhedens adresse og datacenteret, der er angivet som relevant for den geografiske afgrænsning af markedet for housing-tjenester. For en del kunder er det snarere afstanden mellem datacenteret og virksomhedens egne kunder, der har betydning ved valget af datacenter. En del kunder efterspørger således plads i et datacenter, hvor kunden har mulighed for at forbinde sig til virksomhedens egne kunder eller til potentielle, nye kunder i det pågældende byområde. Derudover kan virksomheder have et ønske om at forbinde sig med andre brugere af datacenteret, der fx kan være udbydere af cloud-, eller hosting-løsninger. Der opstår så at sige et særligt miljø omkring datacenterne i større byområder, som det er væsentligt for brugerne at være en del af.

5.1.3.2.3 Udbudssubstitution

531. I det følgende undersøges, om housingudbydere på kort sigt vil kunne omstille deres forretning til også at udbyde housing-tjenester i andre regioner end dem, hvor de allerede udbyder, uden at det er forbundet med betydelige omkostninger og risici.
532. Udbydernes omkostninger ved at skulle udbyde i et andet geografisk område af Danmark vil afhænge af, hvorvidt det er nødvendigt at bygge et nyt datacenter, eller om det er muligt at leje sig ind i eksisterende bygninger eller eksisterende datacentre. Hvis udbudssubstitutionen skal være tilstrækkelig, vurderer styrelsen, at der i et vist omfang skal være vilje til at bygge et nyt datacenter eller etablere sig i en eksisterende bygning, der pt. anvendes med et andet formål. Omkostninger til dette vil variere efter datacenterets størrelse og tier-klassificering, men omkostningerne kan være betydelige, jf. også punkt 508.
533. 12 housingudbydere i markedsundersøgelsen udbyder aktuelt ikke housing-tjenester i Aarhusområdet, mens 7 udbydere ikke udbyder housing-tjenester i Københavnsområdet.
534. Udbydere er i markedsundersøgelsen blevet spurgt, om de vil begynde at udbyde housing-tjenester i det område (henholdsvis Københavns- og Aarhusområdet), hvor de aktuelt ikke udbyder tjenester, i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct. i dette område, mens priserne i andre geografiske områder af Danmark er uændrede. [xxx] vurderer dette som sandsynligt.

535. Respondenternes svar skal ses i sammenhæng med, at nogle udbydere angiver, at de ikke er til stede i Aarhus henholdsvis København, fordi det ikke er rentabelt, og/eller fordi det ville kræve betydelige investeringer at etablere sig i området.
536. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at der ikke er tilstrækkelig udbudssubstitution mellem de forskellige geografiske områder af Danmark, herunder særligt mellem Aarhus- og Københavnsområdet, til at markedet skal afgrænses bredere end lokalt.

5.1.3.2.4 Konklusion – det geografiske marked

537. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at der kan afgrænses et marked for housing-tjenester i en radius på 50 km omkring Aarhus centrum. Styrelsen har ved denne vurdering særligt lagt vægt på følgende:
- Respondenterne i styrelsens markedsundersøgelse giver udtryk for, at der er begrænset efterspørgselssubstitution mellem housing-tjenester i Aarhusområdet og housing-tjenester i andre dele af landet.
 - Den begrænsede efterspørgselssubstitution understøttes af kundernes faktiske adfærd.
 - Respondenterne i styrelsens markedsundersøgelse giver udtryk for, at der er begrænset udbudssubstitution mellem housing-tjenester i Aarhusområdet og housing-tjenester i Københavnsområdet.
 - Resultatet af styrelsens markedsundersøgelse og styrelsens vurdering stemmer overens med Kommissionens praksis vedrørende markedet for housing-tjenester.¹⁴⁵
538. Styrelsen vurderer desuden, at der kan afgrænses et marked for housing-tjenester i et lokalområde omkring København. På baggrund af kundernes præferencer og faktiske adfærd er det styrelsens vurdering, at den snævrere mulige geografiske afgrænsning af dette marked, vil være en radius af 50 km fra Københavns centrum. Den endelige afgrænsning af markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet kan dog holdes åben, da det ikke har betydning for vurderingen, om markedet afgrænses til en radius af 50 km, eller bredere til fx 75 eller 100 km.
539. Da fusionsparterne begge er aktive i Aarhus- og Københavnsområdet indebærer dette, at styrelsen vil vurdere fusionens virkninger på et marked for housing-tjenester i en 50 km radius fra centrum af Aarhus, og på det snævrere mulige marked for housing-tjenester i Københavnsområdet, hvilket vil sige en radius af 50 km fra centrum af København.

5.1.3.3 Konklusion – housing-tjenester

540. Det er styrelsens vurdering, at der kan afgrænses et marked for housing-tjenester i en radius på 50 km omkring Aarhus centrum, og at der kan afgrænses et marked for housing-tjenester i Københavnsområdet. Den nærmere geografiske afgrænsning af markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet kan stå åben. Markedet for housing-tjenester kan ikke segmenteres yderligere på baggrund af tier-niveau.

¹⁴⁵ Se Kommissionens afgørelse af 19. juli 2017 i sag M. 8251, *Bite/Tele 2/Telia Lietuva/JV* og Kommissionens afgørelse af 13. november 2015 i sag M.7678, *Equinix/Telecity*.

5.2 Konkurrenceretlig vurdering

5.2.1 Vurdering af det kontrafaktiske scenarie og den tidsmæssige ramme

541. Som nævnt i afsnit 7.2.2 i bilag 7.2 skal der til brug for vurderingen af fusionen foretages en kontrafaktisk analyse af, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusionens gennemførelse sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse. I dette afsnit vurderes det, hvilket scenarie der mest sandsynligt vil opstå, hvis GlobalConnect ikke erhverver enekontrol over Nianet og fusionen derfor ikke gennemføres.
542. Fusionsparterne har ikke angivet noget andet alternativ til at gennemføre fusionen mellem GlobalConnect og Nianet, end at situationen umiddelbart før parterne indgik aftale om at fusionere – det vil sige status quo – opretholdes.
543. Den 28. juni 2017 blev der indgået aktieoverdragelsesaftale mellem GlobalConnect og Nianets ejere. Som følge af aftalen vil GlobalConnect erhverve 100 pct. af aktiekapitalen i Nianet A/S og dets to helejede datterselskaber, Fuzion A/S og Zen Systems A/S. Parterne har oplyst, at fusionen forventes gennemført umiddelbart efter, at de nødvendige tilladelser fra konkurrencemyndighederne foreligger.
544. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på baggrund af ovenstående, at det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie er status quo, hvor Nianet vil være en selvstændig aktør, der er ejet af den nuværende ejergruppe, som primært består af energi- og forsyningsselskaber.

5.2.2 Berørte markeder

545. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, jf. afsnit 5.1, at der kan afgrænses følgende relevante markeder, som berøres af fusionen:
- Engrossalg af internet access i Danmark (med eventuel yderligere segmentering i forhold til infrastruktur)
 - Engrossalg af leased lines i Danmark (med eventuel yderligere segmentering i forhold til infrastruktur)
 - Detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet i Danmark (med eventuelle yderligere segmenteringer i forhold til kundetype, infrastruktur og med hhv. uden internet)
 - Salg af housing-tjenester i Aarhusområdet (med en radius på 50 km fra centrum)
 - Salg af housing-tjenester i Københavnsområdet (med en radius på minimum 50 km fra centrum)
546. Som nævnt ovenfor behandles parternes aktiviteter inden for henholdsvis engrossalg af internet connectivity og salg af IT- og cloud-løsninger ikke nærmere, da det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på disse områder, jf. punkt 226-227. Det gælder også i forhold til eventuelle konglomerateffekter i relation til sammenkobling af salg af disse produkter og salg af øvrige produkter i fusionsparternes portefølje. Fusionens eventuelle virkninger i forhold til de vertikale forbindelser mellem salg af IT- og cloud-løsninger og engrossalg af internet access og leased lines er dog adresseret nedenfor i afsnit 5.2.3 og 5.2.4.
547. Med hensyn til flere af de ovenstående berørte markeder er der – som det ses – tale om, at det overordnede marked eventuelt kan segmenteres yderligere. Til brug for denne sag har

styrelsen imidlertid ladet den endelige afgrænsning af markederne stå åben, idet en eventuel segmentering ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen.

548. Til brug for vurderingen af fusionen vil styrelsen tage udgangspunkt i en række snævrere segmenteringer af ovenstående markeder, og for så vidt angår housing-tjenester, i det snævrere mulige marked omkring København, hvilket vil sige en radius af 50 km fra centrum. Hvis fusionen ikke indebærer konkurrenceproblemer på de eventuelle snævre markeder, vil der heller ikke være problemer på bredere afgrænsede markeder. Vurderingen vil således tage udgangspunkt i følgende segmenteringer og eventuelle markeder:
- Engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur i Danmark
 - Engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur i Danmark
 - Detailsalg af fiberforbindelser med hhv. uden internet til erhvervsdrivende i Danmark
 - Salg af housing-tjenester i Aarhusområdet (50 km radius)
 - Salg af housing-tjenester i Københavnsområdet (50 km radius)
549. Det er styrelsens vurdering, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidige virkninger på markedet for salg af housing-tjenester i Aarhusområdet, mens fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder på de øvrige markeder.
550. I de følgende afsnit foretages en vurdering for hver enkelt af markederne.

5.2.3 Vurdering af markedet for engrossalg af internet access

551. Begge fusionsparter sælger internet access engros, og derudover har de begge aktiviteter på vertikalt forbundne markeder, herunder detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende og salg af housing-tjenester samt andre IT-løsninger. På markedet for engrossalg af internet access er der dermed tale om både horisontalt overlap og vertikale forbindelser. I det følgende vil hvert af de to aspekter blive vurderet: Først det horisontale overlap (afsnit 5.2.3.1) og dernæst de vertikale forbindelser (afsnit 5.2.3.3).

5.2.3.1 Horisontalt overlap – engrossalg af internet access

5.2.3.1.1 Markedsandele og HHI

552. Begge fusionsparter er aktive på markedet for engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur i Danmark (herefter "engrossalg af internet access"), og de agerer begge både udbydere og kunder på markedet.
553. Som nævnt ovenfor i afsnit 5.1.1 kan markedet muligvis afgrænses bredere til engrossalg af internet access på flere typer infrastruktur end fiberinfrastruktur. Den endelige afgrænsning lades stå åbent, og der tages i det følgende udgangspunkt i et snævert marked for engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur. Det er styrelsens vurdering, at der ikke vil være forskel på vurderingen, uanset om der tages udgangspunkt i dette snævre marked eller et eventuelt bredere marked for engrossalg baseret på flere typer infrastruktur, da parternes stilling og markedsandel på et bredere marked vil være mindre end på det snævre marked.

554. Af Tabel 5.1 ses det, at GlobalConnect før fusionen har en markedsandel på ca. [10-20] pct. på markedet for engrossalg af internet access, mens Nianet har en markedsandel på ca. [5-10] pct. Den fusionerede virksomhed opnår dermed en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct. efter fusionen.¹⁴⁶

Tabel 5.1 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for engrossalg af internet access baseret på fiberinfrastruktur i Danmark, 2017**

	Før fusionen	Efter fusionen
GlobalConnect	[10-20]	[20-30]
Nianet	[5-10]	
TDC	[20-30]	[20-30]
Verdo Tele*	[5-10]	[5-10]
Fibia*	[5-10]	[5-10]
Ewii Bredbånd*	[5-10]	[5-10]
Colt	[5-10]	[5-10]
SEF Fiber*	[5-10]	[5-10]
Telia Danmark	[0-5]	[0-5]
SE*	[0-5]	[0-5]
Jysk Energi Fibernet*	[0-5]	[0-5]
Eniig Fiber*	[0-5]	[0-5]
Nord Energi Fibernet*	[0-5]	[0-5]
Energi Fyn Bredbånd	[0-5]	[0-5]
MES Fibernet*	[0-5]	[0-5]
AURA Fiber*	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
I alt	100	100
HHI	[1.000-1.500]	[1.000-1.500]
Ændring i HHI		[<250]
Markedets størrelse, mio. kr.		[xxx]

Note: Nianets ejere er i tabellen markeret med en stjerne (*).

Enkelte aktører har ikke været i stand til at fordele deres omsætning fra engrossalg af bredbåndsforbindelser på hhv. internet access og leased lines, jf. punkt 134 ovenfor. Her er omsætningen i stedet fordelt forholdsmæssigt på hver af kategorierne ud fra den fordeling, som de øvrige aktører har haft i samme periode. Hvis de øvrige aktører fx i gennemsnit har angivet, at 60 pct. af deres omsætning fra engrossalg af bredbåndsforbindelser stammer fra salg af internet access, mens de resterende 40 pct. stammer fra salg af leased lines, vil engrossomsætningen hos de aktører, som ikke har kunnet foretage en fordeling, være fordelt på tilsvarende måde. For henholdsvis internet access og leased lines kan totalmarked og de enkelte aktørers markedsandele dermed være over- eller undervurderet. Det vil afhænge af, om en forholdsmæssig fordeling af ikke-kategoriseret omsætning er korrekt. Betydningen for markedsandelene er naturligvis størst for de aktører, som allokeringen er foretaget for. På samme måde kan såvel HHI som delta HHI være over- eller undervurderet.

Kilde: Parternes svar på styrelsens spørgsmål og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse.

555. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [1.000-1.500] med en ændring på [<250], jf. Tabel 5.1. HHI – og ændringen heri – er inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår

¹⁴⁶ Der henvises til beskrivelsen af diverse forhold af relevans for markedsopgørelsen i punkt 129-134 ovenfor samt noten til Tabel 5.1.

det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.¹⁴⁷

556. På baggrund af markedsandele og HHI er det imidlertid ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både i forhold til ensidige og koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af internet access.

5.2.3.1.2 Ensidede virkninger

557. I vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det undersøges, om den fusionerede enhed efter fusionen vil få øget markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne, jf. afsnit 7.2.4.2 nedenfor i bilag 7.2.¹⁴⁸ Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.

5.2.3.1.2.1 Parternes stilling på det relevante marked

558. En fusion kan hæmme den effektive konkurrence på et marked betydeligt ved at fjerne et vigtigt konkurrencemæssigt pres på en eller flere udbydere, som dermed får større markedsmagt. En fusions mest direkte virkning består i, at konkurrencen mellem de fusionerende virksomheder forsvinder. Hvis en af de fusionerende virksomheder for eksempel havde forhøjet sine priser inden fusionen, ville den have mistet noget af sin afsætning til den anden virksomhed i fusionen. Dette pres kan have en disciplinerende virkning i forhold til at modvirke prisstigninger.
559. Virksomheder på det samme marked, som ikke indgår i fusionen, kan også nyde godt af det reducerede konkurrencemæssige pres, som en fusion medfører, da den fusionerede virksomheds prisforhøjelse kan betyde, at en del af efterspørgslen går over til de konkurrerende virksomheder, som derpå vil kunne foretage en rentabel prisforhøjelse. Den lettelse af det konkurrencemæssige pres, som fusionen medfører, kan føre til betydelige prisforhøjelser på det relevante marked.¹⁴⁹
560. Jo større markedsandel en virksomhed har, desto mere sandsynligt er det, at virksomheden er i besiddelse af markedsmagt, og jo mere markedsandelen forøges ved en fusion, desto mere sandsynligt er det, at fusionen vil medføre en betydelig forøgelse af markedsmagten.¹⁵⁰
561. Efter fusionen vil den fusionerede enhed øge sin markedsandel på markedet for engrossalg af internet access. TDC vil imidlertid fortsat have den største markedsandel. Derudover findes der en række andre aktører, der har en vis position på markedet, herunder bl.a. flere energiselskaber.

¹⁴⁷ Af retningslinjernes punkt 19 fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår yderligere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000, og delta er under 250, eller hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150 – medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

¹⁴⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25.

¹⁴⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25.

¹⁵⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 24.

5.2.3.1.2.2 Risiko for højere priser og/eller lavere kvalitet

562. Da GlobalConnect efter fusionen øger sin markedsandel på markedet for engrossalg af internet access, jf. Tabel 5.1, kan der være risiko for, at den fusionerede enhed ensidigt kan hæve priserne eller forringe kvaliteten på internet access efter fusionen.
563. I styrelsens indledende markedsundersøgelse bemærkede en række engroskunder, at særligt TDC, GlobalConnect og Nianet kunne anses for at være aktive inden for engrossalg af bredbåndsforbindelser, herunder særligt ved behov for bredbåndsløsninger, som går på tværs af flere regioner. Derudover blev det bemærket, at særligt GlobalConnect og Nianet har konkurreret på pris. Respondenterne indikerede således, at der med fusionen bliver fjernet et konkurrencepres på markedet, som ikke nødvendigvis er afspejlet i markedsandelene.
564. I styrelsens udvidede markedsundersøgelse er engroskunder hos Nianet blandt andet blevet bedt om at angive, om Nianet efter deres opfattelse skiller sig ud fra andre aktører i forhold til pris og kvalitet. Af de respondenter, der har kunnet svare på spørgsmålet, angiver ca. 1/3, at Nianet har lavere priser end andre udbydere, mens ca. 2/3 mener, at Nianet har samme priser som andre. [xxx] svarende til ca. 7 pct. af de deltagende Nianet-kunder kunne ikke besvare spørgsmålet og har angivet "ved ikke".
565. Set i forhold til, at der netop er tale om Nianet-kunder, er det en relativt begrænset andel, der har angivet Nianet som havende lavere priser end andre udbydere. Der er derfor ikke umiddelbart belæg for, at Nianet i høj grad skulle have konkurreret særligt på pris, sådan som nogle respondenter i den indledende markedsundersøgelse noterede.
566. Kvalitet kan forstås overordnet som serviceniveau, herunder blandt andet hvor hurtigt en engrosforbindelse kan leveres, niveauet for den tekniske support ved fx levering eller fejlfinding samt kvaliteten af de forbindelser, hvor udbyderen også leverer det aktive udstyr. Med hensyn til kvalitet har ca. 81 pct. af de af Nianets engroskunder, der har kunnet svare på spørgsmålet, angivet, at Nianet har samme kvalitet som andre udbydere, mens ca. 15 pct. har noteret dårligere kvalitet hos Nianet. [xxx] – svarende til ca. 4 pct. – har noteret at Nianet har bedre kvalitet end andre udbydere. Én Nianet-kunde har ikke kunnet svare og har angivet "ved ikke". Der synes derfor heller ikke at være belæg for, at Nianet skulle tilbyde en særlig høj kvalitet.
567. I det følgende analyseres en række forhold af relevans for den fusionerede enheds mulighed for at hæve priserne og/eller forringe kvaliteten på internet access efter fusionen.

Eget vs. lejet netværk og sammenstyknin g af forbindelser

568. Da Nianet i høj grad baserer sine aktiviteter – også inden for engrossalg af internet access – på lejet netværk, er det relevant for vurderingen af fusionen at beskrive betydningen af henholdsvis eget og lejet netværk og muligheden for sammenstyknin g af bredbåndsforbindelser nærmere. Det vil således både give information om den rolle, som Nianet har spillet på markedet, ligesom det giver information om engrosudbyderes og engroskunders muligheder for at agere på markedet efter fusionen.
569. Som angivet ovenfor i afsnit 4.2.2 kan engrossalg af bredbåndsforbindelser, herunder internet access, ske på baggrund af udbyderens eget netværk samt ved at videresælge forbindelser, som udbyderen selv har købt på engrosvilkår. Udbyderen kan også sælge internet access som en kombination af egne og lejede forbindelser, hvor udbyderen sammenstykker en samlet forbindelse til engroskunden. Ved leje kan udbyderen være begrænset i anvendelsen af forbindelsen, men omvendt undgår udbyderen betydelige omkostninger ved selv at skulle grave forbindelsen.

570. Det er væsentligt at bemærke, at ingen udbydere kan tilbyde internet access til samtlige adresser i Danmark på egen infrastruktur. For at nå en given adresse, eller for at forbinde to eller flere forskellige lokationer, kan der derfor være behov for enten at grave/etablere en ny forbindelse eller at købe forbindelsen på engrosvilkår af infrastrukturejeren.
571. Selv hvis en infrastrukturejer har infrastruktur i et bestemt geografisk område, er det ikke nødvendigvis muligt at sælge internet access engros fra denne infrastruktur. [xxx]:
- [xxx]
 - [xxx]
 - [xxx].
572. Det skal bemærkes, at oversigten over adresser i bilaget i afsnit 7.3 som nævnt kun viser de virksomhedsadresser, som Nianet kan nå ved hjælp af sit eget netværk. Derudover råder selskabet som angivet i afsnit 4.2.2 også over bredbåndsforbindelser på lange lejekontrakter (de såkaldte IRU-kontrakter), ligesom det er muligt at udbyde internet access engros på basis af en kombination af forbindelser, som selskabet selv råder over, og forbindelser, som købes engros af infrastrukturejere på kortere kontrakter. Ved kombinationen af eget og lejet net sker der en sammenstyknings, sådan at engroskunden samlet set får den forbindelse, som der ønskes.
573. I realiteten vil Nianet – og andre aktører, der er i stand til at sammenstykke forbindelser fra forskellige infrastrukturejere – dermed kunne servicere kunder på markedet for engrossalg af internet access i forhold til betydeligt flere adresser, end hvad der umiddelbart er muligt på deres eget netværk.
574. Nianet har i fusionsanmeldelsen punkt 489 ff. redegjort for, at selskabets engrosydelse (internet access og leased lines) [xxx] andres infrastruktur, idet Nianets egen infrastruktur dog altid indgår. Nianet estimerer således, at det gør sig gældende for ca. [xxx] af selskabets engrosydelse. Nianet har desuden bemærket, at engroskunderne ikke nødvendigvis ved, at Nianet (eller andre udbydere) sammenstykke ydelsen ud fra både egne og lejede forbindelser.
575. Ligesom engrosudbydere kan sammenstykke forbindelser fra forskellige infrastrukturejere med henblik på videresalg engros, kan nogle engroskunder også selv stå for sammenstyknings. Det bemærkes i den forbindelse, at der kan være et vist overlap mellem henholdsvis engrosudbydere og engroskunder, da nogle engrosudbydere også er engroskunder.
576. Blandt de engroskunder, som i styrelsens markedsundersøgelse har angivet at købe internet access i flere regioner i Danmark, angiver ca. 80 pct., at de har mulighed for selv at sammenstykke forbindelserne. Nogle af respondenterne nævner dog bl.a., at det vil være "mere administrativt tungt" og "meget tidskrævende" at sammenstykke selv. Ca. 76 pct. noterer, at de har købt i hvert fald en del af forbindelserne samlet af én udbyder – dvs. hvor de ikke selv har sammenstykket forbindelserne – og ca. 56 pct. angiver det som "vigtigt", at de kan købe forbindelser samlet af én udbyder. Kunderne er også blevet spurgt om, hvad de ville gøre i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct. for forbindelser købt samlet af én udbyder. Ca. 44 pct. vil fortsat købe forbindelserne i samme omfang, mens ca. 55 pct. helt eller delvist vil erstatte købet med sammenstyknings af lokale/regionale forbindelser.
577. Samlet set har ejerskab af infrastruktur og muligheden for at sammenstykke forbindelser altså en vis betydning for konkurrencen på markedet for engrossalg af internet access. På den ene side er det muligt for engrosudbydere at sammenstykke og sælge forbindelser engros, hvor de

ikke selv ejer hele den underliggende infrastruktur, ligesom mange engroskunder selv kan stå for sammenstyknngen som alternativ til at købe en "færdig" forbindelse af én udbyder. Som anført ovenfor er der netop en betydelig del af engroskunderne, der i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct. for forbindelser købt samlet af én udbyder, ville erstatte dette køb med sammenstyknng af forbindelser. Det kan begrænse udbydernes incitament til at hæve priserne. På den anden side er det forbundet med visse omkostninger, herunder i forhold til udstyr og teknisk viden, hvis man vil sammenstykke en forbindelse – det gælder både for engrosudbydere og engroskunder.

578. Parterne har noteret, at det "ikke [er] muligt - på sigt - at opretholde en profitabel forretning og operere effektivt i engrosleddet på baggrund af lejet infrastruktur" (parternes understregning).¹⁵¹ Det skyldes bl.a., at en sådan engrosudbyder vil kunne betragtes som et fordyrende mellemlid, der vil have vanskeligt ved at konkurrere med infrastrukturejerne om engrossalg. Engrossalg vil derfor ifølge parterne primært være baseret på egen infrastruktur. For en engroskunde, der har aktiviteter downstream – fx detailsalg af bredbåndsforbindelser – kan indkøb og sammenstyknng af forbindelser derimod være af stor betydning for virksomhedens aktiviteter og mulighed for at tilbyde sine kunder relevante produkter. [xxx].

Nianets position og ageren på markedet

579. Uanset at Nianet [xxx], har selskabet været i stand til at opnå en vis position på markedet for engrossalg af internet access, jf. Tabel 5.1. [xxx] af Nianets omsætning på markedet stammer dog fra salg til selskabets ejere og tilknyttede selskaber. Således udgjorde engrossalget af internet access knyttet til ejerkredsen ca. [xxx] pct. af Nianets samlede salg i 2017, og [xxx].
580. Det kan ikke afvises, at ejernes beslutning om at købe internet access hos Nianet i et vist omfang kan være påvirket af, at ejerskabet medfører en interesse i Nianets resultater. Såvel Nianet som selskabets ejere har over for styrelsen forklaret, at køb og salg mellem selskaberne er sket på armslængde, og at vilkårene ikke har været forskellige sammenlignet med handel med tredjeparter. [xxx].
581. Jf. ovenfor har relativt få af Nianets nuværende engroskunder i styrelsens markedsundersøgelse angivet, at Nianet skulle tilbyde fx lavere priser eller bedre kvalitet end andre udbydere.
582. Samlet set kan ovenstående betyde, at Nianets betydning for konkurrencen på markedet – særligt for kunder, der ikke er forbundet med selskabet – er mindre, end markedsandelen i Tabel 5.1 viser. Dette kan undersøges nærmere ved at analysere konkurrencepresset mellem fusionsparterne, herunder i hvilket omfang Nianet betragtes som et reelt alternativ til GlobalConnect.

Konkurrencepres mellem fusionsparterne

583. Ved en fusion mellem to hidtil uafhængige virksomheder forsvinder det konkurrencepres, som inden fusionen har eksisteret mellem virksomhederne. Til at belyse konkurrencepresset mellem parterne har styrelsen i denne sag spurgt henholdsvis GlobalConnects og Nianets engroskunder, hvad de ville gøre, hvis det ikke var muligt at købe internet access hos hvert af selskaberne. Det bemærkes, at der er relativt få kunder på engrosmarkedet, og nedenstående opgørelser er således baseret på svar fra i alt [xxx] Nianet-kunder og [xxx] GlobalConnect-kunder. Angivelsen af skifteadfærd skal dermed tages med visse forbehold.

¹⁵¹ Parternes svar på styrelsens spørgsmål af 13. februar 2018, side 7.

584. Hvis man udelukkende ser på de af Nianets kunder, der har kunnet svare på spørgsmålet, vil ca. 63 pct. helt erstatte købet ved at købe internet access hos en anden udbyder, mens ca. 37 pct. vil erstatte ved at købe hos en anden udbyder og/eller ved at bygge egen netværksinfrastruktur. En enkelt respondent har ikke kunnet svare og har i stedet angivet "ved ikke". Blandt dem, der vil købe internet access hos en anden udbyder, angiver de især at ville købe hos GlobalConnect og TDC. Derudover nævnes en række andre aktører, ligesom flere angiver, at det vil komme an på en konkret vurdering eller fx resultaterne af et udbud.
585. Hvis der udelukkende fokuseres på de af GlobalConnects kunder, der har kunnet besvare spørgsmålet, angiver ca. 70 pct., at de helt vil erstatte købet hos GlobalConnect ved at købe internet access hos en anden udbyder, mens ca. 30 pct. vil erstatte ved at købe hos en anden udbyder og/eller ved at bygge egen netværksinfrastruktur. Her har lidt flere respondenter – [xxx], svarende til ca. 13 pct. af GlobalConnects kunder – ikke været i stand til at svare på spørgsmålet, idet de i stedet har angivet "ved ikke". Blandt dem, der vil købe internet access hos en anden udbyder, angiver de især at ville købe hos TDC og Nianet. Også her nævnes desuden en række andre aktører, ligesom nogle angiver, at det fx ikke vides eller vil komme an på resultaterne af et udbud.
586. Kundernes svar viser, at respondenterne i væsentligt omfang betragter TDC og henholdsvis GlobalConnect og Nianet som tætte konkurrenter til Nianet og GlobalConnect. Det skal bemærkes, at der også nævnes en række andre aktører, og at flere ikke har angivet et alternativ, da det fx vil bero på en konkret vurdering eller et udbud.
- Konkurrencepres fra øvrige aktører*
587. Fusionsparterne udbyder internet access i flere regioner i Danmark, og i styrelsens markedsundersøgelse er der ni engrosudbydere, som i 2017 har solgt internet access i to eller flere regioner – heraf har tre solgt i alle fem danske regioner – mens otte kun har solgt i én region. Dette illustrerer, at en del af udbyderne er lokalt/regionalt funderet. Det gælder fx de lokale energiselskaber, der har etableret fibernet.
588. Engrosudbydernes forskellige udbredelse betyder, at der i alle regioner vil være et varierende antal aktører, som – udover parterne – kan sælge internet access i området. Således er der i styrelsens markedsundersøgelse mellem 4 (i Region Sjælland og Region Hovedstaden) og 11 (i Region Midtjylland og Region Syddanmark) aktører, som i 2017 har solgt internet access i de forskellige danske regioner. Dermed gælder det, at markedsandelen for en enkelt "lokal" aktør på et samlet marked for engrossalg af internet access kan undervurdere det konkurrencepres, som den pågældende vil lægge på "landsdækkende" aktører i de bestemte geografiske områder, hvor den "lokale" aktør er aktiv.
589. Engroskunderne er i styrelsens markedsundersøgelse blevet spurgt om, hvilke udbydere af internet access der kan levere i henhold til deres samlede krav. Flest (87 pct.) har angivet TDC, mens GlobalConnect, Nianet og Telia følger efter (80 pct., 74 pct. og 52 pct.). Derudover nævnes en række andre aktører af 15-30 pct. af engroskunderne, herunder udbydere som Fibia, SE, Eniig og Colt. Selvom en række udbydere kun sælger internet access i en begrænset del af landet, er der flere forskellige aktører, som ifølge en vis andel af engroskunderne kan levere i henhold til kundernes samlede krav.
590. Hvis der fokuseres på de engroskunder, som har angivet at Nianet kan levere i henhold til deres samlede krav, har en stor del af dem samtidigt angivet en række andre udbydere, som også kan opfylde kravene. Således angiver over 80 pct. af disse respondenter, at mindst 3 engrosudbydere udover Nianet kan levere i henhold til deres samlede krav, og en stor andel af kunderne angiver dermed at have flere forskellige alternativer til Nianet.

Særlige kundesegmenter

591. På markedet for engrossalg af internet access er der efter styrelsens opfattelse flere forskellige kundetyper. Det gælder bl.a. i forhold til den efterspurgte produkttype/forædlingsgrad, samt om kunden har behov for én samlet løsning på tværs af landsdele eller ej.
592. Nianet har som nævnt i en vis grad baseret sit engrossalg af internet access på netop at sammenstykke forbindelser, herunder for at tilbyde engrosforbindelser på tværs af landsdele. Dermed kan Nianet have spillet en særlig rolle for de kunder, der har behov for at købe én samlet løsning på tværs af landsdele. Styrelsens markedsundersøgelse viser imidlertid ikke markante forskelle i svarene på en række væsentlige spørgsmål om fusionen på tværs af kundegrupper – fx i forhold til produkttype og kundebehov – og disse kundegrupper angiver således ikke at blive berørt anderledes af fusionen end engroskunderne generelt.
593. Derudover gælder det som nævnt ovenfor, at en stor del af engroskunderne (ca. 80 pct.) fx selv er i stand til at sammenstykke forbindelser på tværs af landsdele, og mange har angivet at ville begynde at gøre det, hvis prisen på forbindelser købt samlet hos én udbyder stiger, jf. punkt 313.
594. Det vurderes derfor, at disse særlige kundesegmenter ikke har væsentlig betydning for den samlede konkurrenceretlige vurdering af fusionens virkninger inden for engrossalg af internet access.

Delkonklusion – risiko for højere priser

595. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for engrossalg af internet access i form af risiko for højere priser. Det skyldes særligt, at TDC stadig er den største aktør efter fusionen, den rolle, som Nianet har haft på markedet, herunder i forhold til selskabets ejere, samt tilstedeværelsen af en række andre aktører – bl.a. mere lokale/regionale udbydere – som særligt i deres områder kan lægge et konkurrencepres, som muligvis ikke er fuldt ud afspejlet i deres markedsandele på et samlet marked.
596. Nedenfor vurderer styrelsen i øvrigt kort eventuel modstående købermagt og potentiel konkurrence på markedet for engrossalg af internet access. Den korte gennemgang skal ses i lyset af, at fusionen efter styrelsens vurdering ikke hæmmer den effektive konkurrence på markedet betydeligt, jf. ovenfor.

5.2.3.1.2.3 Modstående købermagt

597. Ved vurderingen af, om en horisontal fusion vil få konkurrenceskadelige virkninger, er det relevant at analysere eksistensen af mulig købermagt, fordi kunder med tilstrækkelig købermagt vil kunne modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.¹⁵²
598. På markedet for engrossalg af internet access gælder det, at en del af kunderne på markedet også samtidig agerer som udbydere. Eksempelvis er Nianets indkøb af internet access betydeligt større end selskabets salg af samme ydelser, mens det modsatte gør sig gældende for GlobalConnect. Det gælder derfor, at i hvert fald nogle kunder vil have en vis forhandlingsposition, hvis de har en gensidig relation til en engrosudbyder, fordi udbyderen

¹⁵² Jf. afsnit V i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

samtidig er kunde hos den pågældende på markedet for engrossalg af internet access. Det vil ikke gælde for mindre sofistikerede kunder, der ikke samtidig agerer som udbydere.

599. I styrelsens markedsundersøgelse har nogle kunder desuden noteret muligheden for selv at etablere infrastruktur i tilfælde af prisstigninger. Der er dermed blandt engroskunderne nogle aktører, der har alternativer til at købe – i hvert fald en del af – deres behov for internet access, idet de så i stedet skal dække omkostningerne ved selv at etablere infrastruktur. Det er dog uklart, om dette har tilstrækkelig betydning til at kunne modvirke fx eventuelle prisstigninger.
600. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for engrossalg af internet access er præget af en vis grad af købermagt for de kunder, der også selv er udbydere og/eller selv har mulighed for at etablere fiberforbindelser.

5.2.3.1.2.4 Potentiel konkurrence/virksomhedstilgang

601. Potentiel konkurrence er en relevant faktor i vurderingen af, om en horisontal fusion kan give anledning til ensidige virkninger, fordi eksistensen af potentiel konkurrence af tilstrækkelig styrke vil kunne virke disciplinerende på markedets eksisterende aktører og modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.¹⁵³
602. Analyserne i de foregående afsnit vedrørende ændringer i markedsandele, markedets koncentration, parternes stilling samt mulige skadeteorier er alle statiske forstået på den måde, at der ikke tages højde for potentiel konkurrence og effekten heraf. Potentiel konkurrence skal her forstås som tilgang af nye aktører på markedet samt eksempelvis repositionering eller produktionsudvidelse blandt eksisterende aktører.
603. Hvis den potentielle konkurrence har en vis styrke, kan det virke disciplinerende på markedets eksisterende aktører i forhold til at hæve priserne. Det er væsentligt i tillæg til de forudgående statiske analyser på efterspørgselssiden også at inddrage dynamiske forhold på udbudssiden såsom potentiel konkurrence, da sådanne forhold kan påvirke den samlede vurdering af den planlagte fusion.
604. Som et led i analysen af potentiel konkurrence skal der foretages en vurdering af omfanget af adgangsbarrierer på markedet samt sandsynligheden for, at eksisterende aktører eksempelvis vil repositionere sig eller lignende.
605. Generelt er der en række forhold, der har betydning for vurderingen af sandsynligheden for, at nye aktører vil etablere sig på et marked, eller om eksisterende aktører vil repositionere sig – det gælder eksempelvis etableringsomkostninger og den generelle markedsudvikling. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har på den baggrund til brug for vurderingen af markedet for engrossalg af internet access fokus på følgende mulige adgangsbarrierer og øvrige forhold af betydning for den potentielle konkurrence på markedet:

- (i) Etableringsomkostninger
- (ii) Eksisterende aktørers mulighed for at repositionere sig

¹⁵³ Jf. punkt 1142 samt punkt 32-35 og afsnit VI i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

- (i) *Etableringsomkostninger*
606. En af de væsentligste adgangsbarrierer på markedet for engrossalg af internet access er etableringsomkostninger, herunder særligt omkostninger forbundet med at nedgrave fiberkabler. Det er dog også muligt – i hvert fald i et vist omfang – at basere engrossalg af internet access delvist på lejet infrastruktur, sådan som eksempelvis Nianet har gjort, jf. punkt 568-578. På den måde kan omkostninger til etablering af nye fiberkabler mindskes, men der skal i stedet betales løbende leje og omkostninger til sammenstyknings af de forskellige forbindelser. Det er dog usikkert, hvilket konkurrencepres en udbyder, der etablerer sig alene baseret på leje af net, kan lægge på markedet, da en sådan aktør vil kunne betragtes som et fordyrende mellemlid, jf. parternes bemærkning i punkt 578.
- (ii) *Eksisterende aktørers mulighed for at repositionere sig*
607. Markedet for engrossalg af internet access er præget af en række forskellige aktører, hvoraf nogle har aktiviteter på tværs af alle Danmarks regioner, mens andre sælger internet access i et mindre antal regioner. Bl.a. er flere af Nianets ejere allerede aktive på markedet, men efter salget af Nianet kan deres incitament til i højere grad at agere selvstændigt på markedet øges. Det gælder særligt i de områder, hvor de selv har infrastruktur, og for at levere nogle af de ydelser, som Nianet hidtil har leveret, herunder hvor Nianet har baseret sig på ejernes infrastruktur.
608. Det er usikkert, om én eller flere af ejerne vil begynde at agere som Nianet efter fusionen – dvs. ved eksempelvis at sammenstykke forbindelser i forskellige regioner – men flere af dem har allerede aktiviteter på tværs af flere regioner. Det bemærkes i øvrigt, at selskabet Eniig har iværksat et initiativ – platformen Opennet – med fokus på engrossalg og -køb af bredbåndsforbindelser.¹⁵⁴
609. I styrelsens markedsundersøgelse svarer størstedelen af de engrosudbydere, der ikke p.t. udbyder internet access engros i alle regioner i Danmark, at det er usandsynligt, at de ville begynde at sælge i en region, hvor de p.t. ikke sælger – herunder via lejet infrastruktur – hvis prisen her stiger varigt med 5-10 pct. Enkelte angiver, at de sandsynligvis vil begynde at sælge i et sådant scenarie. Omvendt angiver mange engroskunder, at de er i stand til at sammenstykke forbindelser selv.
610. Det er usikkert, om nogle udbydere – eksempelvis Nianets nuværende ejere – vil kunne udvide deres aktiviteter, herunder fx i form af løsninger på tværs af flere regioner, og om de til en vis grad kan agere, som Nianet hidtil har gjort, ved bl.a. at supplere egen infrastruktur med indkøb og sammenstyknings af bredbåndsforbindelser. Derimod kan særligt Nianets ejeres incitament til selv at agere inden for det område, hvor de har etableret egen infrastruktur, øges efter fusionen. Det bemærkes i den forbindelse, at flere af Nianets ejere råder over [xxx] infrastruktur [xxx], jf. punkt 127.
- Delkonklusion – potentiel konkurrence*
611. På baggrund af ovenstående analyse af mulige adgangsbarrierer og øvrige forhold af betydning for den potentielle konkurrence på markedet, herunder potentiel konkurrence fra Nianets nuværende ejere, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den potentielle konkurrence på markedet for engrossalg af internet access har en begrænset styrke.

