

**A Bizottság határozatának összefoglalója****(2008. május 14.)****egy vállalati összefonódásnak a közös piaccal és az EGT-megállapodás működésével összeegyeztethetőnek nyilvánításáról****(Ügyszám COMP/M.4854 – TomTom/Tele Atlas)****(Csak az angol nyelvű változat hiteles)****(EGT-vonatkozású szöveg)**

(2008/C 237/12)

A Bizottság 2008. május 14-én a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet – és különösen annak 8. cikkének (1) bekezdése – értelmében összefonódási ügyben hozott határozatot. A határozat teljes szövegének bizalmas adatokat nem tartalmazó változata az ügy hiteles nyelvén és a Bizottság munkanyelvein megtalálható a Versenypolitikai Főigazgatóság honlapján, az alábbi címen:

[http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)

**1. A FELEK**

1. Az amszterdami (Hollandia) székhelyű TomTom N.V. hordozható navigációs készülékek gyártója és navigációs készülékekben használatos navigációs szoftverek forgalmazója.
2. A 's-Hertogenbosch-i (Hollandia) székhelyű Tele Atlas N.V. a navigációs célú és más végfelhasználású digitális térkép-adatbázisok (Európában és Észak-Amerikában található) két fő forgalmazójának egyike.

**2. A TERVEZETT ÖSSZEFONÓDÁS**

3. A Bizottság 2007. október 22-én az összefonódás-ellenőrzési rendelet 4. cikke alapján hivatalos bejelentést kapott, amely szerint a TomTom nyilvános vételi ajánlat útján teljes irányítást szerez az összefonódás-ellenőrzési rendelet 3. cikke (1) bekezdésének b) pontja értelmében a Tele Atlas felett.

**3. ÁTTÉTEL A 4. CIKK (5) BEKEZDÉSE ALAPJÁN**

4. A tervezett összefonódásban érintett felek az összefonódás-ellenőrzési rendelet 1. cikkének (2) és (3) bekezdésében megállapított alternatív küszöbértékek egyikét sem teljesítik. A tervezett ügyletnek négy tagállam – Németország, Hollandia, Spanyolország és Portugália – nemzeti összefonódás-ellenőrzési jogszabályai alapján kötelező vizsgálat tárgyát kellett volna képeznie.
5. A Bizottság 2007. augusztus 24-én indokolással ellátott beadványt kapott a TomTomtól, amelyben a vállalkozás az összefonódás-ellenőrzési rendelet 4. cikkének (5) bekezdése szerint a Bizottsághoz való áttételt kért. A tervezett ügylet Bizottsághoz történő áttételét egyetlen tagállam sem ellenetzte. A tervezett ügylet így közösségi léptékűnek minősül, és a Bizottság megvizsgálta azt.

**4. ÉRINTETT PIACOK****4.1. A termelési-forgalmazási lánc felső szakaszában lévő piac – Navigációs célú digitális térkép-adatbázisok**

*Az érintett termékpiac meghatározása*

6. A digitális térkép-adatbázis digitális adatok olyan összeállítása, amely jellemzően magában foglalja a következőket: i. térképen megjelenő minden egyes tereptárgy helyzetére és formájára vonatkozó földrajzi információk; ii. a térkép kiegészítő elemeire vonatkozó információk (pl. utcanevek, címek, útirányok, kanyarodási tilalmak és sebességkorlátozások); valamint iii. információ-megjelenítés. A fő adatbázis mellett a digitális térkép-adatbázisok szolgáltatói széleskörű kiegészítő információkat nyújtanak.
7. A digitális térkép-adatbázisokat navigációs készülékek, illetve navigációs szoftverek gyártói, valamint nem navigációs célú alkalmazások (pl. internetes térképek) szolgáltatói számára értékesítik. A digitális térkép-adatbázisokat különféle célokra használják, ezek közül legfontosabb a címmeghatározás, az útvonaltervezés és a navigáció.
8. A Bizottság úgy vélte, nem volna megfelelő külön termékpiacokat meghatározni a digitális térkép-adatbázisok vonatkozásában attól függően, hogy a vevők számára milyen formában szolgáltatják az adatokat, illetve hogy milyen típusú navigációs készülékben használják azokat.
9. A Bizottság fontolóra vette, hogy vajon a navigációs célú és a nem navigációs célú digitális térkép-adatbázisok önálló érintett termékpiacoknak minősülnek-e. A Bizottság – figyelembe véve a keresleti és a kínálati oldal helyettesíthetőségének hiányát – arra a következtetésre jutott, hogy a navigációs célú digitális térkép-adatbázisok és a nem navigációs célú alkalmazások önálló termékpiacokat jelentenek.

10. Végül a Bizottság fontolóra vette, hogy fel kell-e osztani a navigációs célú digitálistérkép-adatbázisok szolgáltatásának piacát az értékesített adatbázisok földrajzi lefedettsége szerint<sup>(1)</sup>. Keresleti oldalról az eltérő földrajzi lefedettséggel rendelkező navigációs célú digitálistérkép-adatbázisok helyettesíthetősége korlátozott. Az eltérő földrajzi lefedettséggel rendelkező navigációs célú digitálistérkép-adatbázisok kínálati oldali helyettesíthetősége a navigációs célú digitálistérkép-adatbázis „semiből” való felépítéséhez szükséges források és idő miatt ugyancsak korlátozott. A Bizottság ezért arra a következtetésre jutott, hogy az egyes navigációs célú digitálistérkép-adatbázisok földrajzi lefedtségétől függően önálló érintett termékpiacokat kell meghatározni. A Bizottság az érintett termékpiacok pontos meghatározását (vagyis hogy az egyes országok vagy regionális engedélyek önálló termékpiacoknak minősülnek-e) nyitva hagyta, mivel az nem befolyásolta a tervezett ügyletre vonatkozó bizottsági értékelést.