¹⁵⁴ Se <https://opennet.nu/>

5.2.3.1.3 Delkonklusion – ensidige virkninger

612. Som følge af fusionen vil markedet for engrossalg af internet access blive mere koncentreret, og den fusionerede enhed vil øge sin markedsandel. Efter fusionen vil HHI stige til [1.000-1.500] med en ændring på [<250], hvilket er inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. GlobalConnect vil få en markedsandel på [20-30] pct., men TDC vil fortsat være den største aktør på markedet, jf. Tabel 5.1. Derudover er der en række andre aktører på markedet, herunder regionale/lokale energiselskaber.
613. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af risiko for ensidige virkninger på markedet for engrossalg af internet access. Det skyldes særligt TDC's position, tilstedeværelsen af en række andre aktører, samt den rolle, som Nianet har haft på markedet, herunder i forhold til selskabets ejere, som tegner sig for [xxx] af Nianets salg på markedet. Derudover har Nianet i et vist omfang baseret sine aktiviteter på markedet på eget engroskøb af forbindelser, herunder hos sine ejere.
614. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på markedet for engrossalg af internet access, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.3.1.4 Koordinerede virkninger

615. I vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen også foretage en vurdering af, om fusionen vil øge risikoen for, at markedets aktører efter fusionen vil koordinere deres adfærd på ét eller flere af de relevante markeder.
616. Koordinering kan ske på flere måder, fx ved fastlæggelse af salgspriser eller mængder eller opdeling af markeder.
617. Kommissionen har i sine retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner opstillet fire kumulative betingelser¹⁵⁵, der skal være opfyldt for, at der er risiko for koordinerede virkninger:¹⁵⁶
1. Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser.
 2. Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter.
 3. De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser.
 4. Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.
618. Ved vurderingen af hvorvidt de fire kumulative betingelser er opfyldt, og dermed hvorvidt risikoen for koordinering øges som følge af fusionen, lægges vægt på en række markedskarakteristika. De markedskarakteristika, som skal inddrages i en sådan vurdering, er

¹⁵⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 39-57.

¹⁵⁶ De fire kumulative betingelser er uddybet nærmere i punkt 1150-1154 i bilag 7.2.

uddybet nærmere i bilag 7.2 (se punkt 1155 nedenfor og den tilhørende boks). Det er usandsynligt, at alle markeds karakteristika peger i samme retning, dvs. enten peger i retning af eller væk fra risiko for koordinering. Det vil derimod normalt være nødvendigt at foretage en afvejning af de karakteristika, der taler for, og de karakteristika, der taler imod risiko for koordinering.

5.2.3.1.4.1 Risiko for stiltiende koordinering omkring kundedeling

619. På markedet for engrossalg af internet access er det efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering mest oplagt, at stiltiende koordinering kan baseres på referencepunktet kudedeling. Alternativt kunne koordineringen basere sig på pris. Det er derudover styrelsens vurdering, at eventuel stiltiende koordinering skulle finde sted mellem de to største aktører efter fusionen, dvs. GlobalConnect og TDC. Nedenfor undersøges det, om koordineringsbetingelserne er opfyldt, idet der fokuseres på, hvordan koordineringen kunne foregå i praksis.
620. Det gælder overordnet for markedet for engrossalg af internet access, at de to største aktører på markedet – GlobalConnect og TDC – vil blive mere symmetriske efter fusionen med markedsandele på hhv. [20-30] pct. og [20-30] pct., jf. Tabel 5.1. Øget symmetri kan bidrage til at øge risikoen for stiltiende koordinering, jf. afsnit 7.2.4.3.1 i bilag 7.2. Det bemærkes dog samtidig, at koncentrationen på markedet ikke er betydelig med HHI på [1.000-1.500], ligesom en række forskellige aktører har en vis position på markedet. Således vil GlobalConnect og TDC få en kombineret markedsandel på [40-60] pct. efter fusionen. Derudover er markedet kendetegnet ved, at der med hensyn til de enkelte aktørers tilstedeværelse med infrastruktur på bestemte adresser er betydelig gennemsligtighed via eksempelvis tjenesten tjekditnet.dk samt via ledningsejerregistret, det såkaldte LER.
621. Det gælder som nævnt, at de fire koordineringsbetingelser er kumulative. De skal dermed alle være opfyldt, for at der kan siges at være risiko for koordinerede virkninger som følge af fusionen, og at en stiltiende koordinering kan opretholdes. Hvis blot én af betingelserne ikke er opfyldt, vurderes fusionen derimod ikke at øge risikoen for stiltiende koordinering.
622. Det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil øge risikoen for stiltiende koordinering, jf. nedenfor.

5.2.3.1.4.2 Vurdering af muligheden for stiltiende koordinering

623. Styrelsen bemærker for det første, at GlobalConnect og TDC efter fusionen vil have en kombineret markedsandel på ca. [40-60] pct. Dermed vil der også efter fusionen være en række andre aktører med en vis størrelse, og det er bl.a. på den baggrund styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil øge risikoen for koordinering. Andre aktører på markedet tegner sig således for en betydelig del af salget af internet access, og markedet vil ikke være meget koncentreret efter fusionen.
624. I styrelsens markedsundersøgelse har engrosudbyderne af internet access angivet, at i gennemsnit over halvdelen af kunderne køber bredbåndsforbindelser engros efter individuel forhandling eller udbud.¹⁵⁷ Dermed er markedet præget af en mindre grad af gennemsligtighed

¹⁵⁷ Dette dækker over betydelige forskelle fra udbyder til udbyder, idet halvdelen har angivet, at over halvdelen af deres kunder køber bredbåndsforbindelser engros til listepreiser, mens den anden halvdel har angivet, at over halvdelen af deres kunder køber bredbåndsforbindelser engros efter individuel forhandling eller udbud. Flere angiver, at de udelukkende eller næsten udelukkende sælger efter individuel forhandling.

i forhold til prissætning, end hvis størstedelen af kundernes køb skete på baggrund af listepriser.

625. Omvendt er engrosudbyderne selv kunder på markedet for engrossalg af internet access, hvilket sammen med viden om tilstedeværelsen af de enkelte aktørers infrastruktur, jf. ovenfor, indebærer en vis gennemsigthed på markedet.
626. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at særligt strukturen på markedet, GlobalConnect og TDC's kombinerede stilling efter fusionen, den begrænsede koncentration og den udbredte brug af individuel forhandling m.v. medfører, at fusionen ikke øger sandsynligheden for at GlobalConnect og TDC kan etablere en stiltiende koordinering, jf. den første koordineringsbetingelse.
627. Selv hvis GlobalConnect og TDC skulle etablere en stiltiende koordinering omkring kundedeling eller pris, er det styrelsens vurdering, at en række forhold på markedet understøtter, at en sådan stiltiende koordinering vanskeligt kan opretholdes, og at fusionen ikke ændrer herved. Det gælder således, at en eventuel stiltiende koordinering ikke vurderes at være mere stabil efter gennemførelsen af fusionen. Det skyldes bl.a. strukturen samt typen af kunder og konkurrenter på markedet.
628. For det første gælder det, at kunderne på markedet for engrossalg af internet access er relativt få og store. Store kunder kan have købermagt, som kan forstyrre en stiltiende koordinering, ligesom store kunder kan give incitament til at afvige fra en eventuel koordinering. Derudover vil flere af kunderne samtidig være konkurrenter og udbydere af internet access, hvilket kan have betydning for muligheden for at forstyrre en eventuel stiltiende koordinering. Det gælder især, hvis relationen mellem GlobalConnect og TDC på den ene side og udenforstående engroskunder/engrosudbydere på den anden side er gensidig, sådan at de hver især både er kunde og leverandør over for hinanden. En kunde, der samtidig er leverandør til GlobalConnect og/eller TDC, vil således kunne svare igen direkte over for GlobalConnect og TDC, hvis den oplever ringere vilkår og tegn på koordinering.
629. For det andet vil der efter fusionen ud over GlobalConnect og TDC være en række andre aktører, herunder lokale/regionale energiselskaber, på markedet. De vil – som minimum i de forskellige områder, hvor de hver især har infrastruktur – kunne forstyrre en eventuel stiltiende koordinering. Koordinering kan således især vise sig vanskelig i disse områder, hvilket kan besværliggøre etablering og opretholdelse af markeds-/kudedeling.
630. Endelig bemærkes det, at TDC som følge af den sektorspecifikke regulering er forpligtet til at give adgang til sin infrastruktur, jf. afsnit 4.2.2.4. Selskabet vil derfor uanset eventuel kudedeling skulle give adgang til sin infrastruktur på de fastsatte vilkår, og det vil i nogen grad kunne medvirke til, at tredjeparter kan forstyrre en eventuel stiltiende koordinering i de områder, hvor forpligtelsen gælder.
631. Samlet set er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for engrossalg af internet access er præget af en struktur, begrænset gennemsigthed, en kundegruppe og en konkurrentgruppe, der vil begrænse GlobalConnects og TDC's mulighed for at etablere og fastholde en stiltiende koordinering.

5.2.3.1.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger

632. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af internet access.

633. Det skyldes særligt, at markedet ikke er meget koncentreret, at GlobalConnect og TDC efter fusionen vil få en kombineret markedsandel på [40-60] pct., og at forhandlingen med en stor del af kunderne sker individuelt eller efter udbud. Derudover er der på markedet en række forskellige aktører i diverse geografiske områder, som dels kan gøre det vanskeligt at etablere de relevante koordineringsbetingelser, og dels medfører, at en eventuelt stiltiende koordinering kan forstyrres.

5.2.3.2 Delkonklusion – horisontalt overlap – markedet for engrossalg af internet access

634. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af øget risiko for ensidige eller koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af internet access, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.3.3 Vertikal forbindelse – markedet for engrossalg af internet access

635. Både GlobalConnect og Nianet er aktive inden for engrossalg af internet access. Derudover har fusionsparterne aktiviteter inden for salg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, salg af housing-tjenester samt salg af diverse IT-løsninger, hvor internet access benyttes som input. I forhold til disse markeder medfører fusionen dermed en vertikal forbindelse til markedet for engrossalg af internet access.
636. I det følgende foretages derfor en konkurrenceretlig vurdering af fusionens virkninger i forhold til den vertikale forbindelse i relation til engrossalg af internet access.

5.2.3.3.1 Markedsandele og HHI

637. Den fusionerede enhed vil efter fusionen få en markedsandel på ca. [20-30] pct., og HHI på markedet vil efter fusionen være under 2.000, jf. Tabel 5.1. På de vertikalt forbundne markeder varierer såvel markedsandele som HHI, jf. afsnit 5.2.5, 5.2.6.1 og 5.2.6.2. Inden for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende på fiberinfrastruktur vil den fusionerede enhed således få en markedsandel på ca. [20-30] pct., mens markedsandelen inden for salg af housing-tjenester i Aarhus- og Københavnsområdet vil være på hhv. ca. [60-80] pct. og [25-40] pct.
638. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på markedet for engrossalg af internet access. Vertikale forbindelser i fusioner kan medføre konkurrencemæssige problemer i form af ensidig og/eller koordineret afskærmning af en aktuel eller potentiel konkurrents adgang til kunder eller input, jf. afsnit 7.2.5.2 i bilag 7.2. I det følgende foretages der en vurdering af risikoen for såvel ensidig som koordineret kunde- og/eller inputafskærmning.

5.2.3.3.1.1 Kundeafskærmning

639. Kundeafskærmning kan forekomme, når en udbyder upstream (her engrossalg af internet access) fusionerer med en stor kunde downstream (her fx udbydere af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende eller udbydere af housing-tjenester). Dette kan give den fusionerede virksomhed mulighed for at hindre konkurrenterne på upstream-markedet i at få adgang til et tilstrækkeligt kundegrundlag og dermed mindske deres evne eller incitament til at konkurrere.
640. Det bemærkes for det første, at Nianet er en væsentlig kunde på markedet for engrossalg af internet access. Det skal bl.a. ses i lyset af, at selskabets aktiviteter [xxx]

bredbåndsforbindelser fra tredjeparter, herunder dets ejere, jf. bl.a. punkt 574. Nianet tegnede sig i 2017 som kunde for ca. [xxx] pct. af det samlede engrossalg af internet access.

641. Udbydere af internet access vil dog typisk være ejere af i hvert fald dele af den underliggende infrastruktur, som giver adgang til slutbrugere, og udbydere vil typisk også selv benytte infrastrukturen til deres egne aktiviteter. Der er dermed ikke tale om, at engrosudbydere generelt er afhængige af at kunne sælge internet access på engrosmarkedet, da der er flere alternative anvendelsesmuligheder for forbindelserne. For engrosudbydere gælder det, at deres egen anvendelse af egen infrastruktur kan betragtes som internt salg, hvilket ikke er inkluderet i markedsopgørelsen i Tabel 5.1.
642. Derudover skal det bemærkes, at udbydere af internet access har adgang til et væsentligt input i forhold til engroskunders mulighed for at nå sine slutkunder, da internet access netop udgør den betydningsfulde såkaldte "last mile", jf. afsnit 4.2.1.2 og 4.2.2.1. Engroskøb af internet access kan dermed for en engroskunde være et attraktivt alternativ til selv at etablere en ny forbindelse parallelt med en eksisterende. Selv hvis Nianet efter fusionen skulle beslutte at nedskalere sit engroskøb af internet access fra andre engrosudbydere, vil disse udbyderes internet access-forbindelser fortsat kunne udgøre et attraktivt input for andre engroskunder end Nianet.
643. I forlængelse heraf kan det endelig noteres, at udbydernes infrastruktur til brug for internet access kan benyttes af flere forskellige kunder og kundetyper samtidigt. Det bemærkes, at flere energiselskaber – bl.a. nogle af Nianets ejere – fremover i højere grad forventer at åbne deres fibernet for tredjeparter, herunder også engroskunder, som ønsker at sælge produkter til privatkunder.¹⁵⁸
644. Samlet set er det på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil føre til risiko for hverken ensidig eller koordineret kundeafskærmning. Det skyldes særligt den rolle, som de enkelte udbydere af internet access spiller på markedet, herunder det forhold, at udbydere typisk også selv benytter infrastrukturen og/eller sælger internet access til flere forskellige kunder, og at netop internet access generelt er et væsentligt input for mange engroskunder.

5.2.3.3.1.2 Inputafskærmning

645. Inputafskærmning kan opstå, hvis den fusionerede virksomhed får mulighed for at begrænse adgangen til sine inputprodukter (i dette tilfælde internet access) og dermed at gøre det vanskeligere for downstream-konkurrenter (i dette tilfælde fx udbydere af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende eller udbydere af housing) at opnå adgang til de pågældende produkter til samme priser og på samme vilkår som før fusionen. Det er ikke en forudsætning, at downstream-konkurrenterne presses helt ud af markedet, før inputafskærmning kan være problematisk. Det er tilstrækkeligt, at konkurrenterne stilles i en situation, hvor de kan konkurrere mindre effektivt – fx som følge af delvis afskærmning i form af højere priser og/eller ringere vilkår.
646. Ved vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig, skal tre forhold undersøges, jf. afsnit 7.2.5.2.1 i bilag 7.2. Det skal undersøges, (i) om den fusionerede

¹⁵⁸ Se fx IT Watch, 13. marts 2018, Nu åbner SE sit fibernet: Mindre konkurrent bliver den første i nettet: https://itwatch.dk/secure/ITNyt/Brancher/tele/article10402451.ece?utm_campaign=Morgen&utm_content=2018-03-13%2008%3A15%3A40&utm_medium=top&utm_source=Feed

virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til input, (ii) om den fusionerede virksomhed vil have incitament til at afskærme adgangen til input, og (iii) om det vil skade konkurrencen downstream betydeligt.

5.2.3.3.1.2.1 Mulighed for inputafskærmning

647. I forbindelse med vurderingen af muligheden for inputafskærmning skal der blandt andet foretages en vurdering af (i) upstream-virksomhedens markedsmagt, (ii) væsentligheden af inputproduktet, herunder om produktet udgør en betydelig andel af omkostningerne til downstream-produktet, (iii) tilgængeligheden af inputproduktet fra fx alternative kilder og (iv) effektive og rettidige modstrategier fra kunder og/eller konkurrenter. Også andre forhold kan i den konkrete sag være relevante i vurderingen af muligheden for inputafskærmning.
648. For det første gælder det, at begge fusionsparter har aktiviteter på markedet for engrossalg af internet access, og de leverer således input til bl.a. udbydere af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende og udbydere af housing-tjenester samt øvrige IT-løsninger.
649. Internet access er et væsentligt produkt, da det gør engroskunderne i stand til at nå deres slutkunder med fx bredbåndsforbindelser eller andre ydelser. Som beskrevet ovenfor i afsnit 5.2.3.1 er der flere andre udbydere, som kan levere internet access. Det gælder særligt TDC, men også andre aktører har en vis position. I styrelsens markedsundersøgelse er forskellige engroskunder – herunder udbydere af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende og udbydere af housing-tjenester m.v. – blevet spurgt om deres indkøb af internet access som input til deres aktiviteter. De har – på samme måde som engroskunder generelt, jf. afsnit 5.2.3.1 – angivet, at de benytter og/eller kan benytte flere forskellige leverandører. Respondenterne nævner særligt TDC, ligesom også fusionsparterne nævnes af mange. Derudover angiver flere respondenter, at de benytter eller potentielt kan benytte andre udbydere såsom Telia, SE, Eniig, m.v.
650. I forhold til den fusionerede enheds mulighed for at gennemføre en strategi om inputafskærmning efter fusionen gælder de samme betragtninger, som der er anført ovenfor under vurderingen af horisontale virkninger på markedet for engrossalg af internet access, hvor den fusionerede enheds mulighed for at agere ensidigt er beskrevet nærmere. Det har bl.a. betydning, at der er en række andre aktører på markedet, og at [xxx] af Nianets engrossalg af internet access er gået til selskabets ejere.
651. Derudover bemærker styrelsen, at Nianets engrossalg af internet access [xxx] infrastruktur lejet af tredjeparter, herunder selskabets ejere, jf. punkt 568-578. Den fusionerede enhed kan i sagens natur ikke afskærme adgangen til input, som Nianet ikke kontrollerer og/eller har ene adgang til.
652. Samlet set er det på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil gøre det muligt at gennemføre en strategi om hverken ensidig eller koordineret inputafskærmning på markedet for engrossalg af internet access. Det skyldes særligt parternes trods alt begrænsede markedsandel upstream, TDC's position på markedet, tilstedeværelsen af en række andre aktører, samt den rolle, som Nianet har haft på markedet, hvor [xxx] af selskabets aktiviteter har været knyttet til ejerne.
653. Allerede fordi det vurderes, at den fusionerede enhed ikke har mulighed for at gennemføre inputafskærmning, vil de øvrige forhold angående risikoen for inputafskærmning ikke blive gennemgået nærmere.

5.2.3.4 Delkonklusion – vertikal forbindelse – markedet for engrossalg af internet access

654. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af øget risiko for ensidig eller koordineret kunde- og/eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af internet access, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.3.5 Konklusion – markedet for engrossalg af internet access

655. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for engrossalg af internet access i Danmark, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.4 Vurdering af markedet for engrossalg af leased lines

656. Begge fusionsparter sælger leased lines engros, og derudover har de begge aktiviteter på vertikalt forbundne markeder, herunder detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende og salg af housing-tjenester samt andre IT-løsninger. På markedet for engrossalg af leased lines er der dermed tale om både horisontalt overlap og vertikale forbindelser. I det følgende vil hvert af de to aspekter blive vurderet: Først det horisontale overlap (afsnit 5.2.4.1) og dernæst de vertikale forbindelser (afsnit 5.2.4.3).

5.2.4.1 Horisontalt overlap – markedet for engrossalg af leased lines

5.2.4.1.1 Markedsandele og HHI

657. Fusionsparterne er begge aktive på markedet for engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur i Danmark (herefter "engrossalg af leased lines"). Både GlobalConnect og Nianet agerer som udbydere og kunder på markedet.
658. Som nævnt ovenfor i afsnit 5.1.1 kan markedet muligvis afgrænses bredere til engrossalg af leased lines på flere typer infrastruktur end fiberinfrastruktur. Den endelige afgrænsning lades stå åbent, og der tages i det følgende udgangspunkt i et snævert marked for engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur. Det er styrelsens vurdering, at der ikke vil være forskel på vurderingen, uanset om der tages udgangspunkt i dette snævre marked eller et eventuelt bredere marked for engrossalg baseret på flere typer infrastruktur, da parternes stilling og markedsandel på et bredere marked vil være mindre end på det snævre marked.
659. Af Tabel 5.2 ses det, at GlobalConnect før fusionen har en markedsandel på ca. [30-40] pct. på markedet for engrossalg af leased lines, mens Nianet har en markedsandel på ca. [0-5] pct. Den fusionerede virksomhed opnår dermed en samlet markedsandel på ca. [30-40] pct. efter fusionen.¹⁵⁹

¹⁵⁹ Der henvises til beskrivelsen af diverse forhold af relevans for markedsopgørelsen i punkt 129-134 ovenfor samt noten til Tabel 5.2.

Tabel 5.2 Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for engrossalg af leased lines baseret på fiberinfrastruktur i Danmark, 2017

	Før fusionen	Efter fusionen
GlobalConnect	[30-40]	[30-40]
Nianet	[0-5]	
TDC	[40-50]	[40-50]
Colt	[5-10]	[5-10]
Telia Danmark	[0-5]	[0-5]
Fiber Backbone*	[0-5]	[0-5]
Thy-Mors Energi Fibernet*	[0-5]	[0-5]
Energi Fyn Bredbånd	[0-5]	[0-5]
Jysk Energi Fibernet*	[0-5]	[0-5]
SE*	[0-5]	[0-5]
AURA Fiber*	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
I alt	100	100
HHI	[3.000-3.500]	[3.000-3.500]
Ændring i HHI		[<150]
Markedets størrelse, mio. kr.		[xxx]

Note: Nianets ejere er i tabellen markeret med en stjerne (*).

Enkelte aktører har ikke været i stand til at fordele deres omsætning fra engrossalg af bredbåndsforbindelser på hhv. internet access og leased lines, jf. punkt 134 ovenfor. Her er omsætningen i stedet fordelt forholdsmæssigt på hver af kategorierne ud fra den fordeling, som de øvrige aktører har haft i samme periode. Hvis de øvrige aktører fx i gennemsnit har angivet, at 60 pct. af deres omsætning fra engrossalg af bredbåndsforbindelser stammer fra salg af internet access, mens de resterende 40 pct. stammer fra salg af leased lines, vil engrossalssætningen hos de aktører, som ikke har kunnet foretage en fordeling, være fordelt på tilsvarende måde. For henholdsvis internet access og leased lines kan totalmarked og de enkelte aktørers markedsandele dermed være over- eller undervurderet. Det vil afhænge af, om en forholdsmæssig fordeling af ikke-kategoriseret omsætning er korrekt. Betydningen for markedsandelene er naturligvis størst for de aktører, som allokeringen er foretaget for. På samme måde kan såvel HHI som delta HHI være over- eller undervurderet.

Kilde: Parternes svar på styrelsens spørgsmål og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse.

660. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [3.000-3.500] med en ændring på [<150], jf. Tabel 5.2. HHI – og ændringen heri – er inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.¹⁶⁰
661. På baggrund af markedsandele og HHI er det dog ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af leased lines.

¹⁶⁰ Af retningslinjernes punkt 19 fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår yderligere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000, og delta er under 250, eller hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150 – medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

5.2.4.1.2 Ensidige virkninger

662. I vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det undersøges, om den fusionerede enhed efter fusionen vil få øget markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne, jf. afsnit 7.2.4.2 nedenfor i bilag 7.2.¹⁶¹ Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.

5.2.4.1.2.1 Parternes stilling på det relevante marked

663. Efter fusionen vil den fusionerede enhed øge sin markedsandel på markedet for engrossalg af leased lines. TDC vil imidlertid fortsat have den største markedsandel, og det bemærkes, at Nianet inden fusionen har haft en relativt lille markedsandel. Derudover findes der en række andre aktører, der har en vis position på markedet, herunder bl.a. flere energiselskaber. Sammenlignet med markedet for engrossalg af internet access kan det dog konstateres, at de øvrige aktører både er færre i antal og samlet set er af mindre betydning vurderet ud fra markedsandele.

5.2.4.1.2.2 Risiko for højere priser

664. Da GlobalConnect efter fusionen øger sin markedsandel på markedet for engrossalg af leased lines kan der være risiko for, at den fusionerede enhed ensidigt kan hæve priserne på leased lines efter fusionen.
665. Som anført ovenfor i punkt 563-566 har kun relativt få af Nianets kunder i styrelsens markedsundersøgelse svaret, at Nianet har lavere priser og bedre kvalitet end andre udbydere. Der er dermed ikke umiddelbart belæg for, at Nianet i betydelig grad har ageret prispresser på markedet, og at selskabets begrænsede markedsandel ikke skulle give et retvisende udtryk for det konkurrencepres, som forsvinder ved fusionen.
666. I det følgende analyseres en række forhold af relevans for den fusionerede enheds mulighed for at hæve priserne på leased lines efter fusionen.

Sammenstyknin g af forbindelser

667. Under vurderingen af markedet for engrossalg af internet access blev betydningen af sammenstyknin g af bredbåndsforbindelser behandlet, jf. punkt 568-578. Også inden for engrossalg af leased lines kan sammenstyknin g af forbindelser have betydning. Det gælder således, at både udbyderne af leased lines og kunderne på markedet kan sammenstykke leased lines-forbindelser for at opfylde deres behov. En engrosudbyder kan eksempelvis – for at kunne servicere en engroskunde – selv have behov for at købe en leased lines-forbindelse engros, hvis kundens behov for en forbindelse ikke kan opfyldes på den infrastruktur, som udbyderen selv råder over.
668. Som tidligere nævnt har Nianet redegjort for, at selskabets engrosydelse (både internet access og leased lines) [xxx] andres infrastruktur, idet Nianets egen infrastruktur dog altid indgår. Nianet estimerer således, at det gør sig gældende for ca. [xxx] af selskabets engrosydelse. Nianet har desuden bemærket, at engroskunderne ikke nødvendigvis ved, at Nianet (eller andre udbydere) sammenstykker ydelsen ud fra både egne og lejede forbindelser.

¹⁶¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25.

669. I forlængelse heraf kan det bemærkes, at en relativt stor del (ca. [xxx] pct.) af den infrastruktur, som Nianet råder over, er backbonenet, mens resten er accessnet, jf. afsnit 4.2.2. Dermed vil Nianet – hvis der sammenlignes med selskabets mulighed for at sælge internet access – umiddelbart forventes at have relativt bedre mulighed for at sælge leased lines engros uden at skulle købe (dele af) forbindelserne af andre aktører. Ikke desto mindre er Nianets markedsandel inden for engrossalg af leased lines relativt begrænset, jf. Tabel 5.2, og den er lavere end inden for internet access. Parterne har hertil forklaret, at [xxx].¹⁶² Parterne bemærker således, at Nianet under alle omstændigheder [xxx] – også til brug for leased lines – og at selskabet ikke er en reel aktør på markedet, hvilket markedsandelen illustrerer.
670. Nogle engroskunder kan som nævnt også sammenstykke leased lines-forbindelser fra flere forskellige engrosudbydere. Det kan eksempelvis være relevant, hvis kunden skal bruge en forbindelse, der går på tværs af flere geografiske områder, hvor der kan være forskellige ejere af den underliggende infrastruktur.
671. Blandt de engroskunder, som i styrelsens markedsundersøgelse har angivet at købe leased lines i flere regioner i Danmark, angiver ca. 78 pct., at de har mulighed for selv at sammenstykke forbindelserne. Nogle af respondenterne nævner dog bl.a., at det nogle steder vil være dyrere, eller at de ikke ønsker at sammenstykke selv. Ca. 72 pct. noterer, at de har købt i hvert fald en del af forbindelserne samlet af én udbyder – dvs. hvor de ikke selv har sammenstykket forbindelserne – og godt halvdelen angiver det som ”vigtigt”, at de kan købe forbindelser samlet af én udbyder. Kunderne er også blevet spurgt, hvad de ville gøre i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct. for forbindelser købt samlet af én udbyder. Ca. halvdelen vil fortsat købe forbindelserne i samme omfang, mens ca. 40 pct. helt eller delvist vil erstatte købet med sammenstykning af lokale/regionale forbindelser. Blandt de øvrige bemærker en enkelt, at de i så fald vil forsøge selv at etablere infrastruktur.
672. Muligheden for at sammenstykke forbindelser kan dermed have en vis betydning for både engrosudbydere af leased lines og engroskunder. Parterne har dog, som anført ovenfor i punkt 568-578, noteret, at en forretningsmodel baseret på videresalg af lejet infrastruktur ikke er effektiv på sigt, da en sådan engrosudbyder kan betragtes som et fordyrende mellemlid, der vil have vanskeligt ved at konkurrere med infrastrukturejerne om engrossalget. De angiver, at Nianets begrænsede markedsandel også er et udtryk herfor. [xxx].

Nianets position og ageren på markedet

673. Nianet har opnået en relativt begrænset markedsandel på ca. [0-5] pct. på markedet for engrossalg af leased lines. Som nævnt ovenfor har Nianet angivet, at selskabet [xxx] lejet infrastruktur i forbindelse med sit generelle engrossalg af bredbåndsforbindelser. Netop med hensyn til leased lines er det dog styrelsens opfattelse, at Nianet i højere grad kan basere sig på egen infrastruktur, da størstedelen af Nianets netværk er backbonenet. I forhold til flere andre aktører er Nianets samlede infrastruktur imidlertid af begrænset størrelse, jf. afsnit 4.2.2.
674. Det ses også, at Nianet som engroskunde [xxx]. Både som engrosudbyder og engroskunde er Nianets aktiviteter inden for leased lines dog relativt begrænsede. Nianet køber selv leased lines af andre engrosudbydere for et beløb, der svarer til ca. [xxx] pct. af Nianets eget engrossalg af leased lines.

¹⁶² Parternes svar på styrelsens spørgsmål af 16. marts 2017.

675. Ligesom på markedet for engrossalg af internet access gælder det dog også for Nianets engrossalg af leased lines, at [xxx] af salget stammer fra salg til selskabets ejere og tilknyttede virksomheder. Det drejer sig således om ca. [xxx] pct. af Nianets omsætning på markedet i 2017, og [xxx].
676. Det kan ikke afvises, at ejernes beslutning om at købe leased lines hos Nianet i et vist omfang kan være påvirket af, at ejerskabet medfører en interesse i Nianets resultater. Som tidligere nævnt har både Nianet og selskabets ejere over for styrelsen forklaret, at køb og salg mellem selskaberne er sket på armslængde, og at vilkårene ikke har været forskellige sammenlignet med handel med tredjeparter. [xxx].
677. Som nævnt ovenfor har relativt få af Nianets nuværende engroskunder i styrelsens markedsundersøgelse angivet, at Nianet skulle tilbyde fx lavere priser eller bedre kvalitet end andre udbydere. Som nævnt har parterne desuden anført, at Nianets infrastruktur reelt ikke er [xxx].
678. Samlet set er det styrelsens vurdering, at ovenstående medfører, at Nianets betydning for konkurrencen på markedet for engrossalg af leased lines – særligt for kunder, der ikke er forbundet med selskabet – kan være mindre, end den begrænsede markedsandel i Tabel 5.2 viser. Dette kan undersøges nærmere ved at analysere konkurrencepresset mellem fusionsparterne, herunder i hvilket omfang Nianet betragtes som et reelt alternativ til GlobalConnect.

Konkurrencepres mellem fusionsparterne

679. Ved en fusion mellem to hidtil uafhængige virksomheder forsvinder det konkurrencepres, som inden fusionen har eksisteret mellem virksomhederne. Til at belyse konkurrencepresset mellem parterne har styrelsen i denne sag spurgt henholdsvis GlobalConnects og Nianets engroskunder, hvad de ville gøre, hvis det ikke var muligt at købe leased lines hos hvert af selskaberne. Det bemærkes, at der er relativt få kunder på engrosmarkedet, og nedenstående opgørelser er således baseret på svar fra i alt [xxx] Nianet-kunder og [xxx] GlobalConnect-kunder. Angivelsen af skifteadfærd skal dermed tages med visse forbehold.
680. Nianets kunder nævner især TDC og GlobalConnect som alternativer til Nianet, hvis det ikke længere var muligt at købe leased lines hos selskabet. Derudover nævner nogle kunder en række forskellige andre aktører. GlobalConnects kunder nævner derimod i langt overvejende grad TDC som alternativ, hvis det ikke længere var muligt at købe leased lines hos GlobalConnect. Derudover nævnes igen en række andre aktører af et mindretal af kunderne.
681. Kundernes svar viser, at respondenterne i væsentligt omfang betragter TDC og GlobalConnect som tætte konkurrenter til Nianet, mens TDC synes at være den nærmeste konkurrent til GlobalConnect. Derudover nævnes en række andre aktører, herunder Nianet, af en mindre del af engroskunderne.

Konkurrencepres fra øvrige aktører

682. Udover ovenstående spørgsmål angående skifteadfærd har styrelsen i sin markedsundersøgelse spurgt engroskunderne, hvilke udbydere af leased lines der kan levere i henhold til deres samlede krav. Flest (ca. 89 pct.) har angivet GlobalConnect, mens TDC, Nianet og Telia følger efter med hhv. ca. 79 pct., ca. 74 pct. og ca. 49 pct. Derudover nævnes en række andre aktører af et varierende antal kunder (ca. 10-25 pct.), herunder udbydere som Fibia, Colt, SE og Fiber Backbone. Ligesom for internet access gælder det, at en række udbydere kun sælger leased lines i en begrænset del af landet, men for en del af kunderne kan også sådanne lokale aktører levere i henhold til deres samlede krav.

683. Parterne har oplyst, at de som engroskunder inden for leased lines selv køber forbindelser på tværs af regioner hos bl.a. TDC, Telia, Colt samt diverse energiselskaber.
684. Det skal i forlængelse af ovenstående bemærkes, at der er væsentligt flere engroskunder, der har angivet, at Nianet kan levere i henhold til deres samlede krav ved køb af leased lines, end antallet af respondenter, der har angivet faktisk at købe leased lines hos Nianet. Set i forhold til Nianets relativt begrænsede markedsandel inden for engrossalg af leased lines er det uklart, i hvilket omfang respondenterne reelt har kendskab til Nianets mulighed for at levere i henhold til deres krav.

Særlige kundesegmenter

685. Også på markedet for engrossalg af leased lines kan der være visse forskelle mellem kunderne. Engroskunderne kan eksempelvis adskille sig i forhold til typen af leased lines, som de køber (fx aktive og/eller passive forbindelser), samt efter om de har behov for én samlet løsning på tværs af landsdele eller ej.
686. Særligt med hensyn til typen af forbindelser, er der ikke betydelige og systematiske forskelle i besvarelsen af en række udvalgte spørgsmål, hvis kunderne opdeles efter, om de køber aktive eller passive leased lines-forbindelser, jf. punkt 280. For kunder, der har købt leased lines i flere regioner i Danmark samlet af én udbyder, gælder det derimod, at en større andel bl.a. har angivet, at de forventer at blive stillet værre efter fusionen, jf. punkt 314. Når man ser nærmere på de specifikke kunder, som har svaret dette, gælder det at over 40 pct. (7 ud af 16) ikke har købt leased lines af Nianet, og for de resterende er det ikke givet, at de har købt forbindelser samlet hos Nianet. Derudover har yderligere knap 20 pct. (3) angivet, at det ikke er vigtigt for dem at købe den slags forbindelser samlet. Også for denne gruppe kunder er ca. 80 pct. i stand til selv at sammenstykke forbindelser fra flere forskellige udbydere.
687. I begrundelserne nævner nogle respondenter, at der med fusionen bliver en aktør mindre, der kan levere landsdækkende, og ifølge en enkelt respondent fjerner man én ud af tre stærke udbydere. Det bemærkes, at nogle af respondenterne – ligesom det er tilfældet for fusionsparterne – selv råder over infrastruktur og dermed agerer som både konkurrenter og (potentielle) kunder over for parterne.
688. Som nævnt har parterne anført, at Nianets infrastruktur reelt ikke er [xxx], hvilket selskabets begrænsede markedsandel også indikerer. Parterne har desuden specifikt mht. til behov for leased lines på tværs af regioner angivet, at de selv benytter flere forskellige udbydere, herunder [xxx], [xxx], [xxx] og [xxx].
689. På baggrund af ovenstående samt ikke mindst i lyset af Nianets position på markedet forekommer det ikke sandsynligt, at dette mulige kundesegment – dvs. engroskunder, som køber leased lines-forbindelser samlet af én udbyder – reelt bliver påvirket anderledes af fusionen end engroskunder inden for leased lines generelt. Det er muligt, at Nianet – på trods af sit begrænsede samlede salg – har kunnet have en vis betydning for denne kundegruppe. Samlet set er det dog styrelsens vurdering, at betydningen af fusionen ikke er væsentligt forskellig for de mulige kundesegmenter inden for engrossalg af leased lines sammenlignet med den generelle kundegruppe.

Delkonklusion – risiko for højere priser

690. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for engrossalg af leased lines i form af risiko for højere priser. Det skyldes særligt den begrænsede rolle, som Nianet har haft på markedet, herunder i forhold til selskabets ejere, som har tegnet sig for [xxx] af Nianets engrossalg. Derudover er TDC stadig den største aktør efter fusionen, ligesom det bemærkes,

at en række andre aktører efter fusionen kan udbyde leased lines, herunder også i forskellige områder på tværs af Danmark.

691. Nedenfor vurderer styrelsen i øvrigt kort eventuel modstående købermagt og potentiel konkurrence på markedet for engrossalg af leased lines. Den korte gennemgang skal ses i lyset af, at fusionen efter styrelsens vurdering ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet, jf. ovenfor.

5.2.4.1.2.3 Modstående købermagt

692. Også på markedet for engrossalg af leased lines gælder det, at nogle kunder ligeledes agerer som udbydere på markedet. Dermed vil i hvert fald nogle kunder have en vis forhandlingsposition. Det vil især gælde, hvis kunderelationen er gensidig, sådan at de fx selv også leverer forbindelser til deres leverandører, mens det i mindre grad vil gælde for kunder, der ikke samtidig agerer som udbydere. Netop blandt de største kunder på markedet findes der dog en række aktører, som ikke selv udbyder leased lines. De kan muligvis pga. deres størrelse have en vis købermagt.
693. I styrelsens markedsundersøgelse har nogle kunder desuden specifikt noteret muligheden for selv at etablere infrastruktur i tilfælde af prisstigninger, og det nævnes især blandt engroskunder, der har købt leased lines-forbindelser.
694. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for engrossalg af leased lines er præget af en vis grad af købermagt. Det vil især gælde de kunder, der også selv er udbydere, idet enkelte andre, større kunder muligvis også kan have en vis forhandlingsstyrke.

5.2.4.1.2.4 Potentiel konkurrence/virksomhedstilgang

695. Potentiel konkurrence er en relevant faktor i vurderingen af, om en horisontal fusion kan give anledning til ensidige virkninger, jf. afsnit 5.2.3.1.2.4.
696. Ligesom på markedet for engrossalg af internet access er en af de væsentligste adgangsbarrierer på markedet for engrossalg af leased lines etableringsomkostninger, herunder særligt omkostninger forbundet med at nedgrave fiberkabler.
697. Der er dog også umiddelbart visse forskelle mellem hhv. internet access og leased lines. Internet access er de forbindelser, der når slutkunden med henblik på levering af en bredbåndsforbindelse, mens leased lines-forbindelser vil ligge mere centralt i netværket – eksempelvis mellem centraler/POPs. Parterne har anført, at leased lines i form af transportforbindelser er lettere at etablere, da de i modsætning til accessforbindelser typisk ligger uden for byområder.
698. På trods af det udgør høje etableringsomkostninger fortsat en betydelig barriere på markedet for engrossalg af leased lines. Som nævnt ovenfor angiver flere af engroskunderne inden for leased lines dog, at de selv vil overveje at etablere infrastruktur i tilfælde af en prisstigning på den type leased lines, som de køber.
699. Også på markedet for engrossalg af leased lines er der en række forskellige aktører, idet antallet dog er mindre end inden for engrossalg af internet access. Nogle af disse sælger allerede leased lines på tværs af flere regioner i Danmark, mens andre kun har aktiviteter i fx en enkelt region. Det er muligt, at nogle af de aktører, som kun udbyder leased lines i fx én region, vil have mulighed for at repositionere sig med henblik på at udbyde i flere regioner.

700. Der kan – fx blandt Nianets ejere – være aktører, som efter fusionen vil få et øget incitament til i højere grad at agere selvstændigt på markedet. Nogle af ejerselskaberne har allerede visse aktiviteter, herunder også på tværs af regioner, mens andre er mere lokalt funderede. Nianets ejere kan særligt have incitament til at udvide deres aktiviteter i de områder, hvor de selv har infrastruktur, som Nianet hidtil har baseret sig på.
701. Det er derimod mere usikkert, om der på markedet er aktører, som vil udvide deres aktiviteter i "nye" regioner. I styrelsens markedsundersøgelse er det således størstedelen af de engrosudbydere, der ikke p.t. udbyder leased lines engros i alle regioner i Danmark, som svarer, at det er usandsynligt, at de ville begynde at sælge i en region, hvor de p.t. ikke har engrossalg – herunder via lejet infrastruktur – hvis prisen her stiger varigt med 5-10 pct.
702. Samlet set er det usikkert, om nogle udbydere – eksempelvis blandt Nianets nuværende ejere – vil kunne udvide deres aktiviteter inden for engrossalg af leased lines, herunder fx i form af løsninger på tværs af flere regioner. Uanset hvad er det styrelsens vurdering, at omfang og betydning af en sådan eventuel repositionering kan være begrænset. Set i forhold til Nianets begrænsede rolle på markedet inden fusionen kan det dog ikke afvises, at en eventuel repositionering kan modsvare den rolle, som Nianet har haft inden fusionen.

Delkonklusion – potentiel konkurrence

703. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den potentielle konkurrence på markedet for engrossalg af leased lines, herunder potentiel konkurrence fra Nianets nuværende ejere, har en begrænset styrke. Dette skal dog ses i forhold til Nianets begrænsede position på markedet inden fusionen.

5.2.4.1.3 Delkonklusion – ensidige virkninger

704. Som følge af fusionen vil markedet for engrossalg af leased lines blive mere koncentreret, og den fusionerede enhed vil øge sin markedsandel. Efter fusionen vil HHI stige til [3.000-3.500] med en ændring på [<150], hvilket er inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. GlobalConnect vil få en markedsandel på [30-40] pct., men der er tale om et meget begrænset overlap, og TDC vil fortsat være den største aktør på markedet, jf. Tabel 5.2. Derudover er der en række andre aktører på markedet, herunder regionale/lokale energiselskaber.
705. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af risiko for ensidige virkninger på markedet for engrossalg af leased lines. Det skyldes særligt TDC's position på markedet samt den lille markedsandel, som Nianet har haft, herunder også i lyset af, at salg til Nianets ejere har udgjort en væsentlig del af Nianets omsætning ved salg af leased lines. Derudover findes der en række andre aktører, som også udbyder leased lines, herunder på tværs af regioner.
706. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på markedet for engrossalg af leased lines, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.4.1.4 Koordinerede virkninger

707. I vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen også foretage en vurdering af, om fusionen vil øge risikoen for, at markedets aktører efter fusionen vil koordinere deres adfærd på ét eller flere af de relevante markeder, jf. afsnit 5.2.3.1.4.

5.2.4.1.4.1 Risiko for stiltiende koordinering omkring kundedeling

708. På markedet for engrossalg af leased lines er det efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering mest oplagt, at stiltiende koordinering kan basere sig på referencepunktet kundedeling. Alternativt kunne koordineringen basere sig på pris. Det er derudover styrelsens vurdering, at eventuel stiltiende koordinering skulle finde sted mellem de to største aktører efter fusionen, dvs. GlobalConnect og TDC. Nedenfor undersøges det, om koordineringsbetingelserne er opfyldt, idet der fokuseres på, hvordan koordineringen kunne foregå i praksis.
709. Det gælder overordnet for markedet for engrossalg af leased lines, at de to største aktører på markedet – GlobalConnect og TDC – vil blive mere symmetriske efter fusionen med markedsandele på hhv. [30-40] pct. og [40-50] pct., jf. Tabel 5.2. Samlet vil de to aktører dermed få en betydelig markedsandel efter fusionen, mens de øvrige aktører på markedet har væsentligt lavere markedsandele. Det bemærkes desuden, at koncentrationen på markedet også er betydelig med HHI på [3.000-3.500]. Derudover er markedet præget af en vis grad af gennemsigthed, herunder ved at flere aktører både er udbydere og kunder på markedet.
710. Samtidig bemærker styrelsen, at fusionen indebærer en begrænset ændring af såvel koncentrationen som de to største aktørers samlede markedsandel, da Nianets markedsandel inden fusionen er på ca. [0-5] pct. Det er styrelsens vurdering, at der i øvrigt ikke er noget, der understøtter, at Nianet før fusionen har ageret som en maverick, der har kunnet forstyrre en eventuel stiltiende koordinering, eller at selskabet på anden måde har haft en større betydning for konkurrencen på markedet, end hvad Nianets markedsandel er udtryk for. Det kan derfor overvejes, hvilken betydning fusionen har for risikoen for stiltiende koordinering på markedet.
711. De fire koordineringsbetingelser til brug for vurderingen af risikoen for koordinerede virkninger er som tidligere nævnt kumulative. De skal dermed alle være opfyldt, for at der kan siges at være risiko for koordinerede virkninger som følge af fusionen, og at en stiltiende koordinering kan opretholdes. Hvis blot én af betingelserne ikke er opfyldt, vurderes fusionen derimod ikke at øge risikoen for stiltiende koordinering.
712. Det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil øge risikoen for stiltiende koordinering, jf. nedenfor.

5.2.4.1.4.2 Vurdering af muligheden for stiltiende koordinering

713. Styrelsen bemærker, at Nianets markedsandel inden fusionen er ca. [0-5] pct., og at selskabet ikke har ageret som en maverick. Det er bl.a. på den baggrund efter styrelsens vurdering usandsynligt, at fusionen indebærer en ændring af muligheden for stiltiende koordinering, og at risikoen for koordinering øges som følge af fusionen. Det gælder uanset at GlobalConnect og TDC efter fusionen vil få en betydelig kombineret markedsandel – sådan som tilfældet også er inden fusionen.
714. Som beskrevet ovenfor i punkt 624 har engrosudbyderne i styrelsens markedsundersøgelse angivet, at en stor del af kunderne køber bredbåndsforbindelser engros efter individuel forhandling eller udbud, hvilket begrænser gennemsigtheden på markedet. Omvendt er markedet for engrossalg af leased lines relativt koncentreret, ligesom flere engrosudbydere også samtidig er kunder på markedet, hvilket øger gennemsigtheden.
715. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke øger sandsynligheden for at GlobalConnect og TDC kan etablere en stiltiende koordinering, jf. den første koordineringsbetingelse. Det skyldes særligt Nianets lave markedsandel inden fusionen, og

det forhold at fusionen i meget begrænset omfang ændrer struktur, koncentration og gennemsligtighed på markedet.

716. Selv hvis GlobalConnect og TDC skulle etablere en stiltiende koordinering omkring kundedeling eller pris, er det styrelsens vurdering, at en række forhold på markedet understøtter, at en sådan eventuel stiltiende koordinering ikke vil være mere stabil efter fusionen end før fusionen. Det skyldes igen Nianets lave markedsandel inden fusionen samt fx tilstedeværelsen af visse større kunder på markedet.
717. Eksempelvis gælder det, at kunderne på markedet for engrossalg af leased lines er relativt få og store. Enkelte kunder har således angivet at have betydelige indkøb på markedet, jf. punkt 692. Store kunder kan have købermagt, som kan forstyrre en stiltiende koordinering, ligesom store kunder kan give incitament til at afvige fra en eventuel koordinering.
718. Derudover vil der efter fusionen ud over GlobalConnect og TDC være andre aktører, herunder lokale/regionale energiselskaber, på markedet. Disse alternative udbydere har en mindre position end på markedet for engrossalg af internet access, men de vil ikke desto mindre – som minimum i de forskellige områder, hvor de hver især har infrastruktur – kunne forstyrre en eventuel stiltiende koordinering. Koordinering kan således især vise sig vanskelig i disse områder, hvilket kan besværliggøre etablering og opretholdelse af markeds- eller kundedeling.
719. Samlet set er det styrelsens vurdering, at fusionen – særligt i lyset af Nianets lave markedsandel – ikke medfører en øget sandsynlighed for etablering af stiltiende koordinering på markedet for engrossalg af leased lines. Markedet er præget af en struktur samt en kunde- og konkurrentgruppe, som betyder, at GlobalConnects og TDC's mulighed for at etablere og opretholde en stiltiende koordinering efter fusionen ikke øges sammenlignet med situationen før fusionen.

5.2.4.1.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger

720. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af leased lines.
721. Det skyldes særligt, at fusionen kun indebærer begrænsede ændringer af såvel markedsandele som koncentrationen på markedet, og at Nianet inden fusionen ikke kan anses for at have været en maverick, der har kunnet forstyrre en eventuel stiltiende koordinering. Derudover bemærkes det, at forhandlingen med en stor del af kunderne sker individuelt eller efter udbud, hvilket kan vanskeliggøre etablering af stiltiende koordinering. Endelig gælder det, at bl.a. tilstedeværelsen af andre udbydere i de forskellige geografiske områder samt enkelte engroskunders betydelige størrelse har betydning for muligheden for såvel at etablere koordineringsbetingelser som for at en eventuel stiltiende koordinering kan forstyrres.

5.2.4.2 Delkonklusion – horisontalt overlap – markedet for engrossalg af leased lines

722. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af øget risiko for ensidige eller koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af leased lines, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.4.3 Vertikal forbindelse – markedet for engrossalg af leased lines

723. Både GlobalConnect og Nianet er aktive inden for engrossalg af leased lines. Derudover har fusionsparterne aktiviteter inden for salg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, salg af housing-tjenester samt salg af diverse IT-løsninger, hvor leased lines benyttes som input. I forhold til disse markeder medfører fusionen dermed en vertikal forbindelse til markedet for engrossalg af leased lines.
724. I det følgende foretages derfor en konkurrenceretlig vurdering af fusionens virkninger i forhold til den vertikale forbindelse i relation til engrossalg af leased lines.

5.2.4.3.1 Markedsandele og HHI

725. Den fusionerede enhed vil efter fusionen få en markedsandel på ca. [30-40] pct., og HHI på markedet vil efter fusionen være over 2.000, jf. Tabel 5.2. På de vertikalt forbundne markeder varierer såvel markedsandele som HHI, jf. afsnit 5.2.5, 5.2.6.1 og 5.2.6.2. Inden for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende på fiberinfrastruktur vil den fusionerede enhed således få en markedsandel på ca. [20-30] pct., mens markedsandelen inden for salg af housing-tjenester i Aarhus- og Københavnsområdet vil være på hhv. ca. [60-80] pct. og [25-40] pct.
726. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på markedet for engrossalg af leased lines. Vertikale forbindelser i fusioner kan medføre konkurrencemæssige problemer i form af ensidig og/eller koordineret afskærmning af en aktuel eller potentiel konkurrents adgang til kunder eller input, jf. afsnit 7.2.5.2 bilag 7.2. I det følgende foretages der en vurdering af risikoen for såvel ensidig som koordineret kunde- og/eller inputafskærmning.

5.2.4.3.1.1 Kundeafskærmning

727. Kundeafskærmning kan forekomme, når en udbyder upstream (her engrossalg af leased lines) fusionerer med en stor kunde downstream (her fx udbydere af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende eller udbydere af housing-tjenester). Dette kan give den fusionerede virksomhed mulighed for at hindre konkurrenterne på upstream-markedet i at få adgang til et tilstrækkeligt kundegrundlag og dermed mindske deres evne eller incitament til at konkurrere.
728. Det bemærkes for det første, at Nianet på markedet for engrossalg af leased lines er en væsentligt mindre kunde end fx på markedet for engrossalg af internet access. Selskabet tegnede sig således som engroskunde kun for ca. [xxx] pct. af engrossalget af leased lines i 2017. Allerede fordi Nianet ikke kan betragtes som en stor kunde på markedet, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil føre til risiko for hverken ensidig eller koordineret kundeafskærmning.

5.2.4.3.1.2 Inputafskærmning

729. Inputafskærmning kan opstå, hvis den fusionerede virksomhed får mulighed for at begrænse adgangen til sine inputprodukter (i dette tilfælde leased lines) og dermed at gøre det vanskeligere for downstream-konkurrenter (i dette tilfælde fx udbydere af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende eller udbydere af housing-tjenester) at opnå adgang til de pågældende produkter til samme priser og på samme vilkår som før fusionen, jf. beskrivelsen i afsnit 5.2.3.3.1.2.

730. Ved vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig, skal det som nævnt undersøges, (i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til input, (ii) om den fusionerede virksomhed vil have incitament til at afskærme adgangen til input, og (iii) om det vil skade konkurrencen downstream betydeligt.

5.2.4.3.1.2.1 Mulighed for inputafskærmning

731. I forbindelse med vurderingen af muligheden for inputafskærmning skal der blandt andet foretages en vurdering af (i) upstream-virksomhedens markedsagt, (ii) væsentligheden af inputproduktet, herunder om produktet udgør en betydelig andel af omkostningerne til downstream-produktet, (iii) tilgængeligheden af inputproduktet fra fx alternative kilder og (iv) effektive og rettidige modstrategier fra kunder og/eller konkurrenter. Også andre forhold kan i den konkrete sag være relevante i vurderingen af muligheden for inputafskærmning.
732. For det første gælder det, at begge fusionsparter har aktiviteter på markedet for engrossalg af leased lines, og de leverer således input til bl.a. udbydere af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende og udbydere af housing-tjenester samt øvrige IT-løsninger. Nianets position på markedet med en markedsandel på ca. [0-5] pct. inden fusionen er dog meget begrænset. Dermed vil GlobalConnect efter fusionen ikke øge sin markedsandel markant. Den stiger fra ca. [30-40] pct. til ca. [30-40] pct. Derudover har TDC en betydelig markedsandel på ca. [40-50] pct. Fusionen medfører altså ikke grundlæggende ændringer i strukturen og de største aktørers position på markedet.
733. Leased lines er et væsentligt produkt, som bl.a. kan bruges af udbydere af telekommunikationstjenester til at forbinde deres eget netværk med slutbrugere for dermed at kunne levere forbindelser mellem forskellige lokationer, ligesom det fx kan benyttes af udbydere af housing-tjenester til at forbinde datacentre. Udover den fusionerede enhed og TDC findes der enkelte andre udbydere på engrosmarkedet for leased lines, som dog er væsentligt mindre i størrelse.
734. I styrelsens markedsundersøgelse er både udbydere af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende og udbydere af housing-tjenester m.v. blevet spurgt til deres indkøb af leased lines som input til deres aktiviteter. De har – på samme måde som engroskunder generelt, jf. punkt 682 – angivet, at de benytter og/eller kan benytte flere forskellige leverandører. Det gælder særligt TDC, fusionsparterne og Telia. Derudover nævner flere, at de benytter eller potentielt kan benytte udbydere som Colt, SE m.fl. Lidt færre respondenter nævner desuden en række mere lokale/regionale aktører.
735. I forhold til den fusionerede enheds mulighed for at gennemføre en strategi om inputafskærmning efter fusionen gælder i øvrigt de samme betragtninger, som der er anført ovenfor under vurderingen af horisontale virkninger på markedet for engrossalg af leased lines, hvor den fusionerede enheds mulighed for at agere ensidigt er beskrevet nærmere. Der gælder bl.a. det forhold, at Nianet inden fusionen har haft en begrænset rolle, samt selskabets relation til sine ejere, som tegner sig for [xxx] af Nianets engrossalg af leased lines.
736. Samlet set er det på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil øge sandsynligheden for, at det vil være muligt at gennemføre en strategi om hverken ensidig eller koordineret inputafskærmning på markedet for engrossalg af leased lines. Det skyldes særligt den lave markedsandel, som Nianet har haft på markedet, hvor [xxx] af selskabets aktiviteter desuden har været knyttet til ejerne. Nianets begrænsede position skal desuden ses i sammenhæng med de øvrige forhold på markedet, herunder TDC's position, tilstedeværelsen af en række andre aktører samt eksistensen af en række relativt store kunder på markedet.

737. Allerede fordi det vurderes, at den fusionerede enhed ikke har mulighed for at gennemføre inputafskærmning, vil de øvrige forhold angående risikoen for inputafskærmning ikke blive gennemgået nærmere.

5.2.4.4 Delkonklusion – vertikal forbindelse – markedet for engrossalg af leased lines

738. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af øget risiko for ensidig eller koordineret kunde- og/eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af leased lines, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.4.5 Konklusion – markedet for engrossalg af leased lines

739. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for engrossalg af leased lines i Danmark, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.5 Vurdering af markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser i Danmark

740. Både GlobalConnect og Nianet er aktive på markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende¹⁶³ i Danmark, og fusionen indebærer derfor et horisontalt overlap mellem parternes aktiviteter på dette marked.
741. Styrelsen har til brug for denne sag afgrænset et marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet i Danmark.
742. Som beskrevet i afsnit 5.1.2.1 kan markedet muligvis segmenteres yderligere i forhold til infrastruktur og kundetype, herunder på baggrund af, om bredbåndsforbindelser er med eller uden internet. I vurderingen af detailmarkedet, vil styrelsen tage udgangspunkt i de snævrere mulige berørte markeder, hvilket i denne sag er de potentielle markeder for detailsalg af fiberforbindelser med hhv. uden internet til erhvervsdrivende.

5.2.5.1 Horisontalt overlap – detailsalg af bredbåndsforbindelser Markedsandele og HHI

743. På et overordnet marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, har GlobalConnect en markedsandel på ca. [5-10] pct. før fusionen, mens Nianet har en markedsandel på ca. [10-20] pct. Den fusionerede virksomhed opnår en samlet markedsandel på ca. [10-20] pct. efter fusionen. Parternes største konkurrenter tæller TDC med en markedsandel på ca. [40-50] pct., Verizon med en markedsandel på ca. [5-10] pct., og Telia, Telenor og SE, der har markedsandele på ca. [0-10] pct. Derudover er der en række mindre aktører på markedet med lavere markedsandele.
744. På det samlede marked for bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, stiger HHI til et niveau på [2.500-3.000] efter fusionen med en ændring på [<150]. På det snævrere mulige marked for detailsalg af fiberforbindelser til erhvervsdrivende vil parterne efter fusionen have

¹⁶³ Når styrelsen i det følgende benytter betegnelsen erhvervsdrivende, menes der erhvervs kunder med behov udover det, som en privatperson efterspørger, jf. afsnit 5.1.2.1.3.3.

en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct., mens HHI stiger til [2.000-2.500] med en ændring på [>150].

745. Markedsandelene for aktørerne på de snævrere mulige eventuelle markeder for detailsalg af fiberforbindelser hhv. med og uden internet til erhvervsdrivende fremgår af Tabel 5.3 og Tabel 5.4 nedenfor. Det fremgår af tabellerne, at parterne efter fusionen vil have samlede markedsandele på ca. [20-30] pct. hhv. ca. [20-30] pct. under disse afgrænsninger. Uanset hvordan markedet afgrænses i forhold til de nævnte segmenteringer, vil TDC fortsat være den største aktør på markedet efter fusionen.¹⁶⁴

Tabel 5.3 Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser med internet til erhvervsdrivende, 2017

	Før fusionen	Efter fusionen
GlobalConnect	[10-20]	[20-30]
Nianet	[10-20]	
TDC	[40-50]	[40-50]
SE*	[5-10]	[5-10]
Fibia*	[5-10]	[5-10]
BornFiber	[0-5]	[0-5]
Ewii*	[0-5]	[0-5]
Colt	[0-5]	[0-5]
Eniig*	[0-5]	[0-5]
Telenor	[0-5]	[0-5]
Telia	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[5-10]	[5-10]
I alt	100	100
HHI	[2.000-2.500]	[2.500-3.000]
Ændring i HHI		>150
Markedets størrelse, mio. kr.		[xxx]

Note: Nianets ejere er i tabellen markeret med en stjerne (*).

Enkelte aktører har ikke været i stand til at fordele deres omsætning fra detailsalg af bredbåndsforbindelser på de forskellige infrastrukturer eller på forbindelser med eller uden internet. Omsætningen fra disse aktører udgør et par pct. af det samlede marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende. Styrelsen har fordelt denne omsætning forholdsmeæssigt på hver af kategorierne (dvs. både efter infrastruktur og med/uden internet) ud fra den fordeling, som de øvrige aktører har haft i samme periode. Hvis de øvrige aktører fx i gennemsnit har angivet, at 60 pct. af deres omsætning fra detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende stammer fra salg baseret på fiberinfrastruktur, mens de resterende 40 pct. stammer fra salg på andre infrastrukturer, vil omsætningen hos de aktører, som ikke har kunnet foretage en fordeling, være fordelt på tilsvarende måde. Det samme er som nævnt gjort i forhold til, om der er tale om bredbåndsforbindelser med eller uden internet. Dermed kan de enkelte aktørers markedsandele være over- eller undervurderet, men i lyset af den begrænsede omsætning, som er allokeret på denne måde, vil det efter styrelsens vurdering ikke have stor betydning for opgørelserne.

Kilde: Parternes svar på styrelsens spørgsmål og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse.

¹⁶⁴ I de følgende afsnit ses der udelukkende på erhvervsdrivende, og at dette ikke eksplicit skrives hver gang markedet nævnes.

Tabel 5.4 Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser uden internet til erhvervsdrivende, 2017

	Før fusionen	Efter fusionen
GlobalConnect	[5-10]	[20-30]
Nianet	[10-20]	
TDC	[20-30]	[20-30]
Verizon	[20-30]	[20-30]
Telia Danmark	[5-10]	[5-10]
Telenor	[0-5]	[0-5]
SE*	[0-5]	[0-5]
KMD	[0-5]	[0-5]
Colt	[0-5]	[0-5]
Energi Fyn Bredbånd	[0-5]	[0-5]
Eniig*	[0-5]	[0-5]
Netgroup	[0-5]	[0-5]
NNIT	[0-5]	[0-5]
Fibia*	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[5-10]	[5-10]
I alt	100	100
HHI	[1.500-2.000]	[1.500-2.000]
Ændring i HHI		<250
Markedets størrelse, mio. kr.		[xxx]

Note: Nianets ejere er i tabellen markeret med en stjerne (*).

Enkelte aktører har ikke været i stand til at fordele deres omsætning fra detailsalg af bredbåndsforbindelser på de forskellige infrastrukturer eller på forbindelser med eller uden internet. Omsætningen fra disse aktører udgør et par pct. af det samlede marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende. Styrelsen har fordelt denne omsætning forholdsmeæssigt på hver af kategorierne (dvs. både efter infrastruktur og med/uden internet) ud fra den fordeling, som de øvrige aktører har haft i samme periode. Hvis de øvrige aktører fx i gennemsnit har angivet, at 60 pct. af deres omsætning fra detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende stammer fra salg baseret på fiberinfrastruktur, mens de resterende 40 pct. stammer fra salg på andre infrastrukturer, vil omsætningen hos de aktører, som ikke har kunnet foretage en fordeling, være fordelt på tilsvarende måde. Det samme er som nævnt gjort i forhold til, om der er tale om bredbåndsforbindelser med eller uden internet. Dermed kan de enkelte aktørers markedsandele være over- eller undervurderet, men i lyset af den begrænsede omsætning, som er allokeret på denne måde, vil det efter styrelsens vurdering ikke have stor betydning for opgørelserne.

Kilde: Parternes svar på styrelsens spørgsmål og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse.

746. På de potentielle markeder for salg af fiberforbindelser hhv. med og uden internet til erhvervsdrivende, stiger HHI til [2.500-3.000] med en ændring på [>150] for så vidt angår forbindelser *med* internet, jf. Tabel 5.3. For så vidt angår det potentielle marked for fiberforbindelser *uden* internet til erhvervsdrivende, stiger HHI til [1.500-2.000] med en ændring på [<250], jf. Tabel 5.4.
747. For så vidt angår bredbåndsforbindelser uden internet, fremgår det af Tabel 5.4, at Verizon på dette potentielle marked besidder en markedsandel på ca. [20-30] pct., og dermed vil udgøre en relativt betydelig aktør også efter fusionen.
748. Verizon har imidlertid oplyst til styrelsen, at Verizon ikke opfatter sig selv som en konkurrent til GlobalConnect eller Nianet, fordi Verizon, som ejer af et internationalt netværk, kun har kunder i Danmark med internationale behov. [xxx]

749. Styrelsen bemærker i den forbindelse, at GlobalConnect også sælger fiberbredbåndsforbindelser til kunder med kontorer i udlandet. Det fremgår af bilag 8 til anmeldelsen, at GlobalConnects fibernet dækker [xxx].
750. I det omfang GlobalConnect benytter sit fibernet i disse områder til at servicere erhvervskunder med internationale behov vil Verizon være en konkurrent til GlobalConnect.
751. Det er muligt, at Verizons markedsandele, som opgjort i Tabel 5.4, overvurderer det konkurrencemæssige pres, som Verizon faktisk er i stand til at lægge på parterne i forhold til erhvervskunder, som alene efterspørger nationale løsninger. Omvendt vil Verizons markedsandele, som opgjort i Tabel 5.4, muligvis være undervurderet i forhold til det konkurrencemæssige pres, som Verizon er i stand til at lægge på parterne i forhold til erhvervskunder med internationale behov. Under alle omstændigheder er Verizon i stand til at lægge et konkurrencemæssigt pres på visse segmenter af det relevante marked.
752. Det er styrelsens vurdering, at der er et samlet marked for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, og at der ikke er et særskilt marked for kunder med behov for forbindelser ud af Danmark. Nogle erhvervskunder på det samlede marked vil have behov for internationale forbindelser, og andre vil alene have behov for nationale løsninger.
753. Styrelsen vurderer derfor, at Verizon efter fusionen vil konkurrere med parterne om i hvert fald en del af kunderne på det eventuelle marked for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser uden internet, og at det derfor er relevant at inddrage Verizons markedsandele ved en opgørelse af parternes position på det relevante marked.
754. Sammenholdes oplysningerne om HHI med parternes markedsandele under de forskellige segmenteringer, er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på et eventuelt marked for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser *med* internet.
755. Det bemærkes, at HHI-niveauer alene kan give indikationer af, hvorvidt en fusion giver anledning til konkurrencemæssige problemer, og at der er behov for en nærmere analyse af fusionens virkninger. Selvom ovennævnte HHI-niveauer og ændringerne heri overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, er der derfor ikke alene på denne baggrund skabt en formodning for, at der foreligger sådanne problemer.¹⁶⁵
756. Parternes markedsandele efter fusionen er ikke tilstrækkelige til i sig selv at indikere, at fusionen vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Kommissionen angiver i sine retningslinjer, at en markedsandel på mellem 25 og 40 pct. kan give anledning til konkurrenceproblemer på grund af andre faktorer, fx antallet af konkurrenter og deres styrke eller det forhold, at fusionsparterne er nære konkurrenter, eller at deres produkter er nære substitutionsprodukter.¹⁶⁶
757. I det følgende foretages derfor en nærmere vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på de eventuelle markeder for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet.

¹⁶⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 21.

¹⁶⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17.

758. Som beskrevet ovenfor i afsnit 5.1.2.1.3.4.2 har parterne overfor styrelsen oplyst, at bredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet er de helt samme forbindelser, da internet blot lægges ovenpå en forbindelse, som også kan sælges uden internet. I det følgende vil der blive foretaget en samlet vurdering af markederne for detailsalg af bredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet.
759. I det omfang fusionen ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder under denne snævre segmentering, er det ikke relevant at tage stilling til fusionens virkninger på det bredere marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser baseret på fiberinfrastruktur (med eller uden internet).

5.2.5.2 Ensidige virkninger

760. I vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det undersøges, om den fusionerede enhed efter fusionen vil få øget markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne, jf. afsnit 7.2.4.2 nedenfor.¹⁶⁷ Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.

5.2.5.2.1 Parternes stilling på det relevante marked

761. Efter fusionen vil den fusionerede enhed øge sine markedsandele på markederne for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet. TDC vil imidlertid fortsat på begge markeder have den største markedsandel. Derudover findes der en række andre aktører, der har en vis position på markedet, herunder bl.a. SE og Fibia.

5.2.5.2.2 Risiko for højere priser

762. Da GlobalConnect efter fusionen øger sine markedsandele på markederne for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet, kan der være risiko for, at den fusionerede enhed ensidigt kan hæve priserne på fiberbredbåndsforbindelser med og uden internet efter fusionen. I det følgende analyseres en række forhold af relevans for den fusionerede enheds mulighed for at hæve priserne på bredbåndsforbindelser efter fusionen.

Nianets rolle på markedet

763. Nogle virksomheder har større indflydelse på konkurrencen på et marked, end deres markedsandele indikerer. Det vil fx være tilfældet, hvis virksomheden har været en væsentlig konkurrenceskabende faktor på markedet, fx som følge af en aggressiv prispolitik eller en højere kvalitet.¹⁶⁸
764. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har bedt Nianets kunder på detailmarkedet om at vurdere, hvorvidt Nianet adskiller sig fra de øvrige aktører på markedet på parametrene pris, kvalitet og markedsføring.¹⁶⁹ Det bemærkes, at der dermed er tale om kunder, der netop har valgt Nianet som leverandør af deres bredbåndsforbindelse. Baggrunden for, at styrelsen har valgt alene at stille spørgsmålene til Nianets kunder, er for at få besvarelser fra kunder, som har stiftet bekendtskab med Nianet.

¹⁶⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25.

¹⁶⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 37.

¹⁶⁹ Disse spørgsmål er alene stillet til detailkunder, som har modtaget et længere spørgeskema, jf. afsnit 4.1.1.

765. Kunderne i nærværende sag er professionelle indkøbere, som antages at have en særlig indsigt i markedet og udbydernes prissætning m.v. sammenlignet med eksempelvis private forbrugere. Derfor vurderer styrelsen, at besvarelserne på disse spørgsmål i nærværende sag kan tillægges større værdi, end hvis svarene var blevet afgivet af private forbrugere. I øvrigt bemærker styrelsen, at kundernes svar på disse spørgsmål alene indgår som ét element blandt mange i styrelsens samlede vurdering af fusionen.
766. Svarene skal desuden ses i lyset af besvarelserne i den indledende og mindre markedsundersøgelse, som styrelsen gennemførte tilbage i efteråret 2017, hvor nogle aktører på markedet udtrykte bekymring ved fusionen. Den senere og betydeligt mere omfattende markedsundersøgelse har afdækket, at bekymringen blandt markedsaktørerne er væsentligt mindre, end den indledende markedsundersøgelse gav indtryk af.
767. Nedenfor fremgår besvarelserne fra respondenter, som køber fiberforbindelser med og/eller uden internet.
768. Kundernes vurdering af Nianets prissætning fremgår af Tabel 5.5.

Tabel 5.5 **Vurdering af Nianets pris i forhold til andre udbydere af bredbåndsforbindelser**

	Fiberforbindelser med og/eller uden internet
Nianets pris er højere end andre udbydernes	9
Nianets pris er den samme som andre udbydernes	45
Nianets pris er lavere end andre udbydernes	28
Ved ikke	17

Note: Tabellen angiver procentandele af kunder, som har købt fiberforbindelser med og/eller uden internet. Tabellen er baseret på 106 respondenter.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse og styrelsens beregninger.

769. Det fremgår af Tabel 5.5, at en stor del af Nianets kunder oplyser, at Nianets pris er den samme som andre udbydernes priser. Styrelsen bemærker i den forbindelse, at hvis der udelukkende ses på besvarelserne blandt de kunder, som køber fiberforbindelser *uden* internet, er andelen endnu højere (ca. 74 pct.) for respondenter, der har angivet, at Nianets pris er den samme som andre udbydernes.
770. For de kunder, som køber fiberforbindelser *med* internet, fordeler svarene sig nogenlunde som for den samlede kundegruppe, hvor knap 30 pct. har angivet, at Nianets pris er lavere end de andre udbydernes priser. Det skal ses i lyset af, at spørgsmålet som nævnt alene er stillet til nuværende kunder hos Nianets, som må forventes at have valgt Nianet blandt andet på baggrund af pris. Selv blandt Nianets kunder vurderes Nianet dog kun i begrænset omfang at have konkurreret hårdt på pris.
771. Samlet er det styrelsens vurdering, at der ikke er noget, som understøtter, at Nianet har forfulgt en særlig aggressiv prisstrategi.
772. Kundernes vurdering af Nianets kvalitet fremgår af Tabel 5.6.

Tabel 5.6 **Vurdering af Nianets kvalitet i forhold til andre udbydere af bredbåndsforbindelser**

	Fiberforbindelser med og/eller uden internet
Nianet har bedre kvalitet end andre udbyderes	23
Nianets kvalitet er den samme som andre udbyderes	61
Nianets kvalitet er dårligere end andre udbyderes	0
Ved ikke	16

Note: Tabellen angiver procentandele af kunder, som har købt fiberforbindelser med og/eller uden internet. Tabellen er baseret på 106 respondenter.

Kilde: *Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse og styrelsens beregninger.*

773. Det fremgår af Tabel 5.6, at mere end 60 pct. af kunderne, som køber forbindelser med og/eller uden internet vurderer, at Nianets kvalitet er den samme som andre udbyderes kvalitet. Ca. 23 pct. har angivet, at Nianets kvalitet er bedre end de andre udbyderes kvalitet. Som tidligere nævnt er spørgsmålet alene er stillet til nuværende kunder hos Nianet, som må forventes at have valgt Nianet blandt andet på baggrund af kvalitet. Også i forhold til kvalitet vurderer Nianets kunder altså, at Nianet kun i begrænset omfang har adskilt sig fra de øvrige aktører på markedet.
774. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at der ikke er noget, som understøtter, at Nianet har en højere kvalitet end de øvrige udbydere.
775. Styrelsen har endvidere bedt Nianets kunder om at angive, hvor opsøgende Nianet er i forhold til andre udbydere. Svarene fra Nianets kunder, som køber fiberforbindelser med og/eller uden internet viser, at over en tredjedel af Nianets kunder ikke ved, om Nianet er mere eller mindre opsøgende end andre udbydere. Dertil kommer, at omkring 45 pct. af kunderne vurderer, at Nianet hverken er mere eller mindre opsøgende end andre udbydere, mens ca. 14 pct. angiver, at Nianet er mindre opsøgende end andre. Kun omkring seks pct. af kunderne har angivet, at Nianet er mere opsøgende end andre udbydere. Det er styrelsens vurdering, at kundernes besvarelser understøtter, at Nianet heller ikke har haft en særlig aggressiv markedsføring.
776. Samlet set kan det konkluderes, at selvom der er tale om Nianet-kunder, viser kundernes svar generelt, at Nianet vurderes til at være nogenlunde på linje med de øvrige aktører på markedet for så vidt angår pris, kvalitet og markedsføring.
777. Der er således ikke indikationer på, at Nianet har været en væsentlig konkurrenceskabende faktor på markedet, ud over hvad Nianets markedsdele lægger op til.
- Konkurrence fra øvrige aktører*
778. Efter fusionen vil TDC fortsat være den største aktør på markederne for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet, jf. Tabel 5.3 og Tabel 5.4. TDC vil derfor fortsat udgøre en betydelig konkurrent til parterne efter fusionen. Desuden vil Verizon, jf. ovenfor, også være en konkurrent til parterne efter fusionen på markedet for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser *uden* internet til erhvervsdrivende for i hvert fald en del kunders vedkommende.

779. En del af de øvrige aktører på markederne, fx Eniig, SE og Fibia, opererer primært i bestemte regioner i Danmark. Disse aktører har derfor relativt beskedne markedsandele på landsplan. Det skal dog i den forbindelse bemærkes, at selvom der er tale om regionale aktører, leverer fx SE også løsninger på tværs af forskellige geografiske lokationer.¹⁷⁰
780. De regionale aktørers markedsandele fremstår fragmenteret på landsplan. Styrelsen bemærker i den forbindelse, at der er tale om markeder, som er kendetegnet ved, at de regionale aktører, fx SE og Fibia er i besiddelse af et veludbygget fibernetværk i deres respektive regioner. Styrelsen vurderer derfor, at disse aktører er i stand til at lægge et konkurrencemæssigt pres på parterne i hvert fald i de regioner, hvori de regionale aktører primært opererer, og at dette konkurrenceres reelt er større, end hvad de respektive markedsandele på landsplan tilsiger. Særligt fordi de regionale, fx SE og Fibia, er i besiddelse af et veludbygget fibernetværk i deres respektive regioner, vurderer styrelsen, at disse aktører er i stand til at lægge et konkurrencemæssigt pres på parterne i hvert fald i de regioner, hvori de regionale aktører primært opererer. Styrelsen vurderer, at konkurrencen fra regionale aktører ikke i tilstrækkelig grad afspejles i aktørernes markedsandele på landsplan.
781. Det er således styrelsens vurdering, at disse aktørers markedsstyrke i de respektive regioner er undervurderet i forhold til, hvad der afspejles i aktørernes markedsandele på landsplan.
782. Dette vil forventeligt i endnu højere grad være tilfældet efter fusionen, hvor Nianets ejere står mere frit og ikke længere har en økonomisk interesse i Nianet og derfor i højere grad må formodes at konkurrere om kunder i deres egne områder, i modsætning til situationen i dag, hvor Nianet agerer som salgsselskab for ejerne.
783. Betydningen af de regionale aktørers markedsandele på landsplan er derfor efter styrelsens vurdering ikke helt retvisende for den konkurrence, som udspiller sig på regionalt plan, og det må forventes i særlig grad at gælde efter fusionens gennemførelse, hvor Nianets ejere står mere frit.
784. Markedet er således kendetegnet ved, at de regionale aktører spiller en større rolle i deres respektive regioner i kraft af at have et veludbygget fibernetværk i deres områder i forhold til den rolle de spiller på landsplan. Ved detailsalg af bredbåndsforbindelser er den lokale/regionale konkurrence af væsentlig betydning, da det for en virksomhed, der ønsker at købe en bredbåndsforbindelse, især er relevant, hvilke udbydere der kan levere forbindelsen. Her kan en regional udbyder i høj grad udgøre et konkurrencedygtigt alternativ, selvom den pågældende aktør på landsplan ikke har en betydelig markedsandel. Efter styrelsens vurdering spiller de regionale aktører derfor en større rolle lokalt, end deres markedsandele på det nationale marked tilsiger.
785. Styrelsen har bedt kunderne om at angive, hvilke danske udbydere af bredbåndsforbindelser, der er i stand til at opfylde de krav, som kunden stiller til bredbåndsforbindelser. Kunderne nævner en række forskellige aktører, som er i stand til at levere i henhold til deres behov. Eksempelvis har langt størstedelen af såvel GlobalConnects som Nianets kunder angivet, at andre, herunder andre end fusionsparterne, kan opfylde deres krav. Generelt angiver ca. 10 pct. af kunderne, at "alle", "samtlige", "enhver" eller "de fleste" udbydere kan levere i

¹⁷⁰ Fx har SE også som en case på sin hjemmeside præsenteret en specifik kunde, virksomheden Blue Water Shipping, som har købt forbindelser mellem lokationer på tværs af flere geografiske områder: <https://stofa.dk/erhverv/referencer/blue-water-shipping>

overensstemmelse med deres krav. Herudover angiver 13 pct. enten en navngiven lokal aktør eller elselskaberne.

786. Efter fusionen vil Nianets ejere efter styrelsen vurdering få øget incitament til at udbyde bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende i de forskellige regioner, idet Nianets ejere, som tidligere har benyttet Nianet som salgskanal, står mere frit og ikke længere har en økonomisk interesse i Nianet. De ejere, som ikke på nuværende tidspunkt selv agerer på detailmarkedet for bredbåndsforbindelser, eller som kun i begrænset omfang agerer på markedet, vil få et incitament til at udvide deres aktiviteter i de områder, hvor de selv har infrastruktur, som Nianet hidtil har [xxx]. Nianets ejeres aktiviteter er fordelt over flere forskellige regioner og dækker således Danmark bredt. Det er styrelsens vurdering, at disse ejere efter den planlagte fusion vil lægge et vist konkurrencepres på fusionsparterne i deres respektive områder.

Kunderne er ikke bekymret for den planlagte fusion

787. Til brug for vurderingen af fusionen har styrelsen blandt andet inddraget kundernes vurdering af den planlagte fusions effekt på konkurrencen, priserne og deres egne virksomheder.¹⁷¹ Styrelsen har fokuseret respondenter, som køber fiberforbindelser med og/eller uden internet.
788. Kundernes vurdering af fusionens effekt på konkurrencen fremgår af Tabel 5.7.

Tabel 5.7 **Kundernes forventninger til fusionens effekt på konkurrencen inden for salg af bredbåndsforbindelser**

	Fiberforbindelse med og/eller uden internet
Konkurrencen vil blive stærkere	15
Konkurrencen vil blive svagere	27
Konkurrencen vil være uændret	58

Note: Tabellen angiver procentandele af kunder, som har købt fiberforbindelser med og/eller uden internet. Tabellen er baseret på 286 respondenter.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse og styrelsens beregninger.

-
789. Af Tabel 5.7 fremgår det, at over halvdelen af kunderne, som køber fiberforbindelser hhv. med og uden internet, vurderer, at konkurrencen vil være uændret som følge af fusionen. Ca. 27 pct. af kunderne angiver, at konkurrencen vil blive svagere som følge af fusionen, mens omkring 15 pct. af kunderne forventer, at konkurrencen vil blive stærkere som følge af fusionen.
790. Af de kunder, der har anført, at konkurrencen vil blive svagere og har uddybet dette svar, har hovedparten overordnet angivet, at konkurrencen bliver svagere, fordi der bliver en aktør mindre på markedet uden, at dette er nærmere specificeret. Af de kunder, der har anført, at konkurrencen vil blive stærkere og har uddybet dette svar, har hovedparten af respondenterne angivet, at fusionen mellem GlobalConnect og Nianet medfører, at der kommer en stærkere spiller på markedet.

¹⁷¹ Disse spørgsmål er alene stillet til detailkunder, som har modtaget et længere spørgeskema, jf. afsnit 4.1.1.

791. På baggrund af ovenstående kan det konstateres, at ca. 3/4 af kunderne vurderer, at konkurrencen vil være uændret eller blive stærkere som følge af den planlagte fusion, mens resten angiver, at konkurrencen vil blive svagere. Besvarelsenerne skal ses i sammenhæng med Nianets kunders angivelse af Nianets rolle på markedet, hvor Nianet for størstedelen af kunderne ikke lader til at have tilbudt bedre priser eller kvalitet end andre udbydere af bredbånd, jf. ovenfor, samt kundernes svar på spørgsmål om, hvordan den planlagte fusion vil påvirke deres egen virksomhed samt prisen på bredbåndsforbindelser, jf. Tabel 5.8 og Tabel 5.9.

Tabel 5.8 **Kundernes forventninger til fusionens effekt på deres egen virksomhed**

	Fiberforbindelse med og/eller uden internet
Virksomheden vil blive bedre stillet	14
Virksomheden vil blive dårligere stillet	15
Virksomheden vil ikke blive påvirket	71

Note: Tabellen angiver procentandele af kunder, som har købt fiberforbindelser med og/eller uden internet. Tabellen er baseret på 286 respondenter.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse og styrelsens beregninger

-
792. Det fremgår af Tabel 5.8, at over 80 pct. af kunderne, som køber fiberforbindelser med og/eller uden internet forventer, at deres egen virksomhed ikke vil blive påvirket, eller at virksomheden vil blive bedre stillet som følge af fusionen.
793. På trods af at ca. 27 pct. i Tabel 5.7 vurderer, at konkurrencen vil blive hæmmet som følge af den planlagte fusion, er det kun ca. 15 pct., der vurderer, at deres egen virksomhed vil blive dårligere stillet som følge af den planlagte fusion.
794. Tabel 5.9 viser kundernes svar på, hvordan de forventer, at den planlagte fusion vil påvirke priserne på bredbåndsforbindelser.

Tabel 5.9 **Kundernes forventninger til fusionens effekt på prisen på bredbåndsforbindelser**

	Fiberforbindelse med og/eller uden internet
Priserne vil stige	20
Priserne vil falde	18
Priserne vil være uændrede	62

Note: Tabellen angiver procentandele af kunder, som har købt fiberforbindelser med og/eller uden internet. Tabellen er baseret på 286 respondenter.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse og styrelsens beregninger

-
795. Besvarelsenerne i Tabel 5.9 viser, at ca. 80 pct. af kunderne forventer, at priserne vil være uændret eller falde som følge af den planlagte fusion. Ca. en femtedel har angivet, at de forventer, at priserne vil stige.

796. Sammenfattende er det styrelsens vurdering, at kunderne, der køber fiberforbindelser med og/eller uden internet i overvejende grad ikke er bekymret for den planlagte fusions påvirkning af konkurrencen, priserne og deres egen virksomhed.

Særligt i forhold til konkurrencen om landsdækkende løsninger/bredbånd uden internet

797. I styrelsens indledende markedsundersøgelser gav flere respondenter udtryk for, at det før fusionen kun var parterne og TDC, der var i stand til at levere såkaldte "landsdækkende" løsninger. En landsdækkende løsning er i denne forbindelse en løsning til erhvervsdrivende, der har behov for at få leveret bredbåndsforbindelser på flere forskellige lokationer, hvoraf nogle kan befinde sig i forskellige regioner.

798. Parterne har i svar på styrelsens MOB anført blandt andet, at alle udbydere med undtagelse af TDC vil være nødt til at leje forbindelse for at kunne levere "landsdækkende" løsninger. Desuden anførte parterne, at mange udbydere er i stand til at levere "landsdækkende" løsninger og leverer også "landsdækkende" løsninger på lejede forbindelser.

799. Som nævnt i afsnit 5.1.2.1.3.4, anvendes bredbåndsforbindelser *uden* internet primært til at forbinde forskellige geografiske lokationer, og som nævnt i afsnit 5.1.2.1.5 kan erhvervs-kunder, som køber bredbånd uden internet anvendes som proxy for erhvervs-kunder med behov for at forbinde flere lokationer. Bredbåndsforbindelser uden internet vil derfor i praksis ofte udgøre en landsdækkende løsning.

800. Den bekymring vedrørende "landsdækkende" løsninger, som visse respondenter har givet udtryk for, svækkes således betydeligt af, at der ud over parterne og TDC er en række forskellige aktører, der tilbyder bredbåndsforbindelser uden internet, jf. Tabel 5.4. Styrelsens udvidede markedsundersøgelse viser, at det før fusionen ikke kun var parterne og TDC, der udbød landsdækkende løsninger. Blandt kunderne i markedsundersøgelsen er der eksempelvis kunder hos regionalt baserede udbydere såsom SE/Stofa, Fibia og Eniig, som køber bredbåndsforbindelser i flere regioner.¹⁷²

801. Dernæst bemærker styrelsen, at særligt konkurrenter har mulighed for selv at sammenstykke en landsdækkende løsning ved at købe/leje bredbåndsforbindelser fra forskellige aktører, herunder regionale aktører, jf. afsnit 5.2.3.1.2.2 ovenfor.

802. Ovennævnte forretningsmodel anvendes fx [xxx]. Til brug for levering af landsdækkende løsninger lejer [xxx] således primært infrastruktur fra [xxx]. Styrelsen vurderer, at [xxx] vil have større incitament til selv at udbyde løsninger regionalt eller landsdækkende, efter salget af Nianet.

803. For så vidt angår erhvervsdrivende, der ikke har behov for at forbinde forskellige lokationer, men blot har behov for bredbåndsforbindelser med internet på forskellige adresser, bemærker styrelsen, at der intet er til hinder for, at den pågældende erhvervsdrivende køber bredbåndsforbindelser fra forskellige udbydere på de forskellige adresser.

804. På baggrund af ovenstående vurderer styrelsen, at fusionen ikke vil medføre betydelige begrænsninger af konkurrencen i forhold til kunder, der har behov for "landsdækkende" løsninger.

¹⁷² Fx har SE også som en case på sin hjemmeside præsenteret en specifik kunde, virksomheden Blue Water Shipping, som har købt forbindelser mellem lokationer på tværs af flere geografiske områder: <https://stofa.dk/erhverv/referencer/blue-water-shipment>

5.2.5.2.2.1 Diversion ratios

805. Til brug for vurderingen af GlobalConnects ensidige prisincitamenter efter fusionen har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen blandt andet foretaget en markedsundersøgelse blandt detailkunder i Danmark. På baggrund af besvarelserne er der beregnet diversion ratios.
806. Diversion ratios er et mål for kundernes skifteadfærd, dvs. hvor kundernes forbrug "skifter" hen, hvis de ikke længere kan købe et specifikt produkt. En diversion ratio angiver, hvor stor en del af en virksomheds (virksomhed 1) tab ved en prisstigning, der overtages af en anden virksomhed (virksomhed 2). Diversion ratios benyttes til at estimere graden af konkurrence mellem de fusionerende virksomheder før fusionen, og dermed giver de også et billede af det konkurrencepres, der forsvinder som følge af fusionen, jf. Boks 5.1. Dette er en relevant faktor i vurderingen af, om en horisontal fusion vil give anledning til ensidige virkninger, jf. punkt 1142 nedenfor i bilag 7.2 og punkt 28-29 i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.
807. Diversion ratios er velegnede til at måle det direkte konkurrencepres mellem to aktører, der sælger differentierede produkter. Særligt til erhvervskunder, som har individuelle behov og efterspørger mere komplekse løsninger end privatkunder, har udbyderne mulighed for at differentiere sig i salget af bredbåndsforbindelsen, jf. punkt 167. Det gælder bl.a. de tekniske krav, som er indeholdt i serviceaftalen mellem udbyderen og kunden, såsom behovet for redundans og hurtig support ved nedbrud eller ustabil forbindelse. Hvis der skal graves fiber ned til kunden på en eller flere lokationer, kan udbyderne ydermere differentiere sig ved, hvor hurtigt og koordineret fiberforbindelsen kan blive gravet ned på lokationerne. Dertil kommer, at udbyderne kan have forskellige forretningsmodeller for, om det er kunden eller udbyderen, der kommer til at eje den anlagte fiberforbindelse, og hvor lang kundens efterfølgende bindingsperiode skal være. Alle elementerne spiller ind i kundernes opfattelse af det produkt, de køber.
808. Parterne har fremlagt en beregning af diversion ratios på baggrund af faktisk skifteadfærd for styrelsen. I analysen beregnes en diversion ratio fra GlobalConnect til Nianet på [5-10] pct. og en diversion ratio fra Nianet til GlobalConnect på [0-5] pct. Styrelsen vurderer dog, at der både er væsentlige usikkerheder i data og derudover metodemæssige udfordringer, som analysen ikke er velegnet til at håndtere.
809. I analysen sammenlignes parternes kundelister i 2015 og 2016. Styrelsen er blevet opmærksom på flere tilfælde, hvor en kunde er registreret som detailkunde på bredbåndsmarkedet i datamaterialet, men hvor kunden selv angiver til styrelsen, at kunden ikke køber bredbånd hos parterne, men i stedet enten er leverandør til parterne eller køber hostingydelse.
810. Diversion beregnes i analysen blandt kunder, der forsvinder fra kundelisten hos enten GlobalConnect eller Nianet mellem 2015 og 2016. Kunder, der fx går konkurs mellem 2015 og 2016, og kunder der får indtastet deres virksomhedsnavn forskelligt i 2015 og 2016, men fortsat køber bredbånd fra den samme udbyder i 2015 og 2016, tælles med blandt de kunder, der er skiftet bort fra en af parterne. Når disse typer af kunder fejlagtigt inkluderes i diversion ratio-beregningen, undervurderes diversion ratios parterne imellem systematisk.
811. Samtidig vanskeliggøres beregningerne af, at der er et overlap på mindst [xxx] kunder mellem kundelisterne. Det er således ikke nødvendigvis tilfældet, at en kunde skifter rent fra den ene aktør til den anden. Derimod kan kunderne skifte delvist mellem aktørerne ved at op-/nedskalere deres forbrug hos de forskellige aktører. Parternes diversion ratio-beregninger tager delvist højde for denne problemstilling, men dels tager beregningerne kun højde for de kunder, som skifter rent bort fra den ene part og dernæst opskalere forbruget hos den anden

part. Dels foretages beregningen på en sådan måde, at kundernes købssum fuldt ud inkluderes som tabt omsætning, men kun delvist inkluderes som genvunden omsætning hos modparten. Dette bidrager til den systematiske undervurdering af diversion ratios i den forelagte analyse.

812. Af disse årsager kan diversion ratios fra parternes analyse ikke stå alene. Som alternativ er skifteadfærden forsøgt afdækket gennem styrelsens markedsundersøgelse ved at spørge parternes kunder om, hvad de ville gøre, hvis de ikke længere kunne købe bredbåndsforbindelser hos parterne. Dette er det såkaldte "lukke-spørgsmål". Derudover har styrelsen indhentet buddata, som også kan give information om, hvor tætte konkurrenter fusionsparterne er.

Boks 5.1 Diversion ratios

Diversion ratios beregnes som en andel mellem 0 og 1. En diversion ratio fra virksomhed 1 til virksomhed 2 (i denne sag fra bredbåndsudbyder 1 til bredbåndsudbyder 2) angiver, hvor meget af den efterspørgsel, som virksomhed 1 mister ved en prisstigning på fx 5-10 pct., der tilfalder virksomhed 2.

$$D_{12} = -\frac{\partial q_2 / \partial p_1}{\partial q_1 / \partial p_1}$$

En diversion ratio fra virksomhed 1 til virksomhed 2 tæt på 0 svarer til, at en meget lille del af den efterspørgsel, der forsvinder fra virksomhed 1, tilfalder virksomhed 2. Omvendt betyder en diversion ratio tæt på 1, at næsten hele den efterspørgsel, som virksomhed 1 mister ved en prisstigning, tilfalder virksomhed 2.

Diversion ratios bør ideelt set beregnes på baggrund af faktisk adfærd. I nærværende sag har der ikke været robuste estimater for den faktiske skifteadfærd til rådighed, og diversion ratios er derfor i stedet baseret på en hypotetisk adfærd, dvs. hvordan kunderne selv forventer, at de vil reagere i en given situation. Diversion ratios baseret på kundernes egen forventede adfærd er blevet benyttet i en lang række sager i Danmark og i udlandet. I denne sag er der stillet et spørgsmål, som kan anvendes til beregning af diversion ratios:

- (i) hvordan kunderne vil reagere, hvis de ikke længere kunne købe bredbåndsforbindelser hos deres nuværende udbyder ("lukke-spørgsmålet"),

I lukke-spørgsmålet tvinges kunderne til at tage stilling til, hvad de ville gøre uden muligheden for fortsat at købe bredbåndsforbindelser fra deres nuværende udbyder. Lukke-spørgsmålet approksimerer skifteadfærden for den *gennemsnitlige forbruger* (alle tager stilling til, hvad deres nærmeste alternativ er, selvom de måske aldrig ville fravælge deres nuværende udbyder).

Den *statistiske* usikkerhed ved diversion ratios i nærværende sag skyldes, at en stikprøve af kunderne benyttes til at konkludere noget om kundernes adfærd generelt. Ved små stikprøver øges usikkerheden ved, om stikprøvens resultater kan anvendes som udtryk for hele populationen. I nærværende undersøgelse er der til brug for diversion ratio-spørgsmålet modtaget svar fra i alt 1.158 fiberbredbåndskunder fra Nianet og 367 fiberbredbåndskunder hos GlobalConnect. Der er dermed tale om en relativt stor stikprøve, hvilket mindsker stikprøveusikkerheden.

Lukke-spørgsmålet er en approksimation til kundernes faktiske adfærd baseret på kundernes hypotetiske adfærd. Flere udenlandske undersøgelser har vist, at der ikke er systematiske fejl ved at anvende lukkespørgsmålet til at estimere forbrugernes skifteadfærd mellem forskellige

virksomheder/produkter.¹⁷³ Det er styrelsens vurdering, at svarene på lukke-spørgsmålet giver et retvisende billede af skifteadfærden på markedet, og svarene på lukkespørgsmålet benyttes derfor i de videre beregninger. Dette er også i overensstemmelse med tidligere praksis.¹⁷⁴

Diversion ratios kan aldrig stå alene ved vurderingen af horisontale fusioner og skal altid vurderes nøje i hver enkelt sag. Overordnet set er det dog styrelsens vurdering, at de beregnede diversion ratios og de dertil knyttede beregninger er egnede til at udgøre et værdifuldt supplement til vurderingen af denne sag.

813. Diversion ratios er beregnet på baggrund af besvarelserne fra de kunder, der angiver at de har købt fiberbredbåndsforbindelser fra GlobalConnect eller Nianet. I markedsundersøgelsen er kunderne hos GlobalConnect og Nianet blevet stillet spørgsmålet *"Du har angivet, at jeres virksomhed indkøber bredbåndsforbindelser fra GlobalConnect/Nianet. Hvis I ikke kunne købe bredbåndsforbindelser fra denne udbyder, hvilken udbyder ville jeres virksomhed så købe bredbåndsforbindelser fra?"*. Diversion ratios parterne imellem fremgår af Tabel 5.10.

¹⁷³ Se fx Competition and Markets Authority, *Cineworld/City Screen Merger Inquiry*, 16. februar 2015.

¹⁷⁴ Se fx Konkurrencerådets afgørelse af 25. september 2013, *JYSKs erhvervelse af enekontrol med IDdesign A/S*, Konkurrencerådets afgørelse af 16. august 2017, *Imerco Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over Inspiration A/S*, Konkurransetilsynets afgørelse af 28. juni 2012, *A-pressen AS – Mecom Europe AS (Edda Medier AS)*, samt Office of Fair Tradings afgørelse af 23. september 2010, *Anticipated acquisition by Asda Stores Limited of Netto Foodstores Limited*.

Tabel 5.10 Diversion ratios for GlobalConnects og Nianet på detailmarkedet for bredbåndsforbindelser

Fra/Til	GlobalConnect	Nianet
GlobalConnect		[10-20]
Nianet	[10-20]	
TDC	[40-50]	[40-50]
Telia	[10-20]	[5-10]
Eniig	[0-5]	[0-5]
SE/Stofa Erhverv	[0-5]	[10-20]
Telenor	[0-5]	[0-5]
Interoute	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
Fibia	[0-5]	[0-5]
Energi Fyn	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
Aura	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
Thy-Mors Energi	[0-5]	[0-5]
IPvision	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
SEF Fiber	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
[xxx]	[0-5]	[0-5]
EWII	[0-5]	[0-5]
Øvrige aktører	[0-5]	[0-5]
Antal respondenter	367	1.158

Note: Diversion ratios er beregnet på baggrund af lukke-spørgsmålet for kunder, der køber fiberbredbåndsforbindelser fra enten GlobalConnect eller Nianet og er vægdet med kundernes købssum hos parterne. 16 pct. af kunderne hos GlobalConnect og 21 pct. af kunderne hos Nianet har ikke taget stilling til lukkespørgsmålet. Beregningerne af diversion ratios bygger på den implicite antagelse, at besvarelsene fra de kunder, der ikke har besvaret spørgsmålet, fordeles sig på samme måde som besvarelsene fra de kunder, der har besvaret spørgsmålet. Kategorien "Øvrige" indeholder [xxx].

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse og styrelsens beregninger.

814. Af Tabel 5.10 fremgår det, at parterne har indbyrdes diversion ratios på [10-20] pct., mens TDC er den nærmeste konkurrent for begge parter. Ud over parterne og TDC udøver især Telia og SE/Stofa Erhverv, som begge har markedsandele på samme niveau som parterne, et væsentligt konkurrencepres på parterne, mens aktører som Eniig, Telenor, Interoute, Fibia og Energi Fyn lægger et vist konkurrencepres på parterne, men særligt gør det i de geografiske områder, hvor de er aktive. Hertil kommer, at kunderne nævner en lang række øvrige aktører.
815. Diversion ratios viser dermed overordnet set, at parterne i et vist omfang er nære konkurrenter, men også at kunderne anser en række andre aktører som enten tættere konkurrenter eller lige så nære konkurrenter.
816. Endeligt indikerer udbudsdata, at parterne ikke er hinandens nærmeste konkurrenter, jf. punkt 856.

817. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at parterne er relativt tætte konkurrenter, men at en række andre aktører er tættere konkurrenter eller lige så tætte konkurrenter. Ud over parterne og TDC er en række andre aktører i stand til at levere i overensstemmelse med kundernes krav. Kundernes faktiske adfærd, baseret på udbudsdata, understøtter disse konklusioner.
818. I det følgende vil de beregnede diversion ratios blive anvendt som et input til vurderingen af, hvilken ændring i prisincitamentet fusionen vil give anledning til hos hhv. GlobalConnect og Nianet efter fusionen.

5.2.5.2.2 Upward Pricing Pressure

819. Til brug for vurderingen af ensidige virkninger ved fusionen har styrelsen foretaget beregninger af estimerede prisstigninger ved hjælp af metoderne Upward Pricing Pressure (UPP) og Illustrative Price Rise (IPR). Metoderne er ofte anvendt i større fusionssager i både ind- og udland. Metoderne angiver mål for, hvorvidt fusionsparterne vil have incitament til enten at hæve eller sænke priserne efter fusionen. Diversion ratios fungerer som et input i analysen af UPP og IPR.
820. Ved brug af UPP-metoden er det muligt at beregne, om fusionen vil kunne give anledning til et opadgående prispres for parterne. Hvis UPP er positiv, er det udtryk for, at den fusionerede virksomhed vil have et incitament til at øge prisen på det pågældende produkt, mens en negativ UPP vil være udtryk for et incitament til at reducere prisen. UPP angiver således, hvorvidt der efter en fusion er incitament til at øge eller reducere priserne, men kan ikke vise, hvor stor en sådan prisændring vil være.
821. UPP kombinerer en positiv og en negativ effekt på priserne som følge af fusionen:
- a) Hvis fusionen gennemføres, vil det tab af kunder, der før fusionen ville være gået til den anden part som følge af egne prisstigninger, ikke længere være et tab for den fusionerede virksomhed. En prisstigning vil således samlet set føre til et mindre tab af kunder og dette vil som udgangspunkt medføre et opadgående prispres hos hver af fusionsparterne.
 - b) Hvis fusionen gennemføres, kan fusionsparterne opleve effektivitetsgevinster som følge af fusionen, hvilket som udgangspunkt vil medføre et nedadgående prispres.
822. En væsentlig fordel ved metoden er, at den ikke afhænger af markedsafgrænsningen. Derimod fokuserer metoden direkte på det konkurrencepres, der forsvinder som følge af fusionen, uafhængigt af markedsafgrænsningen.
823. I UPP-beregningerne er der taget udgangspunkt i en model for asymmetriske virksomheder (dvs. at der tages højde for, at der er forskelle i de fusionerende virksomheders diversion ratios, prisniveauer og bruttoavancer).
824. Som input til beregningerne af UPP anvendes diversion ratios, der for hver af fusionsparterne angiver, hvor stor en andel af de kunder, den ene part ville tabe ved en prisstigning, der tabes til den anden fusionspart. Derudover anvendes oplysninger om fusionsparternes bruttoavancer og forventede effektivitetsgevinster.
825. Diversion ratios er beregnet ud fra styrelsens markedsundersøgelse, jf. Tabel 5.10.
826. Bruttoavancerne er opgjort på baggrund af omsætning fratrukket leasingomkostninger, reparationsomkostninger, vedligeholdelsesomkostninger, omkostninger ved kabelnedbrud, omkostninger til redundans og variable medarbejderomkostninger.

827. Parterne har dertil anført, at bruttoavancerne ud fra denne beregning er overvurderede, idet der kan være væsentlige graveomkostninger forbundet med at nedgrave fiber til nye kunder, og at disse graveomkostninger ikke er medregnet i bruttoavancerne. Styrelsen har ikke taget endelig stilling til inddragelsen af graveomkostninger i parternes bruttoavancer, men bemærker, at en virksomheds faste omkostninger på kort sigt normalt ikke vil påvirke virksomhedens prissætning. Det relevante mål for analyserne af UPP og IPR er, hvad det koster virksomheden at foretage et ekstra salg – dvs. den marginale/variable omkostning, der er forbundet ved salget.
828. I forbindelse med et ekstrasalg, hvor parterne nedgraver egen fiber, vil der være en høj engangsomkostning forbundet med salget. Via sin prissætning kan udbyderen sprede denne omkostning ud over en længere periode. Styrelsen har anmodet parterne om at fremkomme med et bud på, hvordan graveomkostningerne kunne indregnes som en variabel omkostning i bruttoavancen. Til brug for dette har parterne leveret yderligere beregninger af bruttoavancen ved en stigning i efterspørgslen på 5 pct., hvor efterspørgslen imødekommes udelukkende ved at nedgrave ny fiber til kunderne.
829. Parterne har oplyst, at de ikke har kunnet beregne en enkeltstående bruttoavance, som de finder retvisende. For det første afhænger fordelingen af graveomkostningerne, og dermed bruttoavancen, af tidshorisonten, som graveomkostningen fordeles ud over. Parterne har oplyst den gennemsnitlige årlige bruttoavance beregnet over forskellige tidshorisonter. I beregningerne er graveomkostningen fordelt ud over en periode på [xxx]. Den årlige bruttoavance er højere, jo længere tidshorisont graveomkostningen fordeles ud over, og der er et betragteligt spænd i bruttoavancen afhængig af tidshorisonten. Således [xxx]. Parterne har angivet, [xxx].
830. For det andet afhænger den forventede bruttoavance af kundernes eksakte lokation. Især kundens afstand til parternes eksisterende netværk er afgørende for graveomkostningen og dermed for bruttoavancen. Derudover har det betydning, [xxx].
831. Både kundernes lokation og størrelsen på kundernes engagement er i høj grad kundespecifikke. Betydningen af de kundespecifikke forhold for bruttoavancerne afspejles i [xxx]. Da Nianet gennemsnitligt havde [xxx] graveomkostninger i 2017 end GlobalConnect, bliver Nianets bruttoavancer [xxx] end GlobalConnects. GlobalConnect har ved at nedgrave ny fiber således ifølge beregningerne [xxx] år, mens Nianet har [xxx].¹⁷⁵ Det kan yderligere bemærkes, at parterne efter styrelsens opfattelse mangler at inkludere eksempelvis løbende vedligeholdelsesomkostninger i beregningerne af omkostningerne ved at tilbyde bredbåndsløsninger til kunderne via nedgravet fiber. Dette overvurderer bruttoavancerne, hvis graveomkostninger indgår i beregningen af bruttoavancerne.
832. Parterne har yderligere gjort opmærksom på, at det er vanskeligt at opdele de historiske graveomkostninger på hhv. engrossalg og detailsalg af bredbåndsforbindelser. Parterne har derfor fordelt de variable omkostninger på hhv. engros- og detailmarkedet i overensstemmelse med parternes fordeling af omsætning på de to markeder.
833. Styrelsen, bemærker overordnet set, at generelle former for usikkerheder ikke nødvendigvis trækker i retning af at overvurdere risikoen for prisstigninger efter en fusion, men lige så vel

¹⁷⁵ Parterne har også forelagt en beregning af bruttoavancerne hvori en stigning i efterspørgslen imødekommes udelukkende ved leasede løsninger frem for at grave en forbindelse til kunden. I så fald har [xxx]. Det illustrerer yderligere usikkerheden ved beregningen af bruttoavancen.

kan føre til en undervurdering af risikoen for prisstigninger. På dette marked er det dog – bl.a. af ovenstående årsager- i særlig grad vanskeligt at beregne en konceptuelt meningsfuld bruttoavance. Dertil kommer, at de forskellige beregningsmetoder for bruttoavancen udspænder et interval fra [xxx], hvilket illustrerer, at beregningsmetoden for bruttoavancen har afgørende betydning for vurderingen af risikoen for opadgående prispres. I det følgende foretages vurderingen af risikoen for et opadgående prispres for tre forskellige beregninger af bruttoavancerne.

834. Effektivitetsgevinsterne er baseret på fusionsspecifikke besparelser anført af parterne. Besparelserne relaterer sig til såvel faste som variable omkostninger, og som forventes at materialisere sig på kort sigt. Den pris, der maksimerer en virksomheds profit, er primært påvirket af de variable omkostninger, og det er derfor mest korrekt kun at inddrage effektivitetsgevinster relateret til variable omkostninger i UPP-beregningerne. Ligeledes er det mest korrekt at tage udgangspunkt i de effektivitetsgevinster, der forventes inden for en kortere tidshorisont. Jo længere ude i fremtiden effektivitetsgevinsterne forventes, jo mindre sandsynligt er det, at de realiseres.¹⁷⁶ Parterne har oplyst, at de fusionsspecifikke effektivitetsgevinster vil være fuldt implementeret inden for [xxx] år. De af parterne anførte effektivitetsgevinster er beskrevet og vurderet nærmere i afsnit 5.3 nedenfor.
835. I Tabel 5.11 ses resultaterne af UPP-beregningen. Tabellen viser minimumskrav til størrelsen af effektivitetsgevinsterne for, at fusionen ikke fører til et opadgående prispres. På den måde er det muligt at sammenligne de beregnede minimumskrav til effektivitetsgevinsterne med de oplyste fusionsspecifikke effektivitetsgevinster. Hvis de oplyste effektivitetsgevinster er mindre end de beregnede minimumskrav, vil fusionen ifølge UPP-metoden føre til et opadgående prispres på parternes produkter.
836. Beregningerne er foretaget for tre forskellige mål for bruttoavancerne. I det første mål er graveomkostningerne ikke inkluderet i bruttoavancen. I det andet mål er graveomkostningerne for begge parter fordelt ud over en periode på [xxx] år, som er [xxx]. I det tredje mål er graveomkostningerne for Nianet fordelt ud over [xxx] år og for GlobalConnect fordelt ud over [xxx] år. Sidstnævnte scenarie er det mest fordelagtige scenarie for parterne, idet parterne da har de [xxx].

¹⁷⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt. 86.

Tabel 5.11 UPP – krav til effektivitetsgevinst for at undgå prisstigninger

	Ekskl. graveomkostninger	Graveomkostninger fordelt på [xxx] år	Graveomkostninger fordelt på hhv. [xxx] år (Nianet) og [xxx] år (GlobalConnect)
GlobalConnect	[10-20]	[xxx]	[xxx]
Nianet	[10-20]	[xxx]	[xxx]

Note: Beregningerne er baseret på Farell & Shapiro (2010), Antitrust Evaluation of Horizontal Mergers: An Economic Alternative to Market Definition, ligning (5). Effektivitetsgevinsterne er målt i procent af de variable omkostninger.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens kundeundersøgelse, oplysninger om priser, bruttoavancer og effektivitetsgevinster fra parterne og styrelsens beregninger.

837. Det ses af Tabel 5.11, at fusionen ifølge UPP-beregningerne vil føre til opadgående prispres på bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, medmindre fusionen giver anledning til effektivitetsgevinster relateret til de variable omkostninger på [10-20] pct. for GlobalConnect og [10-20] pct. for Nianet, når graveomkostninger ikke indregnes i bruttoavancerne. Når graveomkostninger inkluderes, vil væsentligt lavere niveauer af effektivitetsgevinster kunne modvirke det opadgående prispres. Der er således et betydeligt spænd i de påkrævede effektivitetsgevinster afhængig af, hvordan bruttoavancerne beregnes.
838. Parterne har oplyst, at der vil opstå fusionsspecifikke effektivitetsgevinster efter fusionen, og de er som nævnt beskrevet og vurderet nærmere i afsnit 5.3 nedenfor. UPP-beregningerne og dermed effektivitetsgevinsterne har ikke afgørende betydning for den samlede vurdering af detailmarkedet for bredbåndsforbindelser, da styrelsen vurderer, at fusionen ikke vil hæmme konkurrencen betydeligt, jf. afsnit 5.2.5.2.2.3. Af denne årsag har styrelsen ikke taget endelig stilling til effektivitetsgevinsterne, men har valgt at inddrage dem i UPP-beregningerne.
839. Tabel 5.12 angiver de fusionsspecifikke effektivitetsgevinster i procent af de variable omkostninger for hver af de tre opgørelser af de variable omkostninger anvendt i Tabel 5.11. [xxx].

Tabel 5.12 Fusionsspecifikke effektivitetsgevinster

	Ekskl. graveomkostninger	Graveomkostninger fordelt på [xxx] år	Graveomkostninger fordelt på hhv. [xxx] år (Nianet) og [xxx] år (GlobalConnect)
GlobalConnect	[0-5]	[xxx]	[xxx]
Nianet	[5-10] – [20-30]	[xxx]	[xxx]

Note: Effektivitetsgevinsterne er opgjort i procent af de variable omkostninger og justeres derfor afhængig af, hvorvidt de variable omkostninger inkluderer graveomkostninger. [xxx]

Kilde: Fusionsparternes svar på styrelsens spørgsmål.

840. Styrelsen har ikke taget stilling til inklusionen af graveomkostningerne i bruttoavancen. Ved at sammenholde de fusionsspecifikke effektivitetsgevinster i Tabel 5.12 med de beregnede krav til effektivitetsgevinsterne i Tabel 5.11 fremgår det, at fusionen vil kunne føre til et vist opadgående pres på priserne for mindst én af fusionsparterne i samtlige scenarier.
841. Resultaterne af UPP-beregningen er bl.a. drevet af diversion ratios på [10-20] pct. parterne imellem. Fx vil incitamentet til at hæve prisniveauet i GlobalConnect efter fusionen stige, da de kunder, som tabes i GlobalConnect, i stedet vil foretage deres køb af bredbåndsforbindelser hos Nianet. De samme incitamenter vil gælde hos Nianet. Internaliseringen af konkurrencepresset kan derfor ændre den fusionerede virksomheds incitamenter i forhold til prisfastsættelsen af detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende. Styrelsen vurderer, at de anvendte diversion ratios fra styrelsens markedsundersøgelse er retvisende, mens de diversion ratios, som parterne har beregnet på baggrund af parternes kundelister i 2015 og 2016, af årsagerne beskrevet i punkt 809 -811, systematisk undervurderer parternes diversion ratios. Det kan dog bemærkes, at risikoen for opadgående prispres mindskes, hvis diversion ratios fra parternes egne beregninger lægges til grund for analysen.
842. UPP-resultaterne er ligeledes drevet af høje bruttoavancer. Især [xxx] har på tværs af de forskellige scenarier høje bruttoavancer. Det bemærkes, [xxx]. Kombineret med parternes indbyrdes diversion ratios vil høje bruttoavancer føre til et opadgående pres på priserne, da de tabte kunder ved en prisstigning hos fx [xxx] vil blive internaliseret med en høj avance hos [xxx] – og omvendt.
843. Isoleret set indikerer beregningerne af UPP efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det ikke er usandsynligt, at parterne efter fusionen vil kunne have et vist incitament til at hæve priserne på bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende. Det er som nævnt ikke muligt at sige noget om størrelsen af de forventede prisstigninger ud fra den anvendte metode – beregningerne viser blot, at både GlobalConnect og Nianet vil kunne have et vist incitament til at hæve priserne efter fusionen.
844. Resultaterne skal dog ses i lyset af de betydelige konceptuelle usikkerheder ved beregningen af parternes bruttoavancer. Grundet disse usikkerheder beregner styrelsen ikke en skønnet prisstigning.

5.2.5.2.2.3 Upward Pricing Pressure er en del af den samlede vurdering

845. UPP-beregningen er en statistisk analyse, der indgår som et element i den samlede vurdering.
846. Isoleret set viser UPP-beregningerne, at der er en risiko for prisstigninger. UPP-beregningerne indgår dog som et element i den samlede vurdering af detailmarkedet. Den samlede vurdering opnås ved en helhedsvurdering af fusionen, hvori der også inddrages yderligere elementer herunder eksempelvis strukturen på markedet, vurdering af Nianets rolle inden fusionen, potentiel konkurrence, reaktionen fra konkurrenter og kundernes vurdering af fusionen.
847. Som det fremgår i foregående afsnit betyder Nianets ejerstruktur, at der er en række regionale aktører spredt bredt ud over de forskellige geografiske regioner, som med fusionen bliver sat fri til at udøve et selvstændigt konkurrencepres. Desuden angiver kunderne på markedet en række aktører, der kan opfylde deres behov. Endvidere har kunderne i overvejende grad angivet enten ikke at være bekymrede for fusionen, eller angivet, at den fusionerede enhed vil stå stærkere over for andre store aktører, herunder TDC, som også efter fusionen vil have den største markedsandel.

848. På den baggrund er det styrelsens vurdering, at fusionen ud fra en samlet betragtning af de forskellige elementer ikke ensidigt hæmmer konkurrencen betydeligt på detailmarkedet for bredbåndsforbindelser.

5.2.5.2.2.4 Buddata understøtter, at parterne ikke er hinandens nærmeste konkurrenter

849. Parterne har anført, at GlobalConnect og Nianet ikke er nære konkurrenter før fusionen, idet parterne har fokuseret på forskellige typer af kunder. Parterne har hertil anført, at GlobalConnect primært sælger skræddersyede løsninger til større erhvervsdrivende, mens Nianet i højere grad har fokuseret på at levere "standardløsninger" til erhvervsdrivende med mindre komplekse behov.
850. Parterne har supplerende i svar på MOB anført, at forskellen i kundefokus hos hhv. GlobalConnect og Nianet viser sig ved forskellen i deres største og vigtigste kunder. GlobalConnects største kunder er [xxx], hvorimod Nianets største kunder er [xxx]. [xxx].
851. Styrelsen har undersøgt substitutionsgraden mellem fusionsparternes produkter ved at se på parternes gennemsnitlige kundeengagement målt som gennemsnitlig årlig omsætning pr. kunde. Styrelsens undersøgelser viser, at [xxx].
852. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har desuden indhentet buddata fra erhvervsdrivende, der angiver at have indkøbt bredbåndsforbindelser på baggrund af udbud i 2017.
853. Styrelsen vurderer, at buddata er velegnet i forhold til at undersøge konkurrencesituationen for udbydere, der sælger bredbåndsforbindelser til større erhvervsdrivende, da det typisk kun er større virksomheder, der indkøber bredbåndsforbindelser efter udbud.
854. [xxx] erhvervsdrivende har afgivet oplysninger om buddata. Ud af de [xxx] udbud, har Nianet deltaget i [xxx] af dem og heraf vundet [xxx]. GlobalConnect deltog også i [xxx] udbud og vandt heraf [xxx] af dem. Datamaterialet er meget begrænset og kan derfor ikke tillægges stor vægt men bekræfter dog i et vist omfang de beregnede diversion ratios i Tabel 5.10, jf. Tabel 5.13.

Tabel 5.13 Aktører nævnt som næstbedste bud i budrunder, hvor GlobalConnect eller Nianet har vundet udbuddet

Næstbedste/bedste bud	GlobalConnect	Nianet
GlobalConnect		[xxx]
Nianet	[xxx]	
[xxx]	[xxx]	[xxx]
[xxx]	[xxx]	[xxx]
[xxx]	[xxx]	[xxx]
[xxx]	[xxx]	[xxx]
Antal respondenter	[xxx]	[xxx]

Note: Tabellen angiver procentandelen af udbuddene, hvor en given aktør er nævnt som næstbedste bud. Tabellen er baseret på [xxx] for GlobalConnect og [xxx] for Nianet.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse og styrelsens beregninger.

855. De beregnede diversion ratios bekræfter også, at [xxx]. Buddata viser således, at parterne er forholdsvis nære konkurrenter for så vidt angår større erhvervsdrivende med komplekse behov, men at [xxx].
856. Samtidigt har de [xxx] respondenter generelt anført en række såvel regionale som nationale aktører både som vindere af udbud og som næstbedste bud. Disse generelle buddata, dvs. inklusive de udbud, hvor det ikke er en af parterne, der har vundet udbuddet, viser dermed, at en række aktører, herunder regionale aktører, er i stand til at levere komplekse løsninger, herunder landsdækkende løsninger til erhvervsdrivende, før fusionen.

5.2.5.2.3 Potentiel konkurrence

857. Som et led i analysen af potentiel konkurrence skal der foretages en vurdering af sandsynligheden for, at eksisterende aktører vil repositionere sig eller lignende samt omfanget af adgangsbarrierer på markedet.
858. Detailmarkedet for bredbånd er kendetegnet ved, at udbyderne både kan eje egen infrastruktur og/eller leje infrastruktur fra en anden udbyder.
859. Etablering af ny infrastruktur er forbundet med relativt høje omkostninger til nedgravning, indkøb af kabler, m.v. Ses der udelukkende på nye aktørers muligheder for at etablere sig på markedet ved egen infrastruktur, vurderer styrelsen derfor, at der er relativt høje adgangsbarrierer på markedet.
860. Eksisterende infrastrukturejere har mulighed for løbende at ekspandere deres infrastruktur. Som nævnt tager det dog en vis tid at grave nye fiberforbindelser, og det vil desuden være forbundet med relativt høje omkostninger. Det medfører, at eksisterende aktørers ekspansionsmuligheder ikke på kort sigt vil lægge et effektivt konkurrencemæssigt pres i form af potentiel konkurrence, der kan modvirke eventuelle prisstigninger, m.v.
861. Samlet set vurderer styrelsen, at de relativt høje omkostninger i form af tid og investeringer forbundet med etablering af infrastruktur, gør det vanskeligere for eksisterende aktører at repositionere sig eller at udvide deres produktudbud som en reaktion på højere priser.
862. Imidlertid er det også muligt for aktører på detailmarkedet at leje sig ind på andre aktørers infrastruktur. En lang række aktører på markedet, herunder [xxx], gør brug af denne mulighed. Desuden kan aktører, som fx skal forbinde en kundes lokationer på tværs af flere regioner, have behov for at leje infrastruktur i de områder/regioner, hvor de ikke selv har infrastruktur.
863. I denne forbindelse bemærkes, at engrosmarkedet er reguleret af Erhvervsstyrelsens sektorspecifikke regulering, se afsnit 4.2.2.4. Dermed er TDC pålagt en reguleret forpligtelse til at give andre udbydere på detailmarkedet adgang til sit fibernetværk. TDC's fibernet er ikke landsdækkende, så betydningen af adgangsforpligtelsen kan være begrænset, men den kan have betydning de steder, hvor TDC har infrastruktur. Parterne har anført, at TDC ejer ca. [xxx] pct. af fiberinfrastrukturen i Danmark, mens parterne samlet set ejer godt [xxx] pct. af fiberinfrastrukturen, heraf ejer Nianet ca. [xxx] pct.
864. Ud over TDC har en række virksomheder, herunder energiselskaber, investeret i fiberinfrastruktur i Danmark. Samlet set besidder Nianets nuværende ejere ifølge parterne således ca. [xxx] pct. af den samlede fiberinfrastruktur i Danmark. [xxx] er allerede aktive på detailmarkedet for bredbåndsforbindelser, [xxx].

865. Efter styrelsens oplysninger var det allerede før fusionen i højere grad muligt at leje infrastruktur med henblik på at udbyde til erhvervsdrivende på detailmarkedet, end det var tilfældet med henblik på at udbyde til privatpersoner på detailmarkedet. Der er ikke noget ved fusionen, som ændrer herved.
866. Styrelsen vurderer desuden, at Nianets ejere får et større incitament til selv at begynde at udbyde bredbånd på detailmarkedet, idet ejerne efter fusionen ikke længere har mulighed for at udbyde bredbåndsforbindelser på detailmarkedet gennem Nianet, hvilket øger graden af potentiel konkurrence på markedet.
867. Samlet set vurderer styrelsen, at der er en vis potentiel konkurrence på markedet, og at det er muligt, at den potentielle konkurrence på markedet kan blive øget som følge af fusionen.

5.2.5.2.4 Konklusion – ensidige virkninger

868. Det er samlet set styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fibernet med eller uden internet.

Styrelsen har i vurderingen særligt lagt vægt på:

- At TDC fortsat vil være den største aktør på markedet efter fusionen.
 - At kunderne generelt ikke er bekymrede for fusionen og angiver at have flere reelle alternativer til både parterne og TDC.
 - At parternes produkter ikke er nære substitutter, og at buddata understøtter, at [xxx], og en lang række nationale og regionale [xxx] er i stand til at levere komplekse løsninger på detailmarkedet.
 - At Nianet ikke vurderes at have været en særlig kilde til priskonkurrence på markedet.
 - At Nianets ejere efter fusionen, når selskaberne står mere frit og ikke længere har en økonomisk interesse i Nianet, må antages at have incitament til at udbyde bredbåndsforbindelser til erhvervs kunder i hvert fald i de områder, hvor ejerne i forvejen råder over infrastruktur.
 - At betydningen af de regionale aktørers markedsandele på landsplan ikke er helt retvisende for den konkurrence, som udspiller sig på regionalt plan.
869. Styrelsen bemærker, at parternes markedsandele er størst på de eventuelle markeder for bredbåndsforbindelser til erhvervs kunder baseret på fiberinfrastruktur hhv. med og uden internet. Idet styrelsen vurderer, at den planlagte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på markederne med de snærest mulige segmenteringer, vil fusionen efter styrelsens vurdering heller ikke hæmme den effektive konkurrence betydeligt på det bredere marked for detailsalg af bredbåndsforbindelser.

5.2.5.3 Koordinerede virkninger

870. I vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen også foretage en vurdering af, om fusionen vil øge

risikoen for, at markedets aktører efter fusionen vil koordinere deres adfærd på ét eller flere af de relevante markeder, jf. afsnit 5.2.3.1.4.

5.2.5.3.1 Priser udgør det mest sandsynlige referencepunkt for en mulig koordinering på detailmarkedet

871. På detailmarkedet for salg af bredbåndsforbindelser til erhvervskunder, er det efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering mest relevant at overveje, om parterne og TDC efter fusionen vil være i stand til at koordinere priser. Alternativt kunne koordineringen basere sig på kundedeling.
872. Fusionen skaber en øget koncentration på markedet og medfører samtidigt en højere grad af symmetri mellem parterne og TDC's markedsposition, hvilket i sig selv er befordrende for etableringen af en stiltiende koordinering af priser.
873. Det skyldes, at virksomheder med symmetriske markedsandele med større sandsynlighed vil have ensartede incitamenter til at indgå i stiltiende koordinering. Samtidig er aktørernes gevinster både ved at afvige og ved at koordinere mere ens.
874. Nedenfor undersøges det, hvorvidt de fire kumulative betingelser er opfyldt i forhold til en koordinering på priser, idet der fokuseres på, hvordan koordineringen vil foregå i praksis.

5.2.5.3.1.1 Vurdering af muligheden for stiltiende koordinering af pris og kunder efter fusionen

875. Efter fusionen vil parterne og TDC være de to største aktører på markedet for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser både med og uden internet til erhvervsdrivende, jf. Tabel 5.3 og Tabel 5.4. Begge markeder er kendetegnet ved, at der er en række regionale aktører, hvis markedsstyrke i de respektive regioner er undervurderet i forhold til, hvad der afspejles i aktørernes markedsandele på landsplan, hvorfor det er styrelsens vurdering, at der er en "tredje aktør" på begge markeder som beskrevet ovenfor i afsnit 5.2.5.2.2. Desuden er der også andre konkurrenter fx Telia og Verizon på markederne.
876. Umiddelbart kan den øgede koncentration på markedet for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet til erhvervskunder og den øgede symmetri imellem TDC og parternes markedsandele som følge af fusionen øge risikoen for, at TDC og parternes stiltiende koordinerer fx pris, udbud eller deler markedet mellem sig.
877. Som beskrevet i afsnit 7.2.4.3 er der fire kumulative koordineringsbetingelser.
878. Den første betingelse omhandler etableringen af koordineringsbetingelser, der forudsætter ét eller flere referencepunkter, som det er muligt at koordinere omkring. Dette kræver ofte en vis grad af gennemsigtighed på markedet, så aktørerne kan identificere det eller de relevante referencepunkter.
879. Med hensyn til prisniveauet er det styrelsens vurdering, at visse forhold på markedet medvirker til at øge gennemsigtigheden mht. priser.
880. Blandt andet lejer aktørerne på markedet ofte infrastruktur fra hinanden, hvilket medfører en vis indsigt i konkurrerende aktørers omkostninger og priser.

881. Samtidigt vurderer styrelsen dog, at en række forhold taler for, at prisgennemsigtigheden ikke er tilstrækkeligt høj til, at parterne og TDC vil være i stand til stiltiende at koordinere prisadfærd efter fusionen.
882. Styrelsen har således bedt en række udbydere på detailmarkedet om at angive, hvor stor en andel af deres kontrakter med kunder, der indgås på baggrund af hhv. listepriser, efter udbud og efter individuel forhandling. Svarene i markedsundersøgelsen viser, at de fleste kontrakter med erhvervs-kunder indgås på baggrund af individuel forhandling eller udbud. Dette betyder, at priserne kan variere fra kunde til kunde, hvilket medfører en lavere grad af gennemsigtighed i markedet.
883. Dernæst bemærker styrelsen, at der også er andre forhold, der medvirker til, at det vil være vanskeligt for GlobalConnect og TDC at etablere et fælles referencepunkt med hensyn til priser efter fusionen. På trods af en vis produkthomogenitet, vil større erhvervsdrivende have mere individuelle behov end privatpersoner og mindre erhvervsdrivende. Kunderne kan således have behov for specialiserede løsninger med særlige krav til graden af service, tillægsydelser behov for at forbinde lokationer m.v., hvilket medfører, at ydelserne på markedet ikke er fuldt ud sammenlignelige. Dette understøttes af, at der mellem udbydere af bredbånd og erhvervs-kunder ofte indgås individuelle servicekontrakter, der detaljeret beskriver, hvilket serviceniveau udbyderen forpligter sig til at levere.
884. Styrelsen vurderer derfor, at det i praksis vil være vanskeligt for parterne og TDC stiltiende at nå til enighed om et referencepunkt for koordinering på priser. Omvendt kan det ikke udelukkes, at både parterne og TDC vil forsøge at hæve deres priser efter fusionen, eventuelt med henblik på at afprøve, om den anden part følger trop. I den forbindelse bemærkes det, at der efter fusionen må forventes at være en række regionale aktører, der vil stå stærkt i hver sin hjemmeregion, og som derfor vil gøre det mere vanskeligt at nå til enighed om et fælles referencepunkt.
885. Med hensyn til at finde et fælles referencepunkt omkring en kundedeling vil dette efter styrelsens vurdering være vanskeligt. Dette skyldes særligt, at der på nuværende tidspunkt ikke er en sådan forskel i parternes og TDC's kundekredse eller placeringen af infrastruktur, at denne type koordinering forekommer oplagt. Det skyldes også, at der efter fusionen må forventes at være en række regionale aktører, der vil stå stærkt i hver sin hjemmeregion, og som derfor vil gøre det mere vanskeligt at nå til enighed om et fælles referencepunkt om kundedeling.
886. I relation til en eventuel koordinering om geografisk markedsdeling bemærkes, at denne mulighed forekommer mindre oplagt, ligeledes som følge af at en del kunder har behov for bredbåndsforbindelser, der geografisk forbinder flere forskellige regioner.
887. Endeligt synes fusionen ikke at understøtte en koordinering baseret på produkttype, idet GlobalConnect og Nianet, som nævnt i afsnit 856, har forskelligt fokus, hvad angår typen af bredbåndsløsninger.
888. Uanset, om det kan lykkes for parterne og TDC at nå til enighed omkring koordineringsbetingelserne, vurderer styrelsen dog ikke, at en sådan koordinering enten på priser eller kunder vil være stabil.
889. Det skyldes for det første, at parterne og TDC som nævnt i afsnit 5.2.5.2.2, møder en ikke ubetydelig konkurrence fra regionale aktører, hvilket vil forstyrre eventuelle forsøg på stiltiende koordinering. Det bemærkes i denne sammenhæng, at større erhvervsdrivende ofte

indhenter tilbud fra en række forskellige aktører, førend de indgår en kontrakt om levering af bredbåndsløsninger.

890. Som nævnt i afsnit 5.2.5.2.2 har respondenterne i styrelsens markedsundersøgelse generelt angivet en række både nationale og regionale aktører som vindere af udbud, eller som den aktør, der havde det næstbedste bud.
891. For det andet bemærker styrelsen, at kontrakter for levering af bredbåndsforbindelser til større erhvervsdrivende generelt er af lang varighed og kan medføre betydelige omkostninger til fx nedgravning af kabler. Når først en virksomhed har betalt omkostninger til nedgravning af kabler, er det usandsynligt, at virksomheden vil skifte leverandør af bredbånd på kort sigt. Dette markedskarakteristika medfører, at der kan være relativt store gevinster forbundet med at afvige fra en eventuel priskoordinering.
892. Samlet set er det derfor styrelsens vurdering, at det ikke er sandsynligt, at parterne og TDC vil være i stand til stiltiende at koordinere deres priser eller kunder efter fusionen, og under alle omstændigheder vurderer styrelsen, at en sådan koordinering ikke vil være stabil. Desuden er det styrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af fiberbredbåndsforbindelser hhv. med og uden internet er præget af en struktur og en stor regional konkurrentgruppe, der vil begrænse parternes og TDC's mulighed for at koordinere.

5.2.5.4 Konklusion – markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende

893. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.6 Vurdering af markedet for housing-tjenester

894. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der kan afgrænses et marked for housingtjenester i en radius på 50 km. fra Aarhus centrum, jf. afsnit 5.1.3.3.
895. Derudover vurderer styrelsen, at der kan afgrænses et marked for housing-tjenester omkring København, hvor markedet snævreast vil kunne afgrænses til en radius på 50 km. fra Københavns centrum. Den endelige afgrænsning af det geografiske marked omkring København kan dog holdes åben, jf. afsnit 5.1.3.2
896. Fusionsparterne er begge aktive på markedet for housing-tjenester i Københavns- og Aarhusområdet. I det følgende vil styrelsen vurdere fusionens virkninger for konkurrencen på disse to markeder. For så vidt angår markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet, vil styrelsen vurdere fusionens virkninger under den snævreast mulige afgrænsning af markedet, hvilket i dette tilfælde vil sige i en radius på 50 km. fra Københavns centrum.

5.2.6.1 Vurdering af markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet

5.2.6.1.1 Horisontalt overlap – Housing-tjenester i Aarhusområdet Markedsandele og HHI

897. Før fusionen har GlobalConnect en markedsandel på ca. [20-30] pct. på markedet for housingtjenester i Aarhus, mens Nianet har en markedsandel på ca. [40-50] pct., jf. Tabel 5.14.

Den fusionerede virksomhed opnår dermed en samlet markedsandel på ca. [60-80] pct. efter fusionen.

898. Den største aktør udover parterne er Telia med en markedsandel på ca. [5-10] pct.¹⁷⁷ Herudover findes en række mindre aktører med markedsandele på under [0-5] pct.

Tabel 5.14 Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for housingtjenester i Aarhus, 2017

	Før fusionen	Efter fusionen
GlobalConnect	[20-30]	[60-80]
Nianet	[40-50]	-
Telia	[5-10]	[5-10]
IT Relation	[0-5]	[0-5]
TDC*	[0-5]	[0-5]
Sotea	[0-5]	[0-5]
Itadel	[0-5]	[0-5]
Hostnordic	[0-5]	[0-5]
Eniig	[0-5]	[0-5]
NMNet Århus	[0-5]	[0-5]
Teracom	[0-5]	[0-5]
I alt	100	100
HHI	[>2000]	[>4000]
Ændring i HHI		[>2000]
Markedets størrelse, mio. kr.		[xxx]

Anm.: *TDC's omsætning vedrører al salg under samhusningsforpligtelsen i Aarhusområdet. Telia har ikke været i stand til at udspecificere omsætningen i Aarhusområdet. Telias markedsandel i Aarhus er derfor beregnet som omsætning i alt fratrukket omsætningen i Københavnsområdet. Telias markedsandel vil derfor være overvurderet, og de øvrige aktørers, herunder parternes, vil være undervurderet.

Kilde: Parternes svar på styrelsens spørgsmål og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse.

899. Som nævnt er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for housingtjenester i Aarhusområdet omfatter omsætning fra datacentre, der er beliggende i en radius af højst 50 km. fra Aarhus centrum, jf. afsnit 5.1.3.2.
900. Det er muligt, at det geografiske marked for housingtjenester i Aarhusområdet på sigt vil blive større end en radius på 50 km. Dette kan bl.a. ske som følge af den løbende teknologiske udvikling der på sigt kan medføre, at kundernes behov for fysisk at tilgå udstyret i datacenteret bliver mindre. Substitutionen over imod cloud-løsninger kan også medføre, at afstand med tiden bliver et mindre vigtigt parameter for i hvert fald en del af kunderne i Aarhusområdet.

¹⁷⁷ Denne markedsandel er overvurderet, jf. anmærkninger til Tabel 5.14.

901. Som nævnt er det ikke Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den fremtidige udvikling på markedet for housing-tjenester på nuværende tidspunkt er tilstrækkeligt konkretiseret og forudsigelig til, at det kan påvirke markedsafgrænsningen i denne fusion, jf. punkt 529.
902. Styrelsen bemærker dog, at de konkurrencemæssige problemer, som styrelsen vurderer, at fusionen giver anledning til, både vil eksistere på et marked, der afgrænses til en 50 km. radius fra Aarhus centrum, og på et bredere geografisk marked omkring Aarhus.
903. Selv under den bredest mulige "lokale" segmentering af markedet, hvor parternes markedsandele opgøres på baggrund af omsætning fra datacentre i hele Danmark fraregnet Københavnsområdet, vil parterne efter fusionen fortsat have en betydelig position på markedet med en kombineret markedsandel på ca. [50-70] pct. Det gælder fortsat, at der ud over parterne kun findes mindre aktører med markedsandele på under [0-10] pct. i dette område. Hovedparten af de aktører, der har aktiviteter andre steder end Københavns- og Aarhusområdet, råder desuden kun over datacentre, der er placeret mere end 100 km fra centrum af Aarhus.
904. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [>4000] med en ændring på [>2000], jf. Tabel 5.14. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.¹⁷⁸
905. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Parternes markedsandele kan efter Kommissionens retningslinjer desuden i sig selv være en indikator for en dominerende stilling.¹⁷⁹ I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for ensidige virkninger på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.

5.2.6.1.2 Ensidede virkninger

906. I vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det undersøges, om den fusionerede enhed efter fusionen vil få øget markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne, jf. afsnit 7.2.4.2 nedenfor.¹⁸⁰ Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.

5.2.6.1.2.1 Risiko for højere priser

907. Da GlobalConnect efter fusionen øger sin markedsandel på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet, kan der være risiko for, at den fusionerede enhed ensidigt kan hæve priserne og/eller forringe kvaliteten på housing-tjenester i Aarhusområdet efter fusionen.
908. I det følgende analyseres en række forhold af relevans for den fusionerede enheds mulighed for at hæve priserne på housing-tjenester efter fusionen. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

¹⁷⁸ Af retningslinjernes punkt 19 fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår yderligere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000, og delta er under 250, eller hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150 – medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

¹⁷⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17.

¹⁸⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25.

vurderer ikke, at det er relevant at foretage en særskilt vurdering af, hvorvidt fusionsparterne efter fusionen vil forringe kvaliteten af de udbudte housing-tjenester, da det i dette tilfælde ikke gør nogen forskel for vurderingen, om en "prisstigning" gennemføres ved at hæve prisen eller forringe kvaliteten.

5.2.6.1.2.2 Parternes stilling på det relevante marked

909. Efter fusionen vil den fusionerede enhed øge sin markedsandel på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet betydeligt.
910. Markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet er karakteriseret ved, at GlobalConnect og Nianet er de eneste to aktører med betydelige markedsandele, jf. Tabel 5.14. Efter fusionen vil der således være én meget stor aktør på markedet og en række øvrige aktører, der alle kun besidder mindre markedsandele. Fusionen vil derfor øge koncentrationen på markedet, som udtrykt ved HHI, betydeligt.
911. HHI samt ændringen heri overstiger som nævnt Kommissionens grænser for, hvornår det er usandsynligt, at fusionen vil føre til konkurrenceproblemer. Parternes markedsandele efter fusionen overstiger desuden 50 pct., hvilket i sig selv kan være et tegn på en dominerende stilling.¹⁸¹

Netværkseffekter giver parterne en konkurrencemæssig fordel på markedet for housing-tjenester i Aarhus-området

912. Efter styrelsens vurdering er markedet for housing-tjenester i en vis grad præget af netværkseffekter, som har betydning for konkurrencen på markedet. Således består en del af kundernes fordele ved at opbevare udstyr i et eksternt datacenter i, at kunden har mulighed for fysisk at forbinde sig til andre kunder i datacenteret. Eksempelvis kan det være attraktivt for en udbyder af cloud-løsninger at etablere sig i et datacenter, der i forvejen rummer mange eksisterende eller potentielle cloud-kunder, ligesom et datacenter kan være særligt attraktivt for kunder, hvis datacenteret i forvejen anvendes af et stort antal internetudbydere.¹⁸²
913. Mange kunder anvender desuden datacenteret til at udveksle trafik med andre netværksejere eller internet service providers i form af enten private eller public peering. Det er fx kun muligt for danske internetudbydere at forbinde sig til det danske Internet Exchange Point (DIX) gennem ét af fire datacentre i Danmark.¹⁸³ DIX anvendes af internetudbydere til public peering, og operatøren i2 oplyser, at DIX bærer over 50 pct. af Danmarks internet-trafik.¹⁸⁴ Parterne har over for styrelsen oplyst, at de ikke mener, at tilstedeværelsen af et Internet Exchange Point i praksis har nogen betydning som konkurrenceparameter for udbydere af housing-tjenester i Danmark.
914. Dertil kommer, at nogle kunder har behov for at etablere sig i to forskellige datacentre med tæt geografisk beliggenhed med henblik på at opnå en høj grad af stabilitet og sikkerhed i form af redundans (backup).

¹⁸¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17.

¹⁸² Interxion markedsfører sig fx med, at Interxions datacentre er "digitale knudepunkter for cloud, konnektivitet, digital media og finans", jf. <https://www.interxion.com/dk/news/2018/01/interxion-annoncerer-1500-m2-nyt-datacenter-til-ballerup>. Se også Kommissionens afgørelse af 13. november 2015 i sag M.7678, *Equinix/Telecity*, punkt 130.

¹⁸³ Disse datacentre ejes af hhv. DTU i Lyngby, Interxion i Ballerup, Nianet i Skanderborg og GlobalConnect i Tåstrup.

¹⁸⁴ Jf. <https://www.i2.dk/DIX>.

915. Det er muligt for indehavere af flere datacentre med relativt tæt geografisk beliggenhed at forbinde datacentrene med henblik på at opnå alle ovennævnte fordele.
916. Ovenstående bekræftes af flere respondenter i styrelsens markedsundersøgelse, der således uopfordret har angivet, at de benytter housing-tjenester til at forbinde sig til andre kunder i centeret eller til et Internet Exchange Point. Derudover har flere respondenter angivet, at de har behov for plads i to datacentre med tæt geografisk beliggenhed af hensyn til redundans. De pågældende respondenter har givet udtryk for, at disse muligheder udgør centrale konkurrenceparametre i deres valg af datacenter.
917. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at en del af kunderne på markedet for housing-tjenester vil efterspørge plads i datacentre hos udbydere, der i forvejen har opnået en kritisk masse af kunder. For disse kunders vedkommende vil leje af plads i datacentre uden en sådan kritisk masse ikke være en reel mulighed. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer derfor, at markedet for housing-tjenester i hvert fald til en vis grad er præget af netværkseffekter. Dette svarer til Kommissionens vurdering af housing-markedet i *Equinix/Telecity*.¹⁸⁵
918. I Aarhusområdet er GlobalConnect og Nianet før fusionen begge i besiddelse af [xxx] datacentre med tilstedeværelse af flere internetudbydere, udbydere af cloud-tjenester og, for så vidt angår Nianet, adgang til et Internet Exchange Point. Desuden er parterne i besiddelse af datacentre med meget tæt geografisk beliggenhed, der giver let adgang til fysiske forbindelser mellem datacentrene. Efter fusionen vil ingen andre aktører på markedet i Aarhusområdet end GlobalConnect udbyde housing-tjenester i datacentre med alle disse karakteristika.
919. Styrelsen vurderer derfor, at de kunder, der anvender et datacenter til at forbinde sig med andre kunder, i vidt omfang ikke vil have nogen reelle alternativer til at anvende parternes datacentre efter fusionen. De øvrige aktører på markedet for housing-tjenester vil således ikke kunne konkurrere effektivt om alle kunder på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet. Disse markedsforhold har desuden betydning for såvel adgangsbarriererne på markedet, der bliver højere som følge af heraf, samt for den potentielle konkurrence på markedet, jf. herom i punkt 959-965.

Ledig kapacitet bør ikke danne udgangspunkt for vurderingen af parternes markedsstyrke

920. Parterne har anført, at aktørernes markedsstyrke på markedet for housing-tjenester ikke bør opgøres på baggrund af omsætning, men på baggrund af ledig kapacitet, dvs. på baggrund af de ledige antal kvadratmeter, som de enkelte aktører råder over.
921. Parterne anfører hertil, at det konkurrencepres, som en virksomhed kan udøve på markedet, netop består i, at virksomheden har ledig kapacitet, som kan tilbydes nye kunder eller konkurrenters kunder. Såfremt en virksomhed ikke har ledig kapacitet, vil virksomheden ikke kunne vinde nye kunder, herunder fra konkurrenter. Endelig har parterne anført, at en udbyder af housing-tjenester i hvert fald på kort sigt er afskåret fra at genforhandle kontrakterne med de kunder, der allerede lejer plads i udbyderens datacentre.
922. Styrelsen vurderer ikke, at ledig kapacitet er så væsentligt et konkurrenceparameter på markedet for housing-tjenester, at markedsandele på baggrund af omsætning ikke udgør et troværdigt udgangspunkt for en vurdering af parternes markedsstyrke.

¹⁸⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 13. november 2015 i sag M.7678, *Equinix/Telecity*, punkt 126-133.

923. Af de årsager, der er nævnt i punkt 912-919, vurderer styrelsen tværtimod, at housing-udbydernes eksisterende kundebase har betydning for, hvor attraktive udbydernes datacentre er, i hvert fald for en del af housing-kunderne. Bl.a. af denne årsag vurderer styrelsen, at markedsandele beregnet på baggrund af omsætning er en egnet indikator for parternes markedsstyrke.
924. Styrelsens vurdering er på linje med Kommissionen, der i *Equinix/Telecity* ligeledes vurderede et anbringende fra parterne om, at konkurrencen på markedet for housing-tjenester bedst kunne illustreres ved markedsandele beregnet på baggrund af ledig kapacitet.¹⁸⁶
925. Kommissionen anerkendte, at ledig kapacitet udgjorde et væsentligt konkurrenceparameter på markedet, men fandt alligevel, at markedsandele på baggrund af omsætning var det mest oplagte udgangspunkt for en vurdering af parternes markedsstyrke. Kommissionen pointerede i øvrigt, at aktørerne på markedet selv anvendte omsætning til at vurdere deres egen og konkurrenters position på markedet.¹⁸⁷

5.2.6.1.2.3 Konkurrencepresset mellem parterne

926. Vurderet på baggrund af de beregnede markedsandele er parterne hinandens nærmeste konkurrenter i Aarhusområdet. Markedsandele er en god indikator for parternes indbyrdes styrke, når markedet er karakteriseret ved homogene produkter/ydelser.
927. På markedet for housing-tjenester vil ydelserne være relativt homogene, når der sammenlignes på tier-niveau. Datacentrene i Danmark er dog generelt ikke certificerede, og sikkerhedsgarantierne kan derfor i praksis variere på tværs af datacentre med samme tier-klassificering. Dertil kommer, at kvaliteten af det enkelte datacenter kan variere som følge af tilknyttede ydelser såsom vedligehold af udstyr og som følge af netværkseffekter, jf. punkt 912-919 ovenfor. Styrelsen vurderer derfor ikke at der er tale om stærkt homogene ydelser, selv inden for de enkelte tier-niveauer. På tværs af tier-niveauer vil aktørernes ydelser i endnu mindre grad være homogene, netop fordi der tilbydes tjenester i datacentre med forskellige karakteristika og sikkerhedsgarantier.
928. På markeder med mere differentierede produkter kan vurderingen af parternes styrke på baggrund af markedsandele suppleres med en beregning af det direkte konkurrencepres mellem parterne, opgjort ved brug af diversion ratios, jf. afsnit 804. Diversion ratios benyttes til at estimere graden af konkurrence mellem de fusionerende virksomheder før fusionen, og dermed giver de også et billede af det konkurrencepres, der forsvinder som følge af fusionen.
929. De beregnede diversions viser, at parterne er hinandens nærmeste konkurrenter i Aarhusområdet. For så vidt angår de kunder, der udelukkende køber housing-tjenester i Aarhusområdet indikerer besvarelserne således, at [xxx] pct. af omsætningen fra GlobalConnects kunder ville skifte til Nianet, mens besvarelserne fra Nianets kunder angiver, at [xxx] pct. af omsætningen fra Nianets kunder ville overgå til GlobalConnect i Nianets fravær. Procentangivelserne reduceres en smule, hvis den ene kunde fra GlobalConnect og de 11 kunder fra Nianet, som ikke har taget stilling til spørgsmålet, inkluderes.
930. De beregnede diversion ratios for kunder i Aarhusområdet skal tages med et vist forbehold, da beregningen bygger på relativt få respondenter. Således har kun [xxx] kunder angivet, at de

¹⁸⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 13. november 2015 i sag M.7678, *Equinix/Telecity*, punkt 42.

¹⁸⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 13. november 2015 i sag M.7678, *Equinix/Telecity*, punkt 48.

aktuelt benytter GlobalConnect i Aarhus, mens [xxx] har angivet, at de aktuelt benytter Nianet. Det bemærkes, at de beregnede diversion ratios i øvrigt viser, at parterne også på landsplan er hinandens nærmeste konkurrenter.

931. [xxx]

932. Samlet understøtter de beregnede diversion ratios, at parterne lægger et betydeligt konkurrencepres på hinanden i Aarhusområdet. Ved fusionen internaliseres det konkurrencepres, som parterne hidtil har lagt på hinanden. Dette øger risikoen for, at fusionen kan føre til ensidige prisstigninger.

5.2.6.1.2.4 Modstående købermagt

933. Ved vurderingen af, om en horisontal fusion vil få konkurrenceskadelige virkninger, er det relevant at analysere eksistensen af mulig købermagt, fordi kunder med tilstrækkelig købermagt vil kunne modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.¹⁸⁸

934. Kundernes størrelse på markedet for housing-tjenester i Aarhus varierer betydeligt, både med hensyn til virksomhedernes samlede omsætning og antal fuldtidsansatte, men også med hensyn til størrelsen på indkøbet af housing-tjenester. Det største indkøb er angivet til at udgøre ca. [xxx] pct. af den samlede omsætning på markedet i Aarhusområdet.

935. En kunde med et tilstrækkeligt stort indkøb kan besidde købermagt, hvis den pågældende kunde troværdigt kan true udbyderen med enten at skifte til en anden udbyder eller på anden måde omlægge sit køb betydeligt. Muligheden for troværdigt at skifte til en anden udbyder på markedet i Aarhusområdet begrænses dels af, at skifteomkostningerne på markedet er relativt høje, dels af at der kun findes få andre udbydere på markedet, kunden kan skifte til. I det konkrete tilfælde vurderes det ikke, at der er kunder på markedet i Aarhusområdet, der i kraft af størrelsen på deres indkøb vil være i stand til at modvirke eventuelle prisforhøjelser.

936. I tillæg til størrelsen på en given kundes indkøb, kan visse kunder være strategisk vigtige for housing-udbyderen. Disse kunder vil derfor, på trods af et begrænset købsomfang, eventuelt kunne besidde købermagt, der gør dem i stand til at modvirke prisforhøjelser. Strategisk vigtige kunder kan eksempelvis være netværksudbydere, internet service providere eller cloud-udbydere, som andre kunder ønsker at forbinde sig til i datacenteret.

937. Ca. 40 pct. af kunderne i de aarhusianske datacentre angiver at være hosting, cloud- eller IT serviceprovidere, mens knap 10 pct. angiver at være netværksudbydere. Der kan derfor i et vist omfang være kunder, der vil være af strategisk væsentlighed for parterne, hvorved de kan lægge et vist forhandlingspres i forbindelse med en eventuel prisforhøjelse efter fusionen. Det er dog styrelsens vurdering, at det pres, disse kunder enkeltvist kan lægge på udbyderen, ikke i tilstrækkelig grad vil kunne modvirke eventuelle prisforhøjelser som følge af parternes forøgede styrke på markedet efter fusionen.

938. Styrelsen bemærker endeligt, at selv hvis enkelte kunder måtte være i stand til at forhandle sig til lavere priser i kraft af købermagt, vil det ikke have betydning for det generelle prisniveau på markedet, dvs. på priserne for de øvrige kunder, da priser på markedet generelt fastsættes efter individuel forhandling, jf. punkt 1022 nedenfor.

¹⁸⁸ Jf. afsnit V i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

939. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der ikke er kunder på housing-markedet i Aarhusområdet, der besidder købermagt, der i tilstrækkelig grad vil gøre dem i stand til at modvirke eventuelle prisforhøjelser.

5.2.6.1.2.5 Potentiel konkurrence/virksomhedstilgang

940. Potentiel konkurrence er en relevant faktor i vurderingen af, om en horisontal fusion kan give anledning til ensidige virkninger, jf. afsnit 5.2.3.1.2.4.
941. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har til brug for vurderingen af markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet fokus på følgende mulige adgangsbarrierer og øvrige forhold af betydning for den potentielle konkurrence på markedet:
- (i) Etableringsomkostninger
 - (ii) Eksisterende aktørers mulighed for at repositionere sig
 - (iii) Ledig kapacitet på markedet
 - (iv) Kundeloyalitet
- (i) *Etableringsomkostninger*
942. For at kunne udbyde housing-tjenester kræves rådighed over plads i et datacenter med egnede faciliteter i forhold til fx strøm, køling og netværksadgang.
943. Nye udbydere, der ønsker at etablere sig på markedet, kan overordnet set etablere sig på tre måder: i) leje plads i et eksisterende datacenter, ii) leje en eksisterende bygning og modificere i henhold til branchestandarder og iii) bygge et nyt datacenter fra bunden. Udbydere med kapacitet som følge af ii) eller iii) må formodes at være mere konkurrencedygtige end aktører, der lejer plads hos eksisterende udbydere og dermed konkurrerer med disse om videresalg af tjenesten.
944. Parterne har i anmeldelsen oplyst, at det koster ca. [xxx] kr. pr. kvm at leje en eksisterende bygning, mens det vil koste [xxx] kr. pr. kvm at opføre en ny bygning. Omkostningerne vil variere både efter tier-niveau og størrelse samt kapacitet på datacenteret. Parterne har uddybet, at strøm og kølekapacitet for et mindre datacenter er væsentligt dyrere end for et større datacenter som følge af stordriftsfordele.
945. Ovenstående medfører, at det vil kræve en investering på mellem ca. [xxx] mio. DKK at opføre et nyt datacenter på 1.000 kvm.
946. Parterne har endvidere oplyst, at der ikke er lovbestemte eller regulatoriske forhindringer for nye udbydere for at etablere sig på housingmarkedet.
947. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at der er relativt høje omkostninger forbundet med at etablere et nyt datacenter. Styrelsen vurderer dog ikke, at disse omkostninger i sig selv er til hinder for, at nye aktører kan etablere sig på markedet.
948. Som det fremgår nedenfor, er der dog også andre adgangsbarrierer forbundet med at etablere sig som udbyder af housing-tjenester. Disse øvrige adgangsbarrierer vil have betydning for potentielle konkurrenters incitament til at investere i at etablere et nyt datacenter, da adgangsbarriererne har betydning for, om nye aktører på sigt kan tjene investeringen tilbage.

(ii) Eksisterende aktørers mulighed for at repositionere sig

949. Markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet er kendetegnet ved relativt få aktører, hvoraf parterne udgør langt de største, jf. Tabel 5.14. De øvrige konkurrenter i Aarhusområdet har kun beskedne markedsandele.
950. Som nævnt er markedet for housing-tjenester til en vis grad karakteriseret ved netværkseffekter, jf. punkt 912-919, hvilket indebærer, at det for nogle kunder er et væsentligt konkurrenceparameter ved valg af datacenter, at udbyderen i forvejen har en kritisk masse af relevante kunder. Efter styrelsens vurdering vil de øvrige konkurrenter i Aarhusområdet, som følge af deres relativt lave omsætning, ikke være i besiddelse af en sådan kritisk kundemasse. For de kunder, der anvender et datacenter til at forbinde sig med andre kunder, netværksoperatører, m.v., vil der efter fusionen ikke være noget reelt alternativ til parternes datacentre.
951. Dertil kommer, at de konkurrerende virksomheder i Aarhusområdet primært udbyder housing-tjenester i tier-I og i mindre grad i tier-II og tier-III datacentre, mens parternes samlede aktiviteter er størst i [xxx]-segmentet. Det er således ikke givet, at konkurrenternes housing-tjenester udgør et attraktivt alternativ for alle parternes kunder.
952. [xxx]
953. Baseret på styrelsens oplysninger kan ingen af de nuværende udbydere på markedet siges at have haft en maverick-rolle på markedet, fx i form af en særligt aggressiv prispolitik eller lignende. Baseret på virksomhedernes hidtidige ageren og markedets karakteristika, særligt skifteadfærden blandt kunderne på markedet, jf. nedenfor, er det heller ikke styrelsens vurdering, at nogen af de tilbageværende konkurrenter vil påtage sig en maverick-rolle efter fusionen.
954. Henset til den høje koncentrationsgrad på markedet og de relativt få valgmuligheder for kunderne, samt karakteren af den tilbageværende konkurrence på markedet, er det tvivlsomt, om GlobalConnects konkurrenter i tilstrækkeligt omfang vil kunne iværksætte tiltag, der a priori og på længere sigt vil afholde GlobalConnect fra efter fusionen at hæve priserne over for nye og eksisterende kunder.
955. Parterne anfører i deres svar til styrelsens MOB, at der er megen potentiel konkurrence på markedet for housing-tjenester fra hosting-udbydere og virksomheder, som p.t. kun anvender deres datacentre til intern brug.
956. Det er parternes opfattelse, at disse virksomheder relativt let ville kunne omstille deres forretning til at udbyde housing-tjenester, som reaktion på en eventuel prisstigning på dette marked.
957. Styrelsens markedsundersøgelse viser dog, at [xxx] af de 8 adspurgte hosting-virksomheder i Danmark, som ikke aktuelt udbyder housing-tjenester, vil begynde at udbyde disse tjenester i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct. 1 respondent har ikke kunnet besvare spørgsmålet. En del hosting-udbydere lejer desuden plads til deres tjenester fra fx parterne, jf. i det hele afsnit 5.1.3.1.2.2.
958. På denne baggrund vurderer styrelsen, at hosting-udbydere på nuværende tidspunkt ikke er i stand til at lægge et effektivt konkurrencepres på parterne i form af potentiel konkurrence.

(iii) Ledig kapacitet på markedet

959. Parterne har i deres svar på styrelsens MOB anført, [xxx], og at det derfor ikke er relevant at vurdere, om parterne vil kunne anvende en eventuel markedsstyrke til at hæve prisen over for nye kunder. Parterne bemærker desuden, at parterne ikke vil kunne hæve prisen over for deres nuværende kunder, som følge af, at priserne generelt er aftalt i kontrakter med lang varighed.
960. Med hensyn til muligheden for at hæve priserne over for nuværende kunder bemærker styrelsen, at selv om parterne ikke på kort sigt måtte være i stand til at hæve priserne over for alle nuværende kunder, vil parterne løbende kunne hæve priserne over for de kunder, der står til at skulle forny deres aftaler. Parternes mulighed for på sigt at hæve priserne over for deres nuværende kunder skal ses i lyset af, at styrelsen generelt vurderer, at der er høje adgangsbarrierer på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.
961. Med hensyn til muligheden for, at parterne kan anvende en eventuel markedsstyrke over for nye kunder bemærkes, at fusionsparterne, såvel som andre aktører på markedet, løbende har været i stand til at udvide deres kapacitet, når kunderne har efterspurgt det, ligesom enkelte aktører i styrelsens markedsundersøgelse har angivet, at de vil tilvejebringe den nødvendige kapacitet (fx på et bestemt tier-niveau eller en bestemt geografisk lokation), hvis kunderne ønsker det. [xxx]. Der er derfor efter styrelsens vurdering intet til hinder for, at GlobalConnect udvider sin kapacitet efter fusionen.
962. Styrelsens markedsundersøgelse viser, at [xxx] af det samlede kvadratmeterantal i Aarhusområdet består i ledig kapacitet.¹⁸⁹ Parterne råder efter det oplyste [xxx]. I Aarhusområdet råder især [xxx] over ledige kvadratmeter på [xxx].¹⁹⁰
963. Som nævnt i punkt 913-919 vil kunder, der bl.a. anvender et datacenter til at forbinde sig til andre kunder, herunder cloud-, hosting- og netværksudbydere eller et Internet Exchange Point, reelt ikke have nogen alternativer til at anvende parternes datacentre i Aarhusområdet.
964. Disse markedsforhold medfører, at parterne alt andet lige vil have lettere ved at afsætte ledig kapacitet, end hvad der er tilfældet for parternes konkurrenter i Aarhusområdet. Dette medfører også, at GlobalConnect vil have større incitament til at investere i at udvide sin kapacitet efter fusionen, end hvad der er tilfældet for parternes konkurrenter.
965. Styrelsen vurderer derfor ikke, at den ledige kapacitet hos de øvrige aktører i Aarhusområdet er i stand til at lægge et tilstrækkeligt effektivt konkurrencemæssigt pres på GlobalConnect efter fusionen. Dertil kommer, at konkurrenternes ledige kapacitet befinder sig på tier-niveauer, som ikke nødvendigvis er attraktive for alle parternes kunder.

(iv) Kundeloyalitet

966. Styrelsens markedsundersøgelse viser, at ca. en tredjedel af housingkunderne i Aarhusområdet tidligere har købt housing-tjenester fra en anden udbyder og dermed i et vist omfang har skiftet udbyder i løbet af de seneste år. Kunderne angiver blandt andet bedre

¹⁸⁹ Det kan bemærkes, at der kan være visse forskelle i, hvordan aktørerne har opgjort antallet af kvadratmeter i datacenteret. I hvert fald gælder det for en række aktører, herunder parterne, at de oplyste kvadratmeter ikke stemmer fuld overens med de oplysninger, der fremgår af aktørernes hjemmesider.

¹⁹⁰ Det bemærkes, at det ikke har været muligt at få oplysninger om ledig kapacitet for TDC, herunder i de af TDC's centralbygninger, der har karakteristika, der minder om de øvrige aktørers datacentre. Som nævnt har nogle housingkunder mulighed for at købe housing-tjenester via TDC's samhusningsforpligtelse, hvorfor antallet af ledige kvadratmeter for disse kunder vil være undervurderet.

geografisk placering, herunder at udstyret blev flyttet tættere på kontorer i Aarhusområdet, samt pris, kvalitet og sikkerhed som begrundelser for at skifte udbyder.

967. De resterende to tredjedele af housingkunderne i Aarhusområdet har ikke tidligere benyttet andre udbydere, hvilket indikerer en vis kundeloyalitet. Dette understøttes af, at halvdelen af housingkonkurrenterne har angivet, at det gennemsnitlige kundeforhold har en varighed af over 60 måneder.
968. Kundens loyalitet hænger formentlig sammen med, at der for nogle kunder er betydelige omkostninger forbundet med at skifte leverandør. Et leverandørskifte vil som udgangspunkt betyde en periode med nedetid til gene for virksomheden selv, men også virksomhedens eventuelle kunder i det omfang housing-tjenesten bruges til at videresælge fx hosting-, cloud- eller IT-løsninger. Herudover kan virksomheden være forbundet til andre kunder i datacenteret. Disse forbindelser vil skulle etableres på ny ved et leverandørskifte.
969. I markedsundersøgelsen nævnes det fx, at det vil kræve en hel del investeringer at flytte udstyr, da nedetid ikke kan tolereres, og at en 5-10 pct. stigning i pris ikke vil være nok til at påtage sig den store opgave, det er at flytte udstyret fysisk. Andre kunder, som fx kun køber housing i mindre omfang, vil i løbet af kortere tid og uden større omkostninger kunne flytte udstyret fra én lokation til en anden.
970. Parterne har i deres bemærkninger til styrelsens MOB anført, at det er muligt at undgå nedetid ved i en periode at køre med redundante systemer. Styrelsen bemærker hertil, at dette vil være en naturlig løsning for de virksomheder, der i forvejen opererer med redundante systemer, mens det for andre kunder vil være forbundet med betydelige omkostninger i en periode.
971. På baggrund af ovenstående, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de høje skifteomkostninger, der giver sig udtryk i relativt lange gennemsnitlige kundeforhold, udgør en adgangsbarriere på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.

Delkonklusion – potentiel konkurrence

972. På baggrund af ovenstående analyse af etableringsomkostninger og øvrige forhold af betydning for den potentielle konkurrence på markedet er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den potentielle konkurrence på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet ikke har en tilstrækkelig styrke til, at den kan virke disciplinerende på den fusionerede enhed i forhold til at modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.

5.2.6.1.2.6 Delkonklusion – ensidige virkninger

973. I kraft af fusionen vil markedet blive mere koncentreret. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [>4000] med en ændring på [>2000]. Fusionsparterne opnår en samlet markedsandel på ca. [60-80] pct.
974. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at fusionen medfører risiko for ensidige virkninger især i form af højere priser i kraft af den fusionerede enheds betydelige markedsstyrke.
975. Ovenstående giver kun et statisk billede, og styrelsen har derfor også vurderet den potentielle konkurrence på markedet, som giver et billede af den dynamiske konkurrence. Der er i den forbindelse fokuseret på tilgang af nye aktører på markedet, repositionering blandt

eksisterende aktører og mængden af ledig kapacitet på markedet. Det er styrelsens vurdering, at den potentielle konkurrence på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet ikke har en tilstrækkelig styrke til, at den kan virke disciplinerende på den fusionerede enhed i forhold til at modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.

976. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion som følge af ensidige virkninger vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.6.1.3 Konklusion – markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet

977. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion – som følge af øget risiko for ensidige virkninger på markedet for housingtjenester i Aarhusområdet – vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.6.2 Vurdering af markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet

978. Både GlobalConnect og Nianet er aktive på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet.
979. I det følgende vil styrelsen vurdere fusionens virkninger under den snævrere mulige afgrænsning af markedet, hvilket i dette tilfælde vil sige salg af housing-tjenester inden for en radius på 50 km. fra Københavns centrum, jf. afsnit 5.1.3.2.

5.2.6.2.1 Markedsandele og HHI

980. Før fusionen har GlobalConnect en markedsandel på [20-30] pct. på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet, mens Nianet har en markedsandel på [5-10] pct., jf. Tabel 5.15. Den fusionerede enhed opnår dermed en samlet markedsandel på ca. [25-40] pct. efter fusionen. De største aktører ud over parterne er Interxion med en markedsandel på ca. [30-50] pct., Telia med en markedsandel på [5-10] pct. og ATEA med en markedsandel på [5-10] pct. Herudover findes en række mindre aktører med markedsandele på [0-5] pct.

Tabel 5.15 Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for housingtjenester i København, 2017

	Før fusionen	Efter fusionen
GlobalConnect	[20-30]	[25-40]
Nianet	[5-10]	-
Interxion	[30-50]	[30-50]
Telia	[5-10]	[5-10]
ATEA	[5-10]	[5-10]
Netgroup	[5-10]	[5-10]
Sentia	[0-5]	[0-5]
Itadel	[0-5]	[0-5]
Colt	[0-5]	[0-5]
DEIC	[0-5]	[0-5]
TDC*	[0-5]	[0-5]
Fujitsu	[0-5]	[0-5]
NNIT	[0-5]	[0-5]
Sotea	[0-5]	[0-5]
Teracom	[0-5]	[0-5]
I alt	100	100
HHI	[1500-2000]	[2000-2500]
Ændring i HHI		[>250]
Markedets størrelse, mio. kr.		[xxx]

Anm.: *TDC's omsætning vedrører al salg under samhusningsforpligtelsen i Københavnsområdet.

Kilde: Parternes svar på styrelsens spørgsmål og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse.

981. På markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet stiger HHI til et niveau på [2000-2500] efter fusionen med en ændring på [>250], jf. Tabel 5.15. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.¹⁹¹
982. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. I det følgende foretager styrelsen en vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet.

5.2.6.2.2 Ensidede virkninger

983. I vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det undersøges, om den fusionerede enhed efter fusionen vil få øget markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne, jf.

¹⁹¹ Af retningslinjernes punkt 19 fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår yderligere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000, og delta er under 250, eller hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150 – medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

afsnit 7.2.4.2 nedenfor.¹⁹² Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.

5.2.6.2.2.1 Risiko for højere priser

984. Da GlobalConnect efter fusionen øger sin markedsandel på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet, kan der være risiko for, at den fusionerede enhed ensidigt kan hæve priserne på housing-tjenester i Københavnsområdet efter fusionen. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer ikke, at det er relevant at foretage en særskilt vurdering af, hvorvidt fusionsparterne efter fusionen vil kunne forringe kvaliteten af de udbudte housing-tjenester, da det i dette tilfælde ikke gør nogen forskel for vurderingen, om en "prisstigning" gennemføres ved at hæve prisen eller forringe kvaliteten.
985. I det følgende analyseres en række forhold af relevans for den fusionerede enheds mulighed for at hæve priserne på housing-tjenester efter fusionen.

5.2.6.2.2.2 Parternes stilling på det relevante marked

986. Efter fusionen vil den fusionerede enhed øge sin markedsandel på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet. Interxion vil imidlertid fortsat have den største markedsandel. Derudover findes der en række andre aktører, der har en vis position på markedet, herunder bl.a. Telia og ATEA.
987. Parternes markedsandele, HHI samt ændringen heri overstiger Kommissionens grænser for, hvornår det er usandsynligt, at fusionen vil føre til konkurrenceproblemer.¹⁹³
988. Styrelsen bemærker dog, at der i løbet af 2017 er indtrådt en række væsentlige begivenheder på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet, hvilket medfører, at opgørelsen af markedsandele i Tabel 5.15 ikke er helt retvisende for konkurrencesituationen i dag.
989. Blandt andet har parterne oplyst, at ADEO har åbnet et nyt datacenter i Albertslund i løbet af 2017, med en kapacitet på ca. 1000 kvm. i tier-II kvalitet, at Interxion har udbygget deres kapacitet med ca. 1.000 kvm. i løbet af 2017, og at NNIT i løbet af 2017 har ibrugtaget et nyt datacenter i Glostrup på ca. 3.000 kvm., som allerede huser større kunder. GlobalConnect har desuden selv åbnet et nyt datacenter i Taastrup med en kapacitet på ca. 3.000 kvm.
990. Styrelsen er ikke i besiddelse af oplysninger vedrørende omsætningen i disse nyåbnede datacentre. Parterne har overfor styrelsen oplyst, at udbydere af housing-tjenester typisk udvider deres kapacitet, når der er behov for det, og at nyåbnede datacentre derfor allerede vil huse et vist antal kunder, når de åbnes. Efter styrelsens oplysninger er det samlede antal ledige kvadratmetre i Københavnsområdet udvidet med ca. [xxx] i løbet af 2017.
991. Som følge af ovenstående begivenheder er særligt Nianets markedsandel på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet, jf. Tabel 5.15, formentligt overvurderet.

¹⁹² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25.

¹⁹³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17 og 20.

Forskelle på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet i forhold til markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet

992. Som nævnt ovenfor vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at markedet for housing-tjenester er karakteriseret ved en vis grad af netværkseffekter, der medfører, at det for nogle kunder er væsentligt, at udbydere af housing-tjenester i forvejen har en "kritisk masse" af relevante kunder, jf. punkt 912-919.
993. Ovennævnte markedsforhold gør sig også gældende på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet. Styrelsen bemærker dog, at det samlede marked for housing-tjenester i Københavnsområdet er væsentligt større end markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet, jf. Tabel 5.14 og Tabel 5.15. Målt på omsætning er markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet således mere end [xxx] gange større end markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet. Udbydere i Københavnsområdet med markedsandele på omkring [xxx] pct., vil derfor have en omsætning svarende til parternes omsætning i Aarhusområdet.
994. En udbyder i Københavnsområdet med en markedsandel på ca. [xxx] pct. vil følgelig være i besiddelse af ét eller flere fyldte datacentre, der i aktivitetsniveau svarer til parternes datacentre i Aarhusområdet.
995. Dette medfører efter styrelsens vurdering, at aktører med mindre markedsandele i Københavnsområdet også vil kunne være i besiddelse af den kritiske kundemasse, som stiller udbyderne i stand til at konkurrere effektivt om alle kunder på markedet. Disse udbydere vil således også kunne være et reelt alternativ for de kunder, der primært anvender et datacenter til at forbinde sig med andre virksomheder, m.v.
996. Som nævnt er det også muligt for udbydere af housing-tjenester at forbinde deres datacentre med henblik på at opnå de fordele, der følger af at have en stor kundebase. Som det fremgår af Tabel 5.15, er der en række mindre aktører på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet, som potentielt kan gøre brug af denne mulighed.
997. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at de i punkt 912-919 nævnte netværkseffekter ikke har lige så stor betydning for vurderingen af fusionens virkninger på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet, som det er tilfældet for markedet i Aarhusområdet. Dette skyldes særligt, at en række udbydere i Københavnsområdet allerede er i besiddelse af den kritiske masse af kunder, der er nødvendig for at kunne konkurrere effektivt om alle kunder på markedet.

Konkurrence fra øvrige aktører på markedet

998. Efter fusionen vil Interxion fortsat være den største aktør på markedet, jf. Tabel 5.15. Dette er efter styrelsens oplysninger også tilfældet efter kapacitetsudvidelserne i 2017, jf. punkt 989. Interxion vil derfor fortsat udgøre en betydelig konkurrent til parterne efter fusionen.
999. Derudover har en række andre aktører på markedet, fx Telia og ATEA, relativt omfattende aktiviteter på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet. Disse aktører udgør, på trods af relativt beskedne markedsandele, efter styrelsens vurdering reelle alternativer til både parterne og Interxions datacentre, jf. punkt 992-996 ovenfor. En række øvrige aktører har desuden haft behov for at udvide deres kapacitet i Københavnsområdet i løbet af 2017, jf. punkt 989.

1000. Samlet set er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at parterne møder konkurrence både fra Interxion og fra andre, mindre aktører på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet. Kunderne på markedet har således også efter fusionen flere reelle alternativer til parternes datacentre.

5.2.6.2.2.3 Konkurrencepresset mellem parterne

1001. Det direkte konkurrencepres parterne i mellem, der forsvinder som følge af fusionen, kan belyses ved at beregne diversion ratios.
1002. Når der fokuseres på svar fra de kunder, der udelukkende køber tjenester i Københavnsområdet, angiver GlobalConnects kunder, at Interxion, Nianet og TDC alle er oplagte alternativer. [xxx] pct. af GlobalConnects kunder ville således vælge Interxion i GlobalConnects fravær, [xxx] pct. ville vælge Nianet og [xxx] pct. ville vælge TDC. For Nianets kunder er billedet det samme som på landsplan, dvs. GlobalConnect er det mest oplagte alternativ og [xxx] pct. af kunderne ville således vælge GlobalConnect, hvis det ikke var muligt at benytte Nianet. Nianet er således på baggrund af diversion ratios den [xxx] tætteste konkurrent til GlobalConnect i Københavnsområdet.
1003. Den angivne skifteadfærd over imod TDC kan være overvurderet som følge af, at ikke alle kunder er klar over, at TDC i foråret 2017 frasolgte sine housing- (og hosting-) aktiviteter til Itadel. Omvendt kan skifteadfærden over mod Itadel som følge heraf være undervurderet.
1004. Samlet understøtter de beregnede diversion ratios det billede, markedsandelene viser, dvs. at parterne har lagt et vist konkurrencepres på hinanden i København, men at der er en række andre konkurrenter, hvor særligt Interxion spiller en central rolle.

5.2.6.2.2.4 Nianets rolle på markedet

1005. Nogle virksomheder har større indflydelse på konkurrencen på et marked, end deres markedsandele indikerer. Det vil fx være tilfældet, hvis virksomheden har været en væsentlig konkurrenceskabende faktor på markedet, fx som følge af en aggressiv prispolitik eller en højere kvalitet.¹⁹⁴
1006. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har bedt Nianets kunder på markedet for housing-tjenester om at vurdere, hvorvidt Nianet adskiller sig fra de øvrige aktører på markedet på parametrene pris, kvalitet og markedsføring.
1007. På trods af at svarene må antages at indeholde en vis bias til fordel for Nianet, da kun Nianets kunder er adspurgt, indikerer svarene ikke, at Nianet har været en væsentlig konkurrenceskabende faktor på markedet, ud over hvad Nianets markedsandele lægger op til.

5.2.6.2.2.5 Potentiel konkurrence

1008. Parterne har anført, at der er megen potentiel konkurrence på markedet for housing-tjenester fra hosting-udbydere og virksomheder, som på nuværende tidspunkt kun anvender deres datacentre til intern brug.

¹⁹⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 37.

1009. Med hensyn til potentiel konkurrence fra hosting-udbydere, m.v., henvises der til vurderingen i afsnit 5.2.6.1.2.5, hvor styrelsen konkluderer, at hosting-udbydere på nuværende tidspunkt ikke er i stand til at lægge et effektivt konkurrencepres på udbydere af housing-tjenester. Denne konklusion er uændret fsva. markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet.
1010. Parterne har desuden anført, at markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet er præget af en væsentlig grad af dynamik og vækst, hvilket medfører en betydelig grad af potentiel konkurrence fra såvel etablerede som internationale aktører.
1011. Styrelsen vurderer, at de begivenheder, der er indtruffet på markedet i løbet af 2017, jf. afsnit 5.2.6.2.2.2, understøtter, at markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet er præget af en vis grad af dynamik og potentiel konkurrence.

5.2.6.2.2.6 Delkonklusion – ensidige virkninger

1012. Fusionen vurderes ikke at hæmme den effektive konkurrence på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet betydeligt som følge af ensidige virkninger. Styrelsen har i vurderingen særligt lagt vægt på følgende forhold:
- Interxion vil fortsat være den største aktør på markedet efter fusionen.
 - Kunderne har en række reelle alternativer til parternes datacentre i Københavnsområdet.
 - Nianet har en relativt beskedne markedsandel, og vurderes ikke at have været en særlig kilde til priskonkurrence på markedet. Nianet har desuden kun været [xxx] konkurrent til GlobalConnect før fusionen.

5.2.6.2.3 Koordinerede virkninger

1013. I vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen også foretage en vurdering af, om fusionen vil øge risikoen for, at markedets aktører efter fusionen vil koordinere deres adfærd på ét eller flere af de relevante markeder, jf. afsnit 5.2.3.1.4.

5.2.6.2.3.1 Priser udgør den mest sandsynlige genstand for en mulig koordinering på markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet

1014. På markedet for housing-tjenester i Københavnsområdet, er det efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering mest relevant at overveje, om parterne og Interxion efter fusionen vil være i stand til at koordinere priser.
1015. Fusionen skaber en øget koncentration på markedet og medfører samtidigt en højere grad af symmetri mellem GlobalConnects og Interxions markedsposition, hvilket i sig selv er befordrende med hensyn til etableringen af en stiltiende koordinering af priser.
1016. Det skyldes, at virksomheder med symmetriske markedsandele med større sandsynlighed vil have ensartede incitamenten til at indgå i stiltiende koordinering. Samtidig er aktørernes gevinster både ved at afvige og ved at koordinere mere ens.

1017. I det følgende vil styrelsen undersøge, hvorvidt de fire kumulative betingelser er opfyldt i forhold til en koordinering på priser, idet der fokuseres på, hvordan koordineringen vil kunne foregå i praksis.

5.2.6.2.3.2 Vurdering af sandsynligheden for koordinerede virkninger efter fusionen

1018. Den første betingelse omhandler etableringen af koordineringsbetingelser, der forudsætter ét eller flere referencepunkter, som det er muligt at koordinere omkring. Etablering af et fælles referencepunkt kræver ofte en tilstrækkelig grad af gennemsigtighed på markedet, så aktørerne kan identificere det eller de relevante referencepunkter.
1019. Med hensyn til prisniveauet er det styrelsens vurdering, at visse forhold på markedet medvirker til øge gennemsigtigheden mht. priser.
1020. Det skyldes særligt, at aktørerne på markedet, efter parternes oplysninger, sommetider lejer plads i konkurrerende udbyderes datacentre, hvilket medfører en vis gennemsigtighed med hensyn til priser. Visse omkostninger, fx til strøm, vil desuden være ensartede for de forskellige udbydere.
1021. Samtidigt vurderer styrelsen dog, at en række forhold taler for, at der er relativt lav prisgennemsigtighed på markedet, hvilket vil gøre det vanskeligere for parterne og Interxion stiltiende at etablere et fælles referencepunkt for en koordinering af priser efter fusionen.
1022. Styrelsen har således bedt en række udbydere af housing-tjenester om at angive, hvor stor en andel af deres kontrakter med kunder, der indgås på baggrund af hhv. listepriser, efter udbud og efter individuel forhandling. Respondenterne har gennemsnitligt angivet at ca. 77 pct. af alle kunder på housing-markedet får fastsat priser på baggrund af individuel forhandling eller efter udbud (68 pct. på baggrund af individuelt forhandlede aftaler og 7 pct. på baggrund af udbud). Dette betyder, at priserne kan variere fra kunde til kunde, hvilket medfører en lavere grad af gennemsigtighed i markedet.
1023. Styrelsen bemærker desuden, at housing-tjenester ofte sælges eller leveres sammen med en række tilknyttede ydelser, fx hosting eller vedligeholdelse. Dette medvirker til at mindske gennemsigtigheden med hensyn til prisen for den egentlige housing-tjeneste.
1024. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at det vil være vanskeligt for parterne og Interxion stiltiende at nå til enighed om et fælles referencepunkt til brug for en stiltiende koordinering af priser.
1025. Derudover vurderer styrelsen ikke, at en eventuel koordinering vil være stabil. Det skyldes for det første, at der som nævnt i afsnit 5.2.6.2.2.2 er en række øvrige konkurrenter på markedet, som samlet set besidder en markedsandel på [xxx] pct., og som efter styrelsens vurdering udgør reelle alternativer til både parternes og Interxions datacentre. Det er styrelsens vurdering, at konkurrencen fra de øvrige aktører på markedet i betydelig grad vil destabilisere en eventuel koordinering mellem Interxion og GlobalConnect.
1026. Endeligt bemærker styrelsen, at de lange kontraktforhold og den høje grad af kundeloyalitet på markedet medfører, at der vil være store gevinster forbundet med at afvige fra en eventuel koordinering.
1027. Sandsynligheden for, at en afvigelse vil blive opdaget, er desuden forholdsvist lav, da der generelt ikke er åbenhed omkring de individuelt forhandlede kontraktforhold mellem

udbyderne og de enkelte kunder. På denne baggrund vurderer styrelsen, at parterne og Interxion vil have et stort incitament til at afvige fra en eventuel stiltiende koordinering af priser.

5.2.6.2.3.3 Konklusion – koordinerede virkninger

1028. Samlet set er det styrelsens vurdering, at det ikke er sandsynligt, at GlobalConnect og Interxion vil være i stand til stiltiende at koordinere deres priser efter fusionen, og under alle omstændigheder vurderer styrelsen, at en sådan koordinering ikke vil være stabil.

5.2.6.2.4 Konklusion – markedet for housingtjenester i Københavnsområdet

1029. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt som følge af øget risiko for ensidige eller koordinerede virkninger på markedet for housingtjenester i Københavnsområdet, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3 Effektivitetsgevinster

1030. Som angivet i afsnit 7.2.6 i bilag 7.2 skal tre kumulative betingelser være opfyldt, før der kan tages hensyn til eventuelle effektivitetsgevinster ved vurderingen af en fusion.¹⁹⁵ Effektivitetsgevinsterne skal være (i) til gavn for kunderne, herunder at gevinsterne skal være betydelige og realiseres rettidigt, (ii) fusionsspecifikke og (iii) påviselige. Der skal dermed være rimelig sikkerhed for, at effektivitetsgevinsterne realiseres, og at gevinsterne er tilstrækkelige til at opveje fusionens potentielle skadelige virkninger for forbrugerne.
1031. Det er fusionsparternes opgave at fremvise dokumentation for, at en fusion medfører effektivitetsgevinster, samt at påvise og sandsynliggøre, at gevinsterne opfylder de tre kumulative betingelser.
1032. Styrelsen bemærker, at effektivitetsgevinsterne ikke er af afgørende betydning for vurderingen af denne fusion, da fusionen selv uden effektivitetsgevinster efter styrelsens vurdering ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markederne for engrossalg af internet access i Danmark, engrossalg af leased lines i Danmark, detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet i Danmark og salg af housing-tjenester i Københavnsområdet.
1033. Nedenfor præsenterer styrelsen de af parterne anførte effektivitetsgevinster, ligesom der foretages en overordnet vurdering af effektivitetsgevinsterne i forhold til ovenstående betingelser. Der er imidlertid ikke tale om en endelig vurdering, og styrelsen har benyttet de oplyste effektivitetsgevinster i forbindelse med vurderingen af markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, jf. afsnit 5.2.5.2.2.2.

5.3.1 Fusionsparternes angivelse af effektivitetsgevinster

1034. Parterne har anført, at de forventer, at fusionen vil give anledning til effektivitetsgevinster på ca. [xxx] mio. kr. om året [xxx] og ca. [xxx] mio. kr. om året [xxx]. Gevinsterne forventes opnået på følgende måde:

¹⁹⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 76-88.

- [xxx]
 - [xxx]
 - [xxx]
1035. Der er ifølge parterne primært tale om effektivitetsgevinster i forhold til variable omkostninger, idet de dog også har præsenteret forventede besparelser på faste omkostninger. Effektivitetsgevinsterne relaterer sig særligt til markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, og de kan overvejende henføres til [xxx].
1036. Ifølge parterne vil den største effektivitetsgevinst bestå i [xxx].
1037. På styrelsens anmodning har parterne fremsendt uddybende informationer vedrørende effektivitetsgevinsterne. Styrelsen havde bl.a. anmodet om mere dokumentation og en uddybning vedrørende [xxx]. Styrelsen har på denne baggrund valgt at anvende parternes konservative skøn for realiseringen af effektivitetsgevinsterne fra [xxx].
1038. I tillæg hertil forventer parterne fusionsspecifikke effektivitetsgevinster i form af [xxx].
1039. Derudover estimerer parterne, at der sammenlagt vil komme besparelser på [xxx] i form af [xxx].
1040. Udover besparelsen på [xxx].
1041. De af parterne anførte fusionsspecifikke effektivitetsgevinster er angivet i procent af de variable omkostninger ovenfor i Tabel 5.12.

5.3.2 Vurdering af effektivitetsgevinster

1042. Som udgangspunkt er det mere sandsynligt, at omkostningsbesparelser, der medfører en reduktion i de variable eller marginale omkostninger, vil være relevante for vurderingen af effektivitetsgevinster. Det skyldes, at det er mere sandsynligt, at denne type omkostningsbesparelser vil medføre lavere forbrugerpriser end en reduktion i de faste omkostninger. Desuden gør det sig gældende, at jo længere ude i fremtiden effektivitetsgevinsterne forventes realiseret, desto mindre vægt kan de normalt tillægges.¹⁹⁶
1043. Parterne har som nævnt ovenfor præsenteret styrelsen for forventninger til såvel variable som faste omkostninger. Styrelsen har imidlertid udelukkende inddraget effektivitetsgevinster relateret til variable omkostninger i forbindelse med vurderingen af markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser til erhvervsdrivende, jf. afsnit 5.2.5.2.2.2.
1044. Ifølge parterne forventes de angivne effektivitetsgevinster senest høstet [xxx]. Til brug for vurderingen ovenfor har styrelsen udelukkende inddraget effektivitetsgevinster, som forventes realiseret [xxx] efter fusionens gennemførelse.
1045. Der er tre kumulative betingelser, der skal være opfyldt, før der kan tages hensyn til eventuelle effektivitetsgevinster ved vurderingen af en fusion.¹⁹⁷ Disse betingelser er:

¹⁹⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 80 og 83.

¹⁹⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 76-88.

- (i) Gevinsterne skal være til gavn for forbrugerne. Dvs. gevinsterne skal være betydelige, skal kunne realiseres rettidigt og skal principielt gavne forbrugerne på de(t) marked(er), hvor det ellers er sandsynligt, at der ville opstå konkurrencemæssige problemer.¹⁹⁸
- (ii) Gevinsterne skal være fusionsspecifikke. Dvs. gevinsterne skal direkte skyldes den anmeldte fusion og må ikke kunne realiseres i tilsvarende omfang gennem mindre skadelige alternativer.¹⁹⁹
- (iii) Gevinsterne skal være påviselige. Dvs. der skal være en rimelig sikkerhed for, at effektivitetsgevinsterne realiseres, og de skal være tilstrækkelige til at opveje en fusions potentielle skadelige virkninger for forbrugerne.²⁰⁰
1046. Det er fusionsparternes opgave at fremvise dokumentation for, at en fusion medfører effektivitetsgevinster, samt at påvise og sandsynliggøre, at gevinsterne opfylder de tre kumulative betingelser.
1047. Idet det ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen, har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i nærværende sag ikke foretaget en endelig vurdering af, hvorvidt de af parterne anførte effektivitetsgevinster opfylder de kumulative betingelser. Det skyldes, at fusionen selv uden effektivitetsgevinster efter styrelsens vurdering ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markederne for engrossalg af internet access i Danmark, engrossalg af leased lines i Danmark, detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet i Danmark og salg af housing-tjenester i Københavnsområdet.
1048. Det er dog styrelsens umiddelbare opfattelse, at størstedelen af de anførte effektivitetsgevinster på markedet for detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet i Danmark ikke opfylder de kumulative kriterier.
1049. [xxx].
1050. For alle effektivitetsgevinsterne gælder det, at parterne ikke tilstrækkelig detaljeret har redegjort for, hvordan de enkelte effektivitetsgevinster [xxx].
1051. Generelt set har parterne ikke redegjort for, at effektivitetsgevinsterne kommer kunderne til gode, og hvornår effektivitetsgevinsterne i givet fald ville tilfalde kunderne. Parterne skønner, at de fulde besparelser på variable omkostninger øjeblikkeligt kommer kunderne til gode. Styrelsen vurderer, at dette er en optimistisk antagelse, bl.a. fordi kunderne typisk vil være bundet af flerårige kontrakter og dermed ikke øjeblikkeligt vil opnå en ændring i deres kontraktvilkår, selv hvis den fulde effektivitetsgevinst føres videre til kunderne.
1052. Hvad angår gevinsterne relateret til [xxx].²⁰¹
1053. Styrelsen vurderer også, [xxx].
1054. Derudover har parterne [xxx].
1055. Parterne har endvidere anført, [xxx].
1056. Styrelsen vurderer derudover, [xxx].

¹⁹⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 79.

¹⁹⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 85.

²⁰⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 86.

²⁰¹ Jf. Parternes besvarelse "180415 - Global Connect - Nianet - Response to RFI of 9 April".

1057. Det er på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens umiddelbare vurdering, at langt størstedelen af de af parterne anførte effektivitetsgevinster ikke opfylder de kumulative betingelser, og at de dermed ikke kan tillægges vægt ved vurderingen af fusionen.
1058. For så vidt angår markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet har parterne ikke gjort gældende, at der skulle være effektivitetsgevinster, som er tilstrækkelige til at opveje de konkurrenceskadelige virkninger, som fusionen vil medføre, jf. afsnit 896, og styrelsen har heller ikke identificeret sådanne effektivitetsgevinster.

5.4 Tilsagn om frasalg af datacentre i Aarhusområdet

1059. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har, som beskrevet ovenfor, identificeret konkurrencemæssige problemer ved den anmeldte fusion på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet. Aarhusområdet er defineret som en radius på 50 km omkring Aarhus centrum, jf. afsnit 5.1.3.2.4.
1060. Det er på den baggrund styrelsens vurdering, at fusionen ikke kan godkendes, medmindre de konkurrenceskadelige virkninger af fusionen kan fjernes med tilsagn, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, og § 12 e, stk. 1.
1061. Konkurrencerådet kan kun acceptere tilsagn, der forhindrer, at fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt. Tilbudte tilsagn skal fuldstændigt fjerne konkurrenceproblemerne, og de skal i enhver henseende være komplette og effektive.
1062. Desuden skal tilsagnene kunne implementeres effektivt på kort tid, eftersom konkurrencen på markedet ikke vil blive bevaret, før tilsagnene er opfyldt.²⁰²
1063. Fusionsparterne har på den baggrund afgivet tilsagn, som fremgår af afsnit 2.1.
1064. Såfremt fusionsparterne ikke efterkommer de afgivne tilsagn, kan styrelsen tilbagekalde Konkurrencerådet afgørelse, jf. konkurrencelovens § 12 f, stk. 1, nr. 2.
1065. I det følgende gennemgås de tilbudte tilsagn for at vurdere, om tilsagnene eliminerer de konkurrencemæssige problemer, som er identificeret ved fusionen, og om tilsagnene kan anses for at være komplette og effektive.

5.4.1 Indhold af tilsagn

1066. Nianet har inden fusionen to datacentre i Aarhusområdet²⁰³ og en markedsandel på ca. [40-50] pct., jf. Tabel 5.14. GlobalConnect har ligeledes inden fusionen to datacentre i Aarhusområdet og en markedsandel på ca. [20-30] pct., jf. Tabel 5.14.
1067. Efter fusionen vil der være et horisontalt overlap mellem parternes aktiviteter på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet, og parterne opnår en [xxx] høj markedsandel på ca. [60-80] pct. på dette marked efter fusionen. Som det fremgår af afsnit 5.2.6.1.2.6 er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion som følge af ensidige

²⁰² Kommissionens meddelelse om løsningsforslag, der kan accepteres i henhold til Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 og Kommissionens forordning (EF) nr. 802/2004 (2008/C 267/01), punkt 9.

²⁰³ Aarhusområdet er defineret som en radius på 50 km omkring Aarhus centrum, jf. afsnit 5.1.3.2.4.

virksomheder vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

1068. Med tilsagnene forpligter GlobalConnect sig til at frasælge – eller foranledige frasalg af – Nianets to datacentre i Aarhusområdet, hvorfra Nianet udbyder housing-tjenester²⁰⁴ til tredjemand, som en going concern.
1069. Der er tale om strukturelle tilsagn, som overordnet består af to elementer:
- frasalg af datacenter i Aarhus²⁰⁵ og
 - frasalg af datacenter i Skanderborg²⁰⁶
1070. Som det fremgår af tilsagnene sker frasalget som ét samlet salg af begge datacentre.

5.4.1.1 Omfanget af frasalget

1071. Datacenteret i Aarhus består af [xxx] kvm fordelt på [xxx] serverrum, som er bygget i henhold til principperne for [xxx].²⁰⁷ Datacenteret i Skanderborg består af [xxx] kvm fordelt på [xxx] serverrum, som er bygget i henhold til principperne for [xxx]. Begge datacentre drives fra [xxx], der også omfatter kontorfaciliteter. [xxx]. Samlet areal udgør [xxx] kvm. Datacentrene i hhv. Aarhus og Skanderborg har en anslået udnyttelsesgrad målt på kvm på hhv. [xxx] pct. og [xxx] pct.
1072. Begge datacentre anvendes til udbud af housing-tjenester til tredjemand. Begge datacenter er "carrier-neutral" og er blevet renoveret og opgraderet inden for de seneste [xxx] år.
1073. Det nærmere omfang af de frasolgte datacentres aktiver, m.v. fremgår af tilsagnenes punkt 5-7.
1074. Det fremgår af tilsagnene, at frasalget ikke omfatter medarbejdere, men at køber har adgang til at stille ønskede spørgsmål i due diligence perioden og i en periode på ét år efter closing.

5.4.1.2 Processen for frasalget af de to datacentre

1075. Frasalget af de to datacentre sker efter Konkurrencerådets godkendelse af fusionen og på baggrund af de krav, der er opstillet til køberen, inden for en nærmere fastsat frist.
1076. Fra fusionens godkendelse og indtil overdragelse af de to datacentre til køberen skal GlobalConnect opretholde og sikre levedygtighed, salgbarhed og konkurrencedygtighed i de to datacentre.
1077. Desuden forpligter GlobalConnect sig til at holde de frasolgte datacentre adskilt fra den del af virksomheden, som GlobalConnect ikke frasælger, herunder forpligter GlobalConnect sig til at implementere – eller foranledige implementering af – alle nødvendige foranstaltninger med henblik på at sikre, at GlobalConnect ikke modtager fortrolige oplysninger om de frasolgte

²⁰⁴ Det vil sige udlejning af plads i et datacenter til brug for den fysiske opbevaring af IT-udstyr, eksklusive vedligeholdelse, reparation mv. af kundens udstyr.

²⁰⁵ Datacenter Aarhus er beliggende [xxx].

²⁰⁶ Datacenter Skanderborg er beliggende [xxx].

²⁰⁷ Tier-klassificeringerne som defineret af Uptime Institute. Se:

http://www.gpxglobal.net/wp-content/uploads/2012/10/TIERSTANDARD_Topology_120801.pdf

datacentre i perioden efter fusionens godkendelse. Fortrolige oplysninger, som måtte være modtaget af GlobalConnect før fusionens godkendelse, skal tilintetgøres og må ikke anvendes af GlobalConnect.

1078. Frasalget sker derfor som en trustee-afhændelse, således at frasalget sker under tilsyn af en uafhængig trustee.
1079. GlobalConnect forpligter sig til ikke at gennemføre fusionen, før der er udnævnt en tilsynsførende trustee, som skal føre tilsyn med GlobalConnects overholdelse af de forpligtelser og betingelser, som knytter sig til Konkurrencerådets afgørelse.
1080. Forpligtelserne for den tilsynsførende trustee er nærmere beskrevet i tilsagnet punkt 26. Den tilsynsførende trustee er blandt andet underlagt løbende afrapportering til styrelsen. Endvidere skal den tilsynsførende trustee føre kontrol med de oplysninger, som potentielle købere modtager. Styrelsen skal godkende såvel den tilsynsførende trustee som fuldmagten til denne. Senest to uger fra Konkurrencerådets afgørelse skal GlobalConnect have indsendt navn(e) på forslag til tilsynsførende trustee. GlobalConnect har indstillet Lars Barslev, Director, Deal Advisory, KPMG P/S, Dampfærgevej 28, 2100 København Ø, som tilsynsførende trustee.
1081. Ved godkendelse af fusionen skal GlobalConnect desuden have udpeget en hold separate manager, som skal administrere de to datacentre uafhængigt af GlobalConnect og i den frasalgte virksomheds bedste interesse med henblik på at sikre dens fortsatte økonomiske levedygtighed, salgbarhed og konkurrencedygtighed. Desuden skal hold separate manageren sikre virksomhedens uafhængighed fra de virksomheder, der beholdes af GlobalConnect.
1082. GlobalConnect har ved tilsagnet forpligtet sig til at finde en køber og til at indgå en endelig og bindende aftale inden for en periode på [xxx] måneder fra Konkurrencerådets afgørelse. Såfremt GlobalConnect ikke har indgået en bindende aftale inden for denne periode, skal GlobalConnect give en af styrelsen godkendt frasalgsttrustee en eksklusiv fuldmagt til at sælge datacentre uden en mindstepris inden for en periode på [xxx] måneder.
1083. Senest to måneder efter Konkurrencerådets afgørelse (det vil sige inden for GlobalConnects frasalgsperiode) eller efter anmodning fra styrelsen, skal GlobalConnect indsende en liste med én eller flere personer, som GlobalConnect foreslår udnævnt til frasalgsttrustee. Styrelsen skal godkende såvel frasalgsttrustee som fuldmagten til denne.
1084. GlobalConnect skal med forbehold for sædvanlig behandling af fortrolige oplysninger forsyne potentielle købere med tilstrækkelige oplysninger om de to datacentre med henblik på, at køberen af datacentre kan udføre et rimeligt due diligence. GlobalConnect skal til styrelsen aflægge en månedlig rapport om potentielle købere, herunder udviklingen i forhandlingerne med potentielle købere. Køberen skal godkendes af styrelsen på baggrund af kriterierne, som er oplyst i tilsagnet punkt 15.
1085. Som det kan ses af ovenstående beskrivelse af frasalgsprocessen er såvel processen som selve frasalget under tilsyn af en uafhængig monitorerende trustee, kontrolleret af styrelsen og underlagt styrelsens godkendelse.

5.4.2 Markedstest af tilsagnet om frasalg af datacentre i Aarhusområdet

1086. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har gennemført en markedstest af parternes afgivne tilsagn blandt 11 udbydere af housing-tjenester. De adspurgte virksomheder har hver især

aktiviteter inden for salg af housing-tjenester i Aarhusområdet og/eller Københavnsområdet, og de har således alle et godt kendskab til drift af datacentre med henblik på salg af housing-tjenester. Styrelsen har modtaget svar fra 9 ud af de 11 virksomheder.

1087. I markedstesten har styrelsen sendt udbyderne af housing-tjenester en beskrivelse af samt oplysninger om en række karakteristika og tekniske forhold om de to datacentre, der skal frasælges som en del af de afgivne tilsagn. På den baggrund er de blevet bedt om at besvare en række spørgsmål om den generelle levedygtighed af de to datacentre. De er også blevet spurgt, om datacentrene med de beskrevne aktiver, aftaler m.v. kan benyttes til at etablere sig på et varigt grundlag som udbyder af housing-tjenester i Aarhusområdet, samt om deres egen virksomhed ville være i stand til det.
1088. De virksomheder, som har besvaret Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens spørgsmål om tilsagnene, har bekræftet, at de to datacentre lever op til de krav, som en housing-udbyder vil stille for at kunne sælge housing-tjenester fra datacentrene. De har desuden specifikt bekræftet, at datacentrene kan benyttes til at etablere sig på et varigt grundlag som udbyder af housing-tjenester i Aarhusområdet.
1089. Det er samlet set styrelsens vurdering, at resultaterne fra markedstesten bekræfter, at de to datacentre lever op til relevante krav, er levedygtige og kan anvendes af køberen til at etablere sig på et varigt grundlag som udbyder af housing-tjenester i Aarhusområdet.

5.4.3 Vurdering af tilsagnene om frasalg

1090. Med tilsagnene forpligter GlobalConnect sig til at frasælge – eller foranledige frasalg af – hele det horisontale overlap mellem fusionsparternes aktiviteter på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.
1091. Køberen vil ved frasalget overtage begge Nianets datacentre i Aarhusområdet og overtage kundeordrer relateret til housing-tjenester, og køberen forpligter sig til at drive datacentrene videre med henblik på at udbyde housing-tjenester til tredjemand i konkurrence med GlobalConnect og øvrige konkurrenter på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet. Ved frasalget vil køberen overtage [40-50] pct. af markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet, jf. opgørelsen i styrelsens markedsundersøgelse i Tabel 5.14.
1092. På den baggrund vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at køberen af de to datacentre i kraft af sin tilkøbte markedsstyrke vil kunne blive en [xxx] spiller på markedet for housing-tjenester i Aarhus, og at konkurrencesituationen fra før gennemførelsen af fusionen mellem GlobalConnect og Nianet vil blive fastholdt. Efter frasalget vil fusionen dermed ikke indebære nogen ændring af konkurrencen på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.
1093. Det er på den baggrund styrelsens vurdering, at tilsagnene kan anses for at være komplette og effektive.
1094. Markedstesten af tilsagnene viste, at de to datacentre, der skal frasælges som en del af de afgivne tilsagn, af nuværende udbydere af housing-tjenester vurderes at udgøre en levedygtig forretningsenhed, som kan benyttes til at etablere sig på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.
1095. Da markedstesten viser, at de to datacentre lever op til relevante krav og kan benyttes til at etablere sig på et varigt grundlag som udbyder af housing-tjenester i Aarhusområdet, og da frasalget af de to datacentre medfører, at hele det horisontale overlap mellem

fusionsparternes aktiviteter fjernes på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at tilsagnene vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.

5.4.4 Konklusion på tilsagnsvurderingen

1096. Det er styrelsens vurdering, at tilsagnene eliminerer de konkurrencemæssige problemer ved den planlagte fusion på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet.

6. Konklusion

1097. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på følgende markeder:
- Engrossalg af internet access i Danmark (med eventuel yderligere segmentering i forhold til infrastruktur)
 - Engrossalg af leased lines i Danmark (med eventuel yderligere segmentering i forhold til infrastruktur)
 - Detailsalg af bredbåndsforbindelser via fastnet i Danmark (med eventuelle yderligere segmenteringer i forhold til kundetype, infrastruktur og med hhv. uden internet)
 - Salg af housing-tjenester i Københavnsområdet (med en radius på minimum 50 km fra centrum)
1098. Derimod er det styrelsens vurdering, at den planlagte fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af øget risiko for ensidige virkninger på markedet for housing-tjenester i Aarhusområdet, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2. Det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke medfører effektivitetsgevinster, som er tilstrækkelige til at opveje de konkurrenceskadelige virkninger, som fusionen vil indebære.
1099. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at parterne har afgivet tilsagn, som imødekommer de skadelige virkninger af den anmeldte fusion. Tilsagnene fremgår af afsnit 2.1. På den baggrund er det styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion skal godkendes ved, at de af parterne afgivne tilsagn samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
1100. Konkurrencerådet træffer følgende afgørelse:
1101. Det meddeles fusionsparterne, at GlobalConnect A/S' erhvervelse af enekontrol over Nianet A/S, inklusive dets to helejede datterselskaber Fuzion A/S og Zen Systems A/S, godkendes med de af parterne afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.

7. Bilag

7.1 Yderligere detaljer om markedsundersøgelsen

1102. I det følgende præsenteres diverse relevante informationer om den gennemførte markedsundersøgelse kort. De væsentligste resultater fra undersøgelsen er gengivet løbende i markedsbeskrivelsens afsnit 4.2-4.4 samt i vurderingen i afsnit 5.
1103. Styrelsen har i første omgang udsendt spørgeskemaer til de forskellige respondentgrupper, og herefter er nogle respondenter frafaldet undersøgelsen af forskellige årsager. Det skyldes eksempelvis fejl i kontaktoplysninger, som styrelsen ikke har kunnet berigtige, og hvor spørgeskemaet derfor aldrig er nået frem til respondenteren – det har især været tilfældet blandt detailkunder/erhvervskunder inden for bredbånd.²⁰⁸
1104. De frafaldne respondenter er trukket fra det samlede antal respondenter, som hver enkelt spørgeskema i første omgang er sendt til. Dermed fås der for hvert spørgeskema det antal respondenter, som reelt har haft mulighed for at besvare spørgeskemaet, hvilket fremgår af Tabel 4.1. Svarprocenten er beregnet ud fra dette respondentantal. Det skal bemærkes, at særligt spørgeskemaerne til konkurrenter er blevet udsendt til en lidt bredere kreds, herunder også virksomheder med relaterede ydelser eller med potentiale for at sælge de relevante ydelser. Respondentantallet giver dermed ikke nødvendigvis et retvisende indtryk af, hvor mange aktører der findes inden for hvert område. Yderligere detaljer angående de inkluderede kunder gennemgås nedenfor.
1105. Med hensyn til de inkluderede engroskunder inden for bredbånd er der tale om kunder fra henholdsvis fusionsparterne, TDC, Telia, SE og Fibia. Samtlige engroskunder hos disse aktører har været inkluderet i undersøgelsen. Derudover har styrelsen inkluderet en række potentielle engroskunder, som ikke er kunder hos parterne, i undersøgelsen. Kontaktoplysningerne for disse potentielle engroskunder er indhentet hos parterne og hos Energistyrelsen, som løbende udgiver en telestatistik, hvor bredbåndsudbydere indgår.²⁰⁹
1106. Med hensyn til de inkluderede detailkunder/erhvervskunder inden for bredbånd er der tale om kunder fra henholdsvis fusionsparterne, TDC, Telia, SE og Fibia. Fra fusionsparterne har samtlige kunder været inkluderet. For TDC's erhvervskunder er der udtrukket en stikprøve, der sikrer repræsentativitet i forhold til typen af infrastruktur, som kunden får leveret bredbånd på (fx fiber eller kobber), samt i forhold til kundernes geografiske placering. Derudover er stikprøven fra TDC i udgangspunktet trukket sådan, at den sikrer repræsentativitet i forhold til kundernes størrelse/størrelsen af deres indkøb. Det er dog sikret, at alle TDC's største kunder indgår i stikprøven, da disse kunder umiddelbart minder mest om og vil have behov, som ligner fusionsparternes erhvervskunders behov. Fra de øvrige aktører er der trukket repræsentative stikprøver baseret på kundernes geografiske placering

²⁰⁸ Af andre årsager kan nævnes, at nogle respondenter er virksomheder baseret i udlandet, som ikke har været i stand til at svare på danske spørgsmål, nogle virksomheder har været lukket eller er gået konkurs, og nogle kunder har erklæret, at de ikke køber/har købt de relevante ydelser. Frafaldsprocenten er mellem 0 og 7pct. – lavest for engroskonkurrenter og højest for engroskunder.

²⁰⁹ <https://ens.dk/ansvarsomraader/telepolitik/tal-paa-teleomraadet>

og deres størrelse/størrelsen af deres indkøb. Der er indhentet kontaktoplysninger på ca. 5.000 kunder fra TDC samt ca. 50 kunder fra henholdsvis Telia, SE og Fibia.

1107. Kunderne er blevet opdelt i to grupper, hvoraf den ene har modtaget et længere spørgeskema, mens den anden har modtaget et kortere spørgeskema. Det lange skema er udsendt til en repræsentativ stikprøve på ca. 200 kunder fra hver af parterne samt TDC, ligesom det også er sendt til hele kundegruppen fra Telia, SE og Fibia. Derudover er der suppleret med andre specifikke erhvervskunder, som det efter parternes opfattelse var relevant at inkludere. Det korte skema er sendt til de resterende erhvervskunder, dvs. resten af fusionsparternes og TDC's erhvervskunder.²¹⁰
1108. Med hensyn til de inkluderede housingkunder er der tale om kunder fra henholdsvis fusionsparterne og Interxion. Også her har der været visse kundeoverlap samt fejl eller mangler i kontaktoplysningerne, hvorfor nogle potentielle respondenter er frafaldet.
1109. I relation til markedsundersøgelsen og oplysningerne herfra er det bl.a. relevant at bemærke, at respondenterne – henset til omfanget af de udsendte spørgeskemaer – kun har angivet oplysninger om fx omsætning og indkøb for ét år, nemlig 2017. I styrelsens indledende markedsundersøgelse i efteråret 2017 blev der dog spurgt til forholdene for 2016, og enkelte relevante resultater herfra kan blive inkluderet undervejs. I så fald skal der tages forbehold for, at respondentgruppen i den indledende markedsundersøgelse var mindre end i den efterfølgende undersøgelse.

²¹⁰ Det bemærkes, at der har været visse kundeoverlap (dvs. hvor samme erhvervskunde er kunde ved flere udbydere), ligesom der har været fejl eller mangler i kontaktoplysningerne til brug for begge spørgeskemaer. Derfor er en del potentielle respondenter blevet frafaldet, da de ikke har kunnet indgå i undersøgelsen.

7.2 Relevante vurderingskriterier og teori til brug for vurderingen af fusioner

7.2.1 Vurderingskriterier

1110. De danske regler om fusionskontrol fremgår af konkurrencelovens kapitel 4. Det følger heraf, at alle fusioner, der opfylder omsætningsgrænserne i § 12, stk. 1, eller henvises fra Europa-Kommissionen eller Erhvervsstyrelsen til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, skal anmeldes til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og godkendes af Konkurrencerådet, forinden de må gennemføres, jf. § 12 c, stk. 5.
1111. Fusionskontrollen består i en undersøgelse af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. SIEC-testen²¹¹, som blev indført med ændringen af konkurrenceloven i 2004 med virkning fra 1. februar 2005. Vurderingskriteriet fremgår af konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, der har følgende ordlyd:
- "En fusion, der ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal godkendes. En fusion, der hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal forbydes."*
1112. Det betyder, at vurderingskriteriet, dvs. om fusionen hæmmer eller ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er ens for sager, hvor fusionen henholdsvis godkendes eller forbydes.
1113. Konkurrencerådet har tidligere slået fast, at konkurrencemyndigheden skal fremlægge de fornødne data m.v., der kan begrunde, at myndigheden træffer den pågældende afgørelse. En fusion kan således ikke godkendes blot ud fra en betragtning om, at man ikke har data, der kan begrunde et forbud. En godkendelse forudsætter, at der er fremlagt fornødne faktuelle data m.v., der kan underbygge afgørelsen.²¹²
1114. Retten i Første Instans og EF-Domstolen har ved flere lejligheder udtalt sig om beviskrav i fusionsager. Blandt andet har Generaladvokaten i Bertelsmann/Sony udtalt, at kravene til det bevis, der skal føres i fusionsager, hvor der nedlægges forbud, ikke kan antages at være højere end kravene til det bevis, der skal føres i en sag, hvor fusionen godkendes: *"The requirement for 'convincing' evidence must not be misunderstood as placing the bar higher in relation to prohibition decisions than in relation to clearance decisions. As the Court made clear in Tetra Laval, the requirement for 'convincing' evidence 'by no means added a condition relating to the requisite standard of proof but merely drew attention to the essential function of evidence, which is to establish convincingly the merits of an argument or ... of a decision'."*^{213 214}
1115. Retten i Første Instans har endvidere udtalt, at konkurrencemyndigheden ved sin vurdering af fusionens virkninger ikke kan tage udgangspunkt i en generel formodning for, at en fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence og derfor skal godkendes: *"Endvidere kan der af forordning nr. 4064/89 ikke udledes nogen formodning for en anmeldt fusions forenelighed eller*

²¹¹ SIEC er en forkortelse for Significant Impediment of Effective Competition.

²¹² Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, Lemvig-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen, pkt. 769.

²¹³ Jf. Opinion of advocate general Kokott af 13. december 2007 i sag C-413/06 P, Bertelsmann/Sony, præmis 216.

²¹⁴ Til trods for, at EF-Domstolen ophævede Rettens dom, var det ikke bestridt af parterne, at beviskravene er de samme i en sag om godkendelse af en fusion som ved et forbud, jf. EF-Domstolens dom af 10. juli 2008 i sag C-413/06 P, Bertelsmann AG og Sony Corporation of America mod Independent Music Publishers and Labels Association (Impala), præmis 45, 48 og 51.

uforenelighed med fællesmarkedet. Det fremgår ikke, at Kommissionen skal hælde i retning af en godkendelse af en fusion, der henhører under dens kompetenceområde, såfremt der er tvivl, men derimod, at Kommissionen altid skal træffe en utvetydig afgørelse i den ene eller den anden retning.”²¹⁵

1116. Vurderingen af fusionens effekt foretages ud fra de vurderingskriterier, som fremgår af de danske regler om fusionskontrol, samt Kommissionens meddelelser og fællesskabspraksis, der er vejledende ved styrelsens vurderinger.²¹⁶
1117. Det følger af Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale og ikke-horisontale fusioner, at: *”Når Kommissionen vurderer en fusions konkurrencemæssige virkninger, sammenligner den de konkurrenceforhold, som den anmeldte fusion ville medføre, med de forhold, der ville gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemføres.”²¹⁷* I overensstemmelse hermed skal Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen ved vurderingen af, om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, foretage en undersøgelse, som består i dels en analyse af det kontrafaktiske scenarie, dels en analyse af hvorledes konkurrencen fremtidigt må forventes at ville se ud efter gennemførelsen af fusionen.
1118. Retten i Første Instans har udtalt, at vurderingen af en fusions virkninger indebærer, at der skal foretages en *”en analyse af den forventede situation på det pågældende marked”,* der *”forudsætter [...] en omhyggelig undersøgelse, bl.a. af omstændigheder, som i den konkrete situation findes relevante med henblik på vurderingen af fusionens virkninger på konkurrencevilkårene på referencemarkedet”²¹⁸*
1119. Udover skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling kan en fusion også føre til ensidige virkninger, uden at der foreligger dominans, eller en situation, hvor fusionsparterne sammen med andre aktører kan hæmme konkurrencen på markedet via koordineret adfærd.

7.2.2 Det kontrafaktiske scenarie

1120. I den kontrafaktiske analyse skal det vurderes, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusionens gennemførelse sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse. Hvis det vurderes, at konkurrencesituationen på markedet med fusionens gennemførelse ikke hæmmes betydeligt sammenlignet med en situation uden fusionens gennemførelse, skal fusionen godkendes.
1121. Når en kontrafaktisk analyse foretages, er det i de fleste tilfælde mest relevant at sammenligne med de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet ved vurderingen af fusionens virkninger. Under visse omstændigheder kan der dog tages hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges. Når det skal vurderes, hvad der er en relevant sammenligning, kan der især tages hensyn til den sandsynlige virksomhedstilgang eller -afgang, hvis fusionen ikke gennemføres.²¹⁹
1122. Kommissionen har blandt andet i afgørelsen vedrørende *EDF/Segebel* anført, at:

²¹⁵ Jf. Retten i Første Instans' dom af 14. december 2005 i sag T-210/01, *General Electric*, præmis 61.

²¹⁶ Jf. FT 2004-05, Tillæg A, s. 1647, v.sp.

²¹⁷ Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, pkt. 9 og for ikke-horisontale fusioner, pkt. 20.

²¹⁸ Jf. Retten i Første Instans' dom af 3. april 2003 i sag T-342/00, *Petrolescence SA*, præmis 102.

²¹⁹ Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2004/C 31/03), punkt 9 (“Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner”).

*"The assessment of the potential horizontal unilateral effects of the proposed transaction requires a comparison with a counterfactual which describes the most likely market outcome(s) in the absence of the proposed transaction."*²²⁰

1123. Som det fremgår ovenfor, skal vurderingen af det kontrafaktiske scenarie fastlægges ud fra den forventede konkurrencesituation, hvis parterne ikke havde indgået aftale om at fusionere. "At fusionere" skal i den sammenhæng forstås som den transaktion, der gennemfører den sammenlægning af aktiviteter, parterne har aftalt. Dette scenarie holdes herefter op mod den forventede konkurrencesituation på markedet med fusionen.
1124. Hvis der kan opstilles mere end ét sandsynligt scenarie for, hvordan konkurrencesituationen ville være uden fusionens gennemførelse, skal det mest sandsynlige scenarie lægges til grund.²²¹

7.2.3 Den tidsmæssige ramme for vurdering af fusionen

1125. Det følger af Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, at når Kommissionen skal vurdere en fusions konkurrencemæssige virkninger, sammenligner den som udgangspunkt de konkurrenceforhold som den anmeldte fusion ville medføre, med de forhold, der ville gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemførtes. *"I de fleste tilfælde er det mest relevant at sammenligne med de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet, når man skal vurdere en fusions virkninger."*²²² [styrelsens fremhævning]
1126. Under visse omstændigheder kan Kommissionen eller myndigheden dog tage hensyn til forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges. Dette følger af Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, hvor det fremgår: *"Under visse omstændigheder kan Kommissionen dog tage hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges."*²²³ [styrelsens fremhævning]
1127. Retten har fastslået, at Kommissionens bedømmelse af en fusions forenelighed med fællesmarkedet udelukkende skal foretages *"på grundlag af de faktiske og retlige omstændigheder, der foreligger på tidspunktet for anmeldelsen af fusionen, og ikke på grundlag af hypotetiske forhold, hvis økonomiske rækkevidde ikke kan vurderes på det tidspunkt, hvor beslutningen træffes"*.²²⁴ [styrelsens fremhævning]
1128. I Kommissionens sag *Procter & Gamble*, undersøgte Kommissionen, om udviklingsperspektiverne for det geografiske marked for hygiejnebind indebar, at markedet skulle afgrænses til Vesteuropa (frem for et nationalt marked). I sin begrundelse for, at et fællesmarked heller ikke var noget, der vil blive en realitet inden for en overskuelig fremtid (i sagen tre år), lagde Kommissionen bl.a. vægt på, at der var tale om et følsomt marked præget

²²⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 12. november 2009 i sag COMP/M.5549, *EDF/Segebel*, punkt 66.

²²¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 30. marts 2012 i Sag COMP/M.6447, *IAG/bmi*, punkt 133, hvor Kommissionen vurderede, at det relevante kontrafaktiske scenarie – som fusionen skulle sammenlignes med – bestod af den situation, der *mest sandsynligt* ville opstå uden fusionen, og det var aktuelt den overtagne virksomheds exit fra markedet.

²²² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, pkt. 9, samt Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, pkt. 20.

²²³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, pkt. 9 samt Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, pkt. 20.

²²⁴ Jf. Retten i Første Instans' kendelse i sag T-2/93, *Air France*, pr. 70. Sagen omhandler dog jurisdiktionsspørgsmål, men formuleres i generelle vendinger og som Retten senere hen henviser til.

af stor mærke-loyalitet, og at udbyderne derfor ikke straks kunne gå over til at sælge europæiske mærker uden at tabe markedsandele.²²⁵

1129. Kommissionen konkluderer derefter:

*"The timescale for a possible Europeanization of the market exceeds the relevant perspective to be established by the Commission under the Merger Regulation and the assumption that markets will indeed become European at the end of this period must be regarded in the light of the evidence as by no means certain. The fact that, in the longer term, the sanitary towel market may, in fact, become European cannot therefore be taken into account at present."*²²⁶ [styrelsens fremhævning]

1130. Udgangspunktet er, at Kommissionen – og derved også Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen – vurderer virkningerne ud fra de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet. Konkurrencemyndigheden har alene pligt til at tage hensyn til forventede fremtidige ændringer, såfremt ændringerne i rimelig grad kan forudsiges. Det gælder eksempelvis også fremtidige ændringer, som vil kunne føre til en anden – fx en bredere – afgrænsning af det relevante marked. Under alle omstændigheder gælder der umiddelbart et vidt skøn for konkurrencemyndigheden i forhold til at lægge sig fast på den tidsmæssige ramme, som en fusion skal vurderes i lyset af.

1131. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kan altså alene tage hensyn til fremtidige ændringer, hvis disse med rimelig grad kan forudsiges. Det følger således af *Air France*-dommen, som citeret i pkt. 1127 ovenfor, at Kommissionens bedømmelse af fusioner skal foretages på grundlag af faktiske og retlige omstændigheder, og ikke på grundlag af hypotetiske forhold, hvis rækkevidde ikke kan vurderes på det tidspunkt, hvor beslutningen træffes. Det vil sige, at der ikke må være tale om usikre eller hypotetiske forhold, herunder en tendens til, at udviklingen går i en vis retning. Endvidere skal der være en vis sikkerhed for, hvorledes udviklingen vil ske, samt at der er tale om faktiske og retlige omstændigheder, hvor den økonomiske rækkevidde kan vurderes.

7.2.4 Horisontale forbindelser

1132. Der er hovedsageligt to måder, hvorpå fusioner mellem konkurrenter – det vil sige fusioner med horisontale overlap – kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling:²²⁷

- (i) fusionen kan fjerne et betydeligt konkurrencemæssigt pres på en eller flere virksomheder, som dermed får større markedsmagt uden at anvende en koordineret adfærd (ensidige virkninger)
- (ii) fusionen kan ændre konkurrencens art, så det bliver betydeligt mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd tidligere, nu vil foretage en sådan koordinering og forhøje priserne eller på anden måde skade den effektive konkurrence. En fusion kan også lette, stabilisere eller effektivisere koordineringen mellem virksomheder, der allerede koordinerede deres adfærd inden fusionen (koordinerede virkninger).

²²⁵ Jf. Kommissionens beslutning af 21. juni 1994 i sag IV/M.430, *Procter & Gamble*, pkt. 104.

²²⁶ Jf. Kommissionens beslutning af 21. juni 1994 i sag IV/M.430, *Procter & Gamble*, pkt. 104.

²²⁷ Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.

1133. Ved vurderingen af fusionens ensidige og koordinerede virkninger tages der blandt andet udgangspunkt i markedsandele, niveauet for Herfindahl-Hirschman-Indekset (HHI) efter fusionen og ændringen ("delta") af HHI på alle relevante markeder som følge af fusionen. Ændringen i HHI er særlig velegnet til vurderingen af en fusions virkninger, hvis produkterne på markedet er forholdsvis homogene. På markeder, hvor produkterne i mindre grad er homogene, kan fx diversion ratios mellem de fusionerende virksomheder give et bedre billede af det konkurrencepres, der forsvinder som følge af fusionen.

7.2.4.1 Markedsandele og HHI

1134. Som nævnt er en strukturel indikator for konkurrencepreset parternes markedsandele samt koncentrationsgraden beregnet ved HHI. De relative markedsandele og koncentrationsgraden på de relevante markeder kan give en indledende indikation af det konkurrencepres, som virksomhederne udøver på hinanden.
1135. Markedsandelene bruges bl.a. til at vurdere, om den fusionerede virksomhed opnår en dominerende stilling på et eller flere markeder. Kommissionen har i sine retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner anført, at²²⁸:
- i) Markedsandele på 50 pct. eller mere kan i sig selv være et tegn på en dominerende markedsstilling. Mindre konkurrenter kan dog udøve en tilstrækkelig begrænsende indflydelse, hvis de fx har mulighed for og incitament til at øge deres leverancer
 - ii) Markedsandele på mellem 25 og 40 pct. kan også give anledning til konkurrenceproblemer på grund af andre faktorer, fx antallet af konkurrenter og deres styrke, kapacitetsbegrænsninger eller det forhold, at fusionsparterne eller deres produkter er nære substitutionsprodukter og
 - iii) Markedsandele, der er mindre end 25 pct., kan især være et indicium på, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence
1136. Koncentrationsgraden kan også give nyttige oplysninger om konkurrencesituationen. Medmindre der foreligger særlige omstændigheder, er det ifølge Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer på et marked, hvor HHI efter fusionen er:
- i) Under 1.000,
 - ii) Mellem 1.000 og 2.000 med et delta under 250, eller
 - iii) Over 2.000 med et delta under 150.²²⁹
1137. Det skal dog fremhæves, at ovennævnte HHI-niveauer og delta-værdier alene kan anvendes som et indledende tegn på, at der ikke er konkurrencemæssige problemer. Der er derfor ikke tale om, at der bliver skabt en formodning for, at der foreligger sådanne problemer, hvis de relevante niveauer og værdier overskrides.²³⁰

²²⁸ Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17-18.

²²⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 19-20.

²³⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 21.

1138. Markedsandele og HHI efter fusionen skal sammenholdes med situationen i det kontrafaktiske scenarie. Som nævnt i afsnit 5.2.1 ovenfor er det efter styrelsens vurdering mest relevant at sammenholde markedsandele og HHI efter fusionen med status quo.

7.2.4.2 Ensidige virkninger

1139. Når der er tale om ensidige virkninger, agerer den fusionerede enhed uafhængigt af andre aktører på markedet. Det vil fx være muligt for den fusionerede enhed på profitabel vis at hæve priserne, reducere udbuddet, kvaliteten eller produktudviklingen, uden at denne handling forudsætter, at konkurrenterne samarbejder. Generelt vil en fusion, der medfører ensidige virkninger, hindre den effektive konkurrence betydeligt gennem en enkelt virksomheds etablering eller styrkelse af en dominerende stilling.²³¹
1140. På oligopolistiske markeder kan fusioner, der medfører en eliminering af et vigtigt konkurrencepres, som bestod mellem fusionsparterne tidligere, samt svækkelse af det konkurrencepres, der hvilede på de resterende konkurrenter, også hæmme konkurrencen betydeligt. Det gælder selvom koordineringen mellem oligopolvirksomhederne ikke er særlig sandsynlig.²³²
1141. Hvorvidt det er sandsynligt, at en fusion vil give anledning til ensidige virkninger, afhænger af en række forskellige faktorer, som kan variere afhængigt af de forskellige markedsforhold, som fusionen vedrører. Ligeledes vil det afhænge af de konkrete omstændigheder, hvilke analyser der i den forbindelse skal foretages.
1142. Følgende faktorer indgår blandt andet i vurderingen af, om horisontale fusioner sandsynligvis vil give anledning til ensidige virkninger. Hvis én eller flere af faktorerne er til stede, vil det kunne indikere en risiko for ensidige virkninger som følge af fusionen:
- Fusionsparterne har store markedsandele; jo større markedsandele og jo mere disse øges ved fusionen, desto mere sandsynligt, at markedsmagten øges.²³³
 - Fusionsparterne er nære – men ikke nødvendigvis nærmeste – konkurrenter; jo større substitutionsgrad mellem fusionsdeltagernes produkter, desto større sandsynlighed for, at prisen øges.²³⁴
 - Kundernes muligheder for at skifte leverandør er begrænsede, især hvis et skifte er forbundet med store omkostninger, eller der kun er få alternative leverandører.²³⁵
 - Konkurrenterne vil sandsynligvis ikke forøge udbuddet, hvis priserne stiger, eksempelvis fordi konkurrenterne møder adgangsbarrierer, herunder kapacitetsbegrænsninger.²³⁶
 - Fusionsparterne er i stand til at forhindre konkurrenterne i at ekspandere, eksempelvis fordi den fusionerede enhed kontrollerer et vigtigt input, distributionskanaler, er indehaver af intellektuelle ejendomsrettigheder eller har finansiel styrke.²³⁷

²³¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 1. punktum.

²³² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 2. punktum og fusionsforordningens betragtning 25.

²³³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 27.

²³⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 28-30. Se også Kommissionens beslutning af 24. januar 2006 i sag COMP/M.3942, *Adidas/Reebok*, punkt 37.

²³⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 31.

²³⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 32-34.

- Fusionen eliminerer en betydelig konkurrencemæssig faktor, eksempelvis har nogle virksomheder større indflydelse på konkurrenceprocessen end deres markedsandele eller lignende måtte tyde på. En fusion, der involverer en sådan virksomhed, kan ændre dynamiske konkurrenceforhold på en betydelig måde, især når markedet i forvejen er koncentreret.²³⁸
1143. Ovenstående faktorer behøver ikke alle være til stede, for at ensidige virkninger er sandsynlige, og det skal ikke betragtes som en udtømmende liste.²³⁹
1144. Ved vurderingen af, om en fusion giver anledning til ensidige virkninger, skal der sammenlignes med det kontrafaktiske scenarie, det vil sige de forhold, der vil gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemføres.

7.2.4.3 Koordinerede virkninger

1145. Ved koordinerede virkninger er der – i modsætning til ensidige virkninger – tale om, at profitabiliteten ved den fusionerede enheds handlinger afhænger af en stiltiende koordinering med andre virksomheder på markedet. Fx vil profitabiliteten af en prisstigning fra den fusionerede enheds side kunne afhænge af, hvorvidt andre store aktører vælger at følge en sådan prisstigning. Den fusionerede enhed vil derfor skulle tage øvrige aktørers forventede adfærd med i de strategiske overvejelser. For at der kan være tale om koordinerede virkninger, skal fusionen gøre det mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd før fusionen, nu vil foretage en sådan koordinering, uden at de indgår en egentlig aftale herom, eller at en allerede eksisterende koordinering, som følge af fusionen, bliver mere stabil, mere effektiv eller lettere at gennemføre.
1146. Et led i vurderingen af, om en given fusion skal godkendes, er derfor at afgøre, i) om der er risiko for, at markedets aktører fremover stiltiende vil koordinere deres adfærd, og ii) om risikoen for koordinering øges ved fusionen. Koordineringen kan ske på flere måder, fx ved fastlæggelse af salgspriser eller -mængder eller ved opdeling af markeder.
1147. Af Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner fremgår om koordinerende virkninger, at:
- ”b) fusionen kan ændre konkurrencens art, så det bliver betydeligt mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd tidligere, nu vil foretage en sådan koordinering og forhøje priserne eller på anden måde skade den effektive konkurrence. En fusion kan også lette, stabilisere eller effektivisere koordineringen mellem virksomheder, der allerede koordinerede deres adfærd inden fusionen (koordinerede virkninger).”²⁴⁰*
1148. Hvis en fusion fører til, at der er risiko for, at den fusionerede virksomhed samt øvrige virksomheder på markedet vil udøve en stiltiende, koordineret adfærd, vil der være tale om koordinerede virkninger. Det kan fx udmønte sig i, at de koordinerende virksomheder hæver priserne – uden eksplicit at aftale dette.

²³⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 36. Se også Kommissionens beslutning af 25. august 2005 i sag COMP/M. 3686, *Johnson&Johnson/Guidant*, punkt 350.

²³⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 37.

²³⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 26.

²⁴⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.

1149. I *Airtours* opstillede Retten tre kumulative betingelser for, hvornår der er tale om koordinerede virkninger²⁴¹. Kommissionen har i sine retningslinjer for horisontale fusioner præciseret de tre *Airtours*-betingelser, således at retningslinjerne opstiller fire kriterier, der dækker alle tre betingelser fra *Airtours*. Disse fire kriterier skal således alle være opfyldt, for at der er tale om koordinerede virkninger²⁴². De fire kriterier fra Kommissionens horisontale retningslinjer er:
- (i) Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser,
 - (ii) Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter,
 - (iii) De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser og
 - (iv) Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.
1150. Hvis – og kun hvis – de fire betingelser alle er opfyldt og fusionen bidrager til opfyldelsen, kan det konkluderes, at fusionen øger risikoen for koordinerende virkninger. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.²⁴³
- (i) Etablering af koordineringsbetingelser*
1151. Det er ikke tilstrækkeligt, at virksomheder, der ønsker at koordinere, har stor gennemsigthed med hensyn til hinandens forhold. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis de underliggende strukturer på markedet er indrettet sådan, at der findes en fælles reference, som virksomhederne kan gøre til genstand for koordineringen. Det kan fx være priser eller kundedeling på baggrund af geografiske områder. Jo enklere og mere stabile de økonomiske forhold er, desto lettere er det generelt for virksomhederne at etablere koordineringsbetingelser.²⁴⁴ Derfor er opfyldelsen af denne betingelse nødvendig for, at koordinering overhovedet kan opstå.
- (ii) Kontrol af afvigelser*
1152. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis gennemsigtheden omkring referencepunktet for koordineringen, fx priser, er tilstrækkelig stor til, at eventuelle afvigelser fra koordineringen hurtigt vil blive opdaget.²⁴⁵ Muligheden for hurtigt at opdage eventuelle afvigelser er essentiel for stabiliteten af koordinering. Dette skyldes, at virksomheder, der indgår i koordinering, konstant vil være fristede af at afvige fra koordineringen, fx ved at sænke priserne. Det er således nødvendigt at redegøre for, hvordan de koordinerende virksomheder kan overvåge hinanden.
- (iii) Disciplinære foranstaltninger*
1153. Det skal være muligt at straffe en virksomhed, der afviger fra koordineringsbetingelserne. Denne betingelse er sammen med betingelsen om kontrol af afvigelser nødvendig for at sikre, at de koordinerende virksomheder ikke fristes til at afvige fra koordineringen. For det første

²⁴¹ Retten i Første Instans' dom af 6. juni 2002 i sag T-342/99, *Airtours mod Kommissionen*, præmis 62. Betingelserne er stort set blevet bekræftet af EF-Domstolen i dom af 10. juli 2008 i sag C-413/06 P, *Impala II*.

²⁴² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 41.

²⁴³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 44-57.

²⁴⁴ Jf. fx Kommissionens beslutning af 31. januar 2001 i sag COMP/M.2097, *SCA/Metsä Tissue*, punkt 148.

²⁴⁵ Jf. fx Kommissionens beslutning af 20. december 2002 i sag COMP/M.2389, *Shell/DEA*, punkt 112-115.

skal sanktionen ved afvigelse fremstå klart for de koordinerende virksomheder, for det andet skal sanktionen være troværdig, og for det tredje skal sanktionen kunne igangsættes tilpas hurtigt²⁴⁶. En sanktion kan eksempelvis være at lægge et fuldt konkurrencemæssigt pres på en koordinerende virksomhed, som afviger fra koordineringsbetingelserne, herunder fx ved at målrette bestemte kundegrupper.

(iv) Reaktionen fra udenforstående virksomheder

1154. Denne betingelse er nødvendig for at sikre, at koordineringen, der fx kan resultere i et højt prisniveau, ikke får nye virksomheder til at træde ind på markedet. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis der kan redegøres for, at fx udenlandske virksomheder ikke vil have mulighed for at etablere sig på markedet, selvom fx prisniveauet umiddelbart ville gøre en sådan etablering attraktiv. Således er opfyldelsen af betingelsen om reaktioner fra udenforstående virksomheder nødvendig for, at koordineringen ikke bryder sammen på grund af pres udefra.

7.2.4.3.1 Relevante markedskarakteristika

1155. Ved afgørelsen af, hvorvidt de fire kumulative betingelser er opfyldt, og dermed hvorvidt risikoen for koordinering øges ved fusionen, lægges vægt på en række markedskarakteristika. Det er imidlertid usandsynligt, at alle markedskarakteristika peger i samme retning, det vil sige enten peger i retning af eller væk fra en risiko for koordinering. Det vil derimod normalt være nødvendigt at foretage en afvejning af de karakteristika, der taler for, og de karakteristika, der taler imod en risiko for koordinering²⁴⁷. I Boks 7.1 nedenfor gennemgås en række markedskarakteristika, som skal inddrages i en sådan vurdering.

**Boks 7.1
Markeds-
karakteristika**

1) Koncentrationsniveau

Jo færre virksomheder, der findes på et marked, desto lettere vil det alt andet lige være at koordinere. Dette skyldes, at der bliver færre virksomheder at holde øje med for så vidt angår koordinationsniveauet, fx prisniveauet, og eventuelle afvigelser fra koordineringen. Desuden falder sandsynligheden for, at der findes en eller flere virksomheder, som ikke ønsker at koordinere.

2) Adgangsbarrierer

Jo højere adgangsbarrierer, der findes på et givent marked, desto sværere bliver det for potentielle konkurrenter at træde ind på markedet og bryde koordineringen. Derfor betyder høje adgangsbarrierer, at koordineringen bliver mere stabil, idet kun virksomheder, som allerede findes på markedet, kan true koordineringen.

3) Gennemsigtighed

Jo større gennemsigtighed, der findes på et marked, desto lettere bliver det for virksomheder, som indgår i koordinering, at (1) observere og tilpasse sig det aktuelle koordinationsniveau, fx prisniveau, og at (2) identificere virksomheder, som afviger fra koordinationsniveauet. Gennemsigtighed kan have mange forskellige dimensioner og er en af de helt grundlæggende forudsætninger for koordinering. Det vigtige er, at der er gennemsigtighed om præcis det eller de forhold, som koordineringen sigter efter. Hvis koordineringen drejer sig om priser, skal de koordinerende virksomheder have kendskab til hinandens priser. Det kan fx ske ved (1) faste, offentligt tilgængelige prislister, (2) hyppige udbud, der kan afprøve prisniveauet, (3) kunder, som indhenter tilbud fra flere leverandører og bruger dem til at forhandle om priserne, (4) prisindeks, fx på udenlandske råvarebørser, som danner grundlag for prisen på forarbejdede

²⁴⁶ Jf. fx Kommissionens beslutning af 16. april 2008 i sag COMP/M.4980, *ABF/GBI Business* punkt 244-246.

²⁴⁷ Jf. Domstolens afgørelse af 10. juli 2008 i dommen *Bertelmann and Sony v. Impala*, Case C-413/06 P, punkt 125-126.

varer, (5) prisportaler på Internettet udviklet af kunde- /forbrugerorganisationer eller (6) branchestatistik om priser eller omsætning. Gennemsigtigheden på et marked påvirkes af en lang række forskellige faktorer. I de følgende tre punkter gives nogle eksempler:

3a) Udvikling i efterspørgslen

Jo mere stabilt efterspørgslen udvikler sig, desto lettere bliver det at identificere afvigelser fra koordineringen. Dette skyldes, at afvigelser ikke vil blive forvekslet med fald i efterspørgslen. Eksempelvis vil en virksomhed, der indgår i koordinering og pludselig mister en væsentlig del af sin omsætning, straks tro, at en konkurrent må have afvejet fra koordineringen, hvis efterspørgslen normalt udvikler sig stabilt. Således bidrager en stabil udvikling i efterspørgslen til gennemsigtigheden. Omvendt vil store udsving i efterspørgslen gøre det vanskeligt for en virksomhed at vurdere, om den fx har mistet markedsandele til en konkurrent, der har afvejet fra koordineringen, eller om den generelle efterspørgsel er faldet.

3b) Størrelse og hyppighed af transaktioner

Jo mindre og jo hyppigere transaktionerne på et marked er, desto bedre vil koordinerende virksomheder kunne observere koordinationsniveauet, fx prisniveauet, og tilpasse sig hertil, og desto hurtigere vil koordinerende virksomheder opdage eventuelle afvigelser fra koordineringen. Således bidrager små og hyppige transaktioner til at øge gennemsigtigheden. Hertil kommer, at det gør det mindre attraktivt at afvige fra koordineringen, idet der ikke vil være en stor gevinst forbundet med at afvige, fx fordi virksomheden ved at afvige opnår en stor og langvarig kontrakt. På denne måde gør små og hyppige transaktioner koordineringen mere stabil.

3c) Produkthomogenitet

Jo større produkthomogenitet, desto lettere kan koordinerende virksomheder sammenligne deres produkter og rette sig ind efter et fælles niveau for koordineringen. Eksempelvis kan det være vanskeligt for to producenter af henholdsvis low- og high-end produkter, på samme marked, at koordinere priserne. Det skyldes, at det vil være vanskeligt at finde én pris at koordinere om. Således vil en høj grad af produkthomogenitet øge gennemsigtigheden og dermed mulighederne for koordinering.

4) Symmetri af markedsandele

Jo mere symmetriske markedsandelene blandt de koordinerende virksomheder er, desto mere ensartede incitament er der til at fortsætte koordineringen. Virksomheder med små markedsandele har, alt andet lige, et større incitament til at afvige fra koordineringen end virksomheder med store markedsandele. Det skyldes, (1) at virksomheder med små markedsandele får en mindre del af gevinsten ved at koordinere end virksomheder med store markedsandele, og (2) at virksomheder med små markedsandele potentielt kan kapre flere nye kunder og dermed større gevinster ved at afvige fra koordineringen, end virksomheder med store markedsandele. Alt i alt indebærer symmetri af markedsandele, at gevinster og tab ved henholdsvis koordinering og afvigelse vil være nogenlunde lige store for de koordinerende virksomheder. Dermed virker symmetri af markedsandele, og særligt fravær af virksomheder med små markedsandele, befordrende for koordinering.

5) Symmetri af omkostninger

Jo mere symmetriske omkostninger, desto lettere vil koordinerende virksomheder have ved at finde et fælles niveau for koordineringen, fx et prisniveau. Et sådant niveau for koordineringen kunne opstå ved brug af en fast fælles mark-up i forbindelse med prissætningen. Hertil kommer, at symmetriske omkostninger, ligesom det var tilfældet med symmetriske markedsandele, har den effekt, at gevinster og tab ved henholdsvis koordinering og afvigelse vil være nogenlunde lige store for de koordinerende virksomheder. Alt i alt virker symmetriske omkostninger befordrende for koordinering.

6) *Faste kundeforhold*

Jo flere faste kundeforhold, desto lettere vil koordinerende virksomheder have ved at koordinere i form af markedsdeling. Hvis der findes kunder, som typisk foretager deres indkøb hos en bestemt virksomhed, vil det være lettere at identificere de enkelte kunders leverandører. Koordinering i form af markedsdeling vil dermed eksempelvis kunne ske ved, at eksisterende kunder forbliver hos deres faste leverandør.

7) *Stærke kunder*

Jo færre stærke kunder, desto mindre pres på de koordinerende virksomheder for at bryde koordineringen. Stærke kunder kan have forhandlingsmagt over for de koordinerende virksomheder, og stærke kunder vil kunne lægge pres på en koordinerende virksomhed for at bryde niveauet for koordineringen, fx ved at sænke priserne. Dermed vil fravær af stærke kunder virke befordrende for koordineringen.

8) *Konkurrenter med "maverick" egenskaber*

Såfremt virksomheder med "maverick egenskaber", det vil sige virksomheder med en særligt aggressiv konkurrenceadfærd, opererer på markedet, kan det være vanskeligt for de koordinerende virksomheder at opretholde den koordinerende adfærd.

9) *Gengældelsesmuligheder*

Jo bedre muligheder for gengældelse mod virksomheder, der afviger fra koordineringen, desto mindre risiko for afvigelser i det hele taget, og desto bedre mulighed for at opretholde koordineringen. troværdige gengældelsesmuligheder er kendetegnet ved, at de skader afvigende virksomheder i et sådant omfang, at det på lang sigt er mere økonomisk rationelt at deltage i koordineringen, end at afvige²⁴⁸. Gengældelse kan fx bestå i en lokal priskrig i et geografisk afgrænset område, hvor den afvigende virksomhed hører hjemme, eller en priskrig rettet specifikt mod den afvigende virksomheds kunder.

10) *Strukturelle forbindelser*

Jo flere strukturelle forbindelser mellem de koordinerende virksomheder, desto mindre incitament til at afvige fra koordineringen og desto bedre mulighed for at opretholde koordineringen. Strukturelle forbindelser mellem virksomheder indebærer, at gevinster og tab i nogen grad udlignes virksomhederne imellem. Derfor vil en virksomhed, der overvejer at afvige fra koordineringen og dermed påføre sine konkurrenter et tab, skulle medregne en del af dette tab som sit eget, ligesom en del af gevinsten ved afvigelsen skal tilskrives konkurrenterne. Alt i alt bliver tilbøjeligheden til at afvige fra koordineringen mindre.

11) *Vertikal integration*

Jo mere vertikal integration mellem de koordinerende virksomheder og henholdsvis deres kunder og leverandører, desto bedre kendskab til de øvrige koordinerende virksomheders omkostnings- og afsætningsforhold og desto større gennemsigtighed. Således kan vertikal integration gøre det lettere at enes om et punkt for koordineringen og desuden gøre det lettere hurtigt at identificere virksomheder, der afviger fra koordineringen. Således er vertikal integration med til at stabilisere koordinering.

12) *Innovation*

Jo større innovationschok, desto større incitament til at afvige fra koordineringen. Dette skyldes, at en virksomhed, der på grund af innovation bliver væsentligt mere effektiv eller kan

²⁴⁸ Jf. Rettens afgørelse i Impala v. Commission, Case T-464/04, dom af 13. juli 2006, præmis 466.

tilbyde et væsentligt bedre produkt, vil kunne vinde betydelige markedsandele ved at afvige fra koordineringen. Således vil store og pludselige innovationschok kunne føre til afvigelser og dermed destabilisere koordineringen. Derimod vil gradvis eller kontinuerlig innovation, det vil sige uden større chok i en enkelt virksomhed, ikke virke underminerende for koordineringen.

13) Kontakt på flere markeder

Hvis de koordinerende virksomheder har aktiviteter på flere markeder, vil der (også) være mulighed for at gennemføre disciplinære foranstaltninger på et eller flere af disse. Det øger mulighederne for at straffe en virksomhed, der afviger fra koordineringen, og dermed vil de disciplinære foranstaltninger være mere troværdige.

14) Kapacitetsbegrænsninger

Jo højere grad af kapacitetsudnyttelse, desto ringere mulighed har de koordinerende virksomheder for at afvige fra koordineringen. Dermed vil fuld kapacitetsudnyttelse blandt alle koordinerende virksomheder betyde, at koordineringen bliver mere stabil, mens ledig kapacitet gør den enkelte virksomhed, som indgår i koordinering, mere tilbøjelig til at afvige. Incitamentet til at afvige fra en koordinering styrkes også, hvis virksomhederne har en asymmetrisk fordeling af overskudskapacitet.

På den anden side vil ledig kapacitet også gøre virksomhederne, som indgår i koordineringen, bedre i stand til at gengælde eventuelle afvigelser. Såfremt fordelingen af overskudskapacitet er asymmetrisk, svækkes dette argument dog, da virksomhederne i så fald ikke råder over de samme gengældelsesmekanismer.

7.2.5 Vertikale forbindelser

1156. Fusioner med vertikale forbindelser kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt gennem ensidige og/eller koordinerede virkninger.
1157. De konkurrenceskadelige virkninger kan bl.a. skyldes afskærmning. Med afskærmning menes, at konkurrenter hindres adgang til leverancer eller markeder. Afskærmning kan være problematisk, selvom konkurrenterne ikke tvinges helt ud af markedet. Det er tilstrækkeligt, at de kommer i en situation, hvor de kan konkurrere mindre effektivt. Udgangspunktet for vurderingen af, hvorvidt en afskærmning kan siges at være problematisk, er, om fusionsparterne – eller øvrige konkurrenter – som følge af afskærmningen får mulighed for at hæve priserne over for forbrugerne.
1158. Når en vertikal fusion medfører afskærmning, kan den medføre et fald i antallet af effektive konkurrenter på såvel upstream- som downstreammarkedet, hvilket normalt gør det lettere for de resterende virksomheder at koordinere deres adfærd.
1159. Ved vertikale fusioner (ligesom ved horisontale fusioner) giver markedsandele og koncentrationsgraden beregnet ved HHI et nyttigt første fingerpeg om både fusionsparternes og deres konkurrenters markedsstyrke og konkurrencemæssige betydning.

7.2.5.1 Markedsandele og HHI

1160. Markedsandelene og HHI bruges blandt andet til at vurdere, om den fusionerede virksomhed opnår en betydelig markedsstyrke (hvilket ikke nødvendigvis betyder dominans) på mindst ét af de berørte markeder.

1161. Det følger af Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, at det er usandsynligt at en vertikal fusion vil give anledning til konkurrencemæssige problemer, hvis (i) den fusionerede virksomheds markedsandele er under 30 pct. på de berørte markeder, og (ii) HHI efter fusionen er under 2000.²⁴⁹
1162. Hvis begge betingelser er opfyldt, fremgår det endvidere, at Kommissionen i praksis ikke vil foretage en indgående undersøgelse af sådanne fusioner, medmindre der gør sig særlige forhold gældende, fx at et eller flere af følgende forhold er til stede:
- a) en af de fusionerede parter vil sandsynligvis ekspandere betydeligt i den nærmeste fremtid,
 - b) der er væsentlige krydsejerskab eller krydslederskab mellem aktørerne på markedet,
 - c) en af fusionsparterne er en virksomhed, som højst sandsynligt vil ødelægge den koordinerede adfærd,
 - d) der er tegn på tidligere eller eksisterende koordinering i praksis, som letter koordinering, på markedet efter fusionen.²⁵⁰
1163. Markedsandele og HHI anvendes som et første tegn på, at der ikke er tale om konkurrencemæssige problemer, men det indebærer ikke nogen retlig formodning.²⁵¹

7.2.5.2 Ensidige virkninger

1164. Med hensyn til ensidige virkninger i fusioner med vertikale forbindelser kan der være tale om to former for afskærmning. For det første kan der opstå *inputafskærmning*, hvilket vil sige, at downstream-konkurrenter får begrænset adgangen til vigtige leverancer. For det andet kan der opstå *kundeafskærmning*, hvis fusionen medfører, at upstream-konkurrenter får begrænset adgangen til et tilstrækkeligt kundegrundlag. Derudover kan den fusionerede enhed få adgang til *kommercielt følsomme oplysninger* om konkurrenternes upstream- eller downstream-aktiviteter.

7.2.5.2.1 Inputafskærmning

1165. Inputafskærmning kan opstå, hvis den fusionerede virksomhed får mulighed for at begrænse adgangen til sine inputprodukter og dermed gøre det vanskeligt for downstream-konkurrenter at opnå adgang til de pågældende produkter til samme priser og på samme vilkår som før fusionen (og dermed øge deres omkostninger).
1166. Der er tre forhold, der skal undersøges i forbindelse med vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig:
- (i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til input,
 - (ii) om den fusionerede enhed vil have incitament til det og

²⁴⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer af 18. oktober 2008 for vurderingen af ikke-horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2008/C 265/07), punkt 25 ("Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner").

²⁵⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 26.

²⁵¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 27.

(iii) om det vil skade konkurrencen downstream betydeligt.²⁵²

1167. I praksis undersøges faktorerne ofte sammen, fordi de er nært forbundne. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner.

(i) Mulighed for at afskærme adgangen til input

1168. Inputafskærmning kan kun medføre konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input for downstream-konkurrenterne. Derudover er det også nødvendigt, at den fusionerede virksomhed har en betydelig markedsstyrke på upstream-markedet, for at inputafskærmning kan skabe konkurrencemæssige problemer.

1169. Den fusionerede virksomhed vil kun have mulighed for inputafskærmning, hvis den ved at begrænse adgangen til sine upstreamprodukter kan påvirke det samlede udbud af produktet negativt med hensyn til pris eller kvalitet. Dette kan være tilfældet, hvis de øvrige upstreamudbydere er mindre effektive, udbyder produkter af ringere kvalitet, eller er ude af stand til at øge produktionen, fx på grund af kapacitetsbegrænsninger.

1170. Hvis konkurrencen på upstream-markedet er oligopolistisk, vil den fusionerede virksomheds beslutning om at begrænse adgangen til sit input mindske konkurrencepresset på de øvrige udbydere upstream, som hermed vil kunne hæve deres priser over for downstream-aktører, der ikke er vertikalt integrerede. Denne stigning i udeforstående virksomheders markedsstyrke vil være større, jo mindre produktdifferentieringen og jo større koncentrationsgraden er.²⁵³

(ii) Incitament til at afskærme adgangen til input

1171. Incitamentet til inputafskærmning afhænger af, om afskærmningen vil være rentabel. Rentabiliteten afhænger af afvejningen mellem den fortjeneste, der går tabt upstream som følge af en lavere afsætning af input til downstream-konkurrenter, og den øgede fortjeneste på kortere eller længere sigt ved øget salg downstream (eller eventuelt muligheden for at hæve priserne). Jo lavere upstream-avancerne er (det vil sige mindre tab som følge af begrænsningen i input-afsætningen), og jo større downstream-avancerne er (det vil sige højere fortjeneste ved en forøgelse af markedsandelen downstream på bekostning af de konkurrenter, der udsættes for afskærmning), jo større vil incitamentet til afskærmning være.²⁵⁴

1172. Incitamentet til inputafskærmning afhænger derudover også af, hvor sandsynligt det er, at efterspørgslen ledes væk fra de afskærmede downstream-konkurrenter og over til den fusionerede virksomhed. Denne andel vil normalt være højere, jo større substitutionsmuligheder der er mellem den fusionerede virksomheds og de pågældende konkurrenters produkter.²⁵⁵

²⁵² Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 32.

²⁵³ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 38.

²⁵⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 40-41.

²⁵⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 42.

(iii) Den sandsynlige virkning for den effektive konkurrence

1173. I det følgende gennemgås en række scenarier og faktorer, der i praksis kan indebære, at fusioner, hvorved adgangen til inputmarkedet afskærmes, hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.²⁵⁶
1174. Normalt skal de virksomheder, der udsættes for afskærmning, spille en tilstrækkelig vigtig rolle på downstream-markedet, for at der kan ske betydelig skade på den effektive konkurrence. En virksomhed med en forholdsvis lille markedsandel i forhold til andre aktører kan på trods heraf spille en vigtig rolle i konkurrencen, fx hvis den er en særligt aggressiv konkurrent.
1175. Den effektive konkurrence kan også hæmmes betydeligt gennem adgangsbarrierer. En vertikal fusion kan afskærme potentielle konkurrenter på downstream-markedet, hvis den fusionerede virksomhed sandsynligvis ikke vil forsyne potentielle aktører på downstream-markedet eller kun vil gøre dette på ringere vilkår, end det ville være tilfældet uden fusionen. Alene sandsynligheden for, at den fusionerede virksomhed vil gennemføre en afskærmningsstrategi efter fusionen, kan virke afskrækkende på potentielle markedsdeltagere. Den effektive konkurrence på downstream-markedet kan hæmmes betydeligt gennem adgangsbarrierer, især hvis inputafskærmning vil betyde, at sådanne potentielle konkurrenter bliver nødt til at komme ind på både downstream- og upstream-markedet for at kunne konkurrere effektivt på de enkelte markeder.
1176. Inputafskærmning vil have størst virkning, hvis det berørte input udgør en betydelig andel af downstream-konkurrenternes omkostninger, eller hvis det berørte input er en afgørende komponent i downstream-produktet.
1177. Virkningen for konkurrencen på downstream-markedet skal også vurderes på grundlag af faktorer, der vil kunne opveje denne virkning, fx køberstyrke eller sandsynligheden for, at tilgang af nye virksomheder på upstream-markedet vil opretholde den effektive konkurrence.

7.2.5.2.2 Kundeafskærmning

1178. Kundeafskærmning kan forekomme, når en udbyder upstream fusionerer med en stor kunde på downstream-markedet. Dette kan give den fusionerede virksomhed mulighed for at hindre konkurrenterne på upstream-markedet i at få adgang til et tilstrækkeligt kundegrundlag og dermed mindske deres evne eller incitament til at konkurrere.
1179. Ved vurderingen af om en konkurrenceskadelig kundeafskærmning er sandsynlig, skal det undersøges:
- (i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til downstream-markederne,
 - (ii) om den ville have incitament til at afskærme downstream-markederne og
 - (iii) om det ville skade kunderne på downstream-markedet betydeligt.
1180. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner.²⁵⁷

²⁵⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 47-57.

- (i) *Mulighed for at afskærme adgangen til downstream-markederne*
1181. Kundeafskærmning kan fx forekomme, hvis den fusionerede virksomhed beslutter at købe hele sin mængde inputs hos sin egen upstream-afdeling og dermed undlader at købe fra upstream-konkurrenterne. Den kan også mindske sine indkøb hos upstream-konkurrenterne eller foretage indkøb hos dem på mindre favorable vilkår, end den ville have gjort uden fusionen.
1182. For at kundeafskærmning kan give anledning til problemer, skal den vertikale fusion involvere en virksomhed, som er en betydelig kunde på downstream-markedet. Hvis der efter fusionen fortsat er et tilstrækkeligt tilgængeligt kundegrundlag, vil der typisk ikke opstå konkurrenceproblemer.
- (ii) *Incitament til at afskærme adgangen til downstream-markederne*
1183. Incitamentet til afskærmning afhænger af, om det vil være en rentabel strategi. Den fusionerede virksomhed skal afveje de mulige omkostninger ved ikke at købe produkterne hos upstream-konkurrenter og de mulige indtægtsfordele ved at gøre det.
1184. Derudover afhænger incitamentet til kundeafskærmning af, om den fusionerede virksomheds upstream-afdeling kan profitere fra et eventuelt højere prisniveau som følge af afskærmningen af upstream-konkurrenterne fra et tilstrækkeligt kundegrundlag. Incitamentet bliver også større, jo mere den fusionerede virksomheds downstream-afdeling kan forventes at profitere fra højere priser på downstream-markederne som følge af afskærmningen.
- (iii) *Den sandsynlige virkning for den effektive konkurrence*
1185. Ved at hindre upstream-konkurrenternes adgang til et betydeligt kundegrundlag, kan fusionen forringe deres konkurrencemuligheder. Dette kan øge input-omkostningerne for downstream-konkurrenterne og dermed stille dem dårligere i konkurrencen. Dermed kan den fusionerede virksomhed få mulighed for at hæve priserne på downstream-markedet og herigennem hæmme den effektive konkurrence betydeligt.
1186. Kun i de tilfælde hvor en tilstrækkelig del af upstream-produktionen berøres af den vertikale fusion, kan fusionen hæmme den effektive konkurrence betydeligt. Hvis der fortsat er en række upstream-konkurrenter, som ikke berøres, kan disse virksomheder sikre et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres og hindre en prisforhøjelse på henholdsvis upstream- og downstream-markedet.

7.2.5.2.3 Adgang til kommercielt følsomme oplysninger

1187. Gennem en vertikal fusion kan den fusionerede virksomhed få adgang til kommercielt følsomme oplysninger om konkurrenternes upstream- eller downstream-aktiviteter. Ved for eksempel at blive leverandør til en downstream-konkurrent kan en virksomhed få afgørende oplysninger, som giver den mulighed for at føre en mindre aggressiv prispolitik på downstream-markedet til skade for forbrugerne. Det kan også stille konkurrenterne dårligt i konkurrencen og dermed afskrække dem fra at trænge ind og ekspandere på markedet.²⁵⁷

7.2.5.3 Koordinerede virkninger

1188. Vertikale fusioner kan medføre øget symmetri mellem virksomhederne på markedet. Dette kan gøre koordinering mere sandsynlig, idet det bliver lettere at nå frem til en fælles

²⁵⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 58-77.

²⁵⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 78.

forståelse af koordineringsbetingelserne. Tilsvarende kan en vertikal fusion øge gennemsigtigheden på markedet og dermed lette koordinering mellem de resterende markedsaktører.

1189. Koordinerede virkninger i vertikale fusioner vurderes på samme måde som ved horisontale fusioner. Det skal således undersøges, hvorvidt de fire betingelser, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for horisontale såvel som ikke-horisontale fusioner, er opfyldt:
- i) Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser,
 - ii) Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter,
 - iii) De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser og
 - iv) Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.²⁵⁹
1190. Analysen af betingelserne er gennemgået under afsnittet om horisontale fusioner, og der henvises derfor til afsnit 7.2.4.3 ovenfor for en nærmere gennemgang af betingelserne.

7.2.6 Effektivitetsgevinster

1191. Der er tre kumulative betingelser, der skal være opfyldt, før der kan tages hensyn til eventuelle effektivitetsgevinster ved vurderingen af en fusion.²⁶⁰ Disse betingelser er:
- i) Gevinsterne skal være til gavn for forbrugerne. Dvs. gevinsterne skal være betydelige, skal kunne realiseres rettidigt og skal principielt gavne forbrugerne på de(t) marked(er), hvor det ellers er sandsynligt, at der ville opstå konkurrencemæssige problemer.²⁶¹
 - ii) Gevinsterne skal være fusionsspecifikke. Dvs. gevinsterne skal direkte skyldes den anmeldte fusion og må ikke kunne realiseres i tilsvarende omfang gennem mindre skadelige alternativer.²⁶²
 - iii) Gevinsterne skal være påviselige. Dvs. der skal være en rimelig sikkerhed for, at effektivitetsgevinsterne realiseres, og de skal være tilstrækkelige til at opveje en fusions potentielle skadelige virkninger for forbrugerne.²⁶³
1192. Det er fusionsparternes opgave at fremvise dokumentation for, at en fusion medfører effektivitetsgevinster, samt at påvise og sandsynliggøre, at gevinsterne opfylder de tre kumulative betingelser.

²⁵⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 81.

²⁶⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 76-88.

²⁶¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 79.

²⁶² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 85.

²⁶³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 86.

7.3 Kort over Nianets infrastruktur m.v.

Figur 7.1 Kort over Nianets infrastruktur (egen såvel som lejet)

[xxx]

Note: De forskellige farver på kortet viser hvilken status den pågældende infrastruktur har: Nianets egen (sort), Nianets egen under udbygning (blå), Nianets lejede forbindelser (brun, turkis og pink) eller en kombination af egen og lejet (grøn).

Kilde: Parternes fusionsanmeldelse, bilag 16.

Figur 7.2 Kort over virksomhedsadresser, som kan nå ved hjælp af Nianets egen infrastruktur

[xxx]

Note: De sorte markeringer angiver virksomhedsadresser i Danmark, mens de lyseblå markeringer viser de af virksomhedsadresserne, som Nianet kan nå ved hjælp af sin egen infrastruktur. Som nævnt ovenfor i punkt 572 råder Nianet også over bredbåndsforbindelser på lange lejekontrakter (de såkaldte IRU-kontrakter), ligesom der kan leveres bredbåndsforbindelser til virksomheder (delvist) på lejet infrastruktur. De lyseblå markeringer giver dermed ikke et retvisende billede af de virksomhedsadresser, som Nianet potentielt kan levere til, men det giver et overblik over selskabets penetration, hvis det udelukkende kunne benytte sin egen infrastruktur.

Kilde: Parternes bemærkninger til meddelelse om betænkeligheder, bilag A.