#### *Az érintett földrajzi piac meghatározása*

11. A Tele Atlas Hollandiából forgalmazza termékeit az EGT más országaiban és a világ egyéb részein működő készülégyártók és szoftverszolgáltatók számára. A NAVTEQ az Egyesült Államokból forgalmazza adatbázisait az EGT-be és a világ más részeire. A főbb készülégyártók és szoftverfejlesztők az Európai Unióban, az Egyesült Államokban, Japánban és Dél-Koreában működnek. Az ilyen jellegű digitális adatok behozatalát és kivitelét semmilyen kvóta, vám vagy egyéb kereskedelmi akadály nem korlátozza. A navigációs célú digitálistérkép-adatbázisok értékesítési és forgalmazási módjai között az EGT-n belül és a világ egyéb részein nincs lényeges különbség. A Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy a navigációs célú digitálistérkép-adatbázisok szolgáltatásának érintett földrajzi piaca világméretű.

#### **4.2. A közvetítői piac – Navigációs szoftver**

##### *Az érintett termékpiac meghatározása*

12. A navigációs szoftver navigációs funkció biztosítása céljából a GPS-vevő által meghatározott földrajzi helyzetet és a navigációs célú digitálistérkép-adatbázisban található adatokat kapcsolja össze. A navigációs szoftver útvonalat tervez és valós időben, lépésről lépésre útbaigazítást nyújt. A navigációs szoftvert vagy önálló terméként, vagy a térképadatbázissal egy csomagban értékesítik. A navigációs szoftverek három típusa: a telepített (on-board) rendszer, a letölthető (off-board) rendszer, valamint a hibrid rendszer. A Bizottság nyitva hagyta annak kérdését, hogy a navigációs szoftver típusától függően önálló érintett termékpiacokat kell-e meghatározni, mivel a TomTom csak on-board rendszereket nyújt.

<sup>(1)</sup> Meg kell jegyezni, hogy a navigációs célú digitális adatbázisok földrajzi lefedettsége ebben az esetben az érintett termékpiac meghatározása szempontjából terméksajátosságnak számít. Az adatbázis földrajzi lefedtségét nem szabad összekeverni a piac földrajzi kiterjedésével, amellyel az alábbiakban (az érintett földrajzi piac meghatározásáról szóló szakaszban) külön foglalkozunk.

13. A Bizottság úgy vélte, nem volna megfelelő külön termékpiacokat meghatározni attól függően, hogy milyen adatbázis-formátumot használnak az adatok navigációs szoftverbe történő integrálása céljából, illetve hogy milyen típusú navigációs készülékbe telepítik a navigációs szoftvereket.

##### *Az érintett földrajzi piac meghatározása*

14. A navigációs szoftvereket az egész világon gyártják és forgalmazzák, és a licenceket a vevő földrajzi helyzetétől függetlenül adják ki. A földrajzi piac szűkebb behatárolását indokoló technológiai különbség, illetve kereskedelmi vagy jogi akadály nem áll fenn. A Bizottság ezért arra a következtetésre jutott, hogy a navigációs szoftverek szolgáltatásának érintett földrajzi piaca kiterjedését tekintve világméretű.

#### **4.3. Az értéklánc alsó szintjén lévő piac – Hordozható navigációs készülékek**

##### *Az érintett termékpiac meghatározása*

15. Jelenleg a navigációs készülékek következő négy fő típusa határozható meg: i. hordozható navigációs készülékek; ii. kézi számítógépek; iii. navigációs funkcióval rendelkező mobiltelefonok; és iv. műszerfalba beépített navigációs készülékek.

16. A Bizottság a piacvizsgálat során megállapította, hogy a hordozható navigációs készülékek számos tekintetben különböznek a navigációs készülékek egyéb típusaitól. A hordozható navigációs készülék elsősorban navigációs készülék, míg egy navigációs funkcióval ellátott mobiltelefon általában széleskörű funkciókat képes ellátni. Az eltérő funkciók az árban tükröződnek. A Bizottság úgy vélte, hogy a hordozható navigációs készülékek és a navigációs adottsággal rendelkező mobiltelefonok önálló érintett termékpiacokat képeznek. A Bizottság ugyanezen okok – vagyis az eltérő funkciók, az eltérő árak és a gépjárműben történő használathoz való alkalmazkodás eltérő foka – miatt úgy vélte, hogy a hordozható navigációs készülékek és a kézi számítógépek önálló termékpiacoknak minősülnek. A hordozható navigációs készülékeket közönséges elektronikus fogyasztási cikként kiskereskedelmi egységekben értékesítik és forgalmazzák, míg a műszerfalba beépített rendszereket a gyártás során előre beépítik az új gépjárművekbe. A műszerfalba beépített készülékek több funkcióval és nagyobb képernyővel rendelkeznek, emellett a gépkocsi biztonsági rendszerébe integrálhatók. E különbségek az árban tükröződnek. A hordozható navigációs készülékek és a műszerfalba beépített készülékek forgalmazói többnyire nem azonosak, jóllehet néhány műszerfalba beépített készülék szolgáltatója megkísérelte a hordozható navigációs készülékek piacára való belépést. Emiatt a Bizottság úgy vélte, hogy a hordozható navigációs készülékek és a műszerfalba beépített készülékek önálló érintett termékpiacokat jelentenek.

17. E határozat alkalmazásában az értéklánc alsó szintjén lévő érintett termékpiac a hordozható navigációs készülékek forgalmazásának piaca.

## Az érintett földrajzi piac meghatározása

18. A különböző EGT-tagállamokban használt hordozható navigációs készülékek működéséhez alapjában véve ugyanaz a hardver és szoftver szükséges. A hordozható navigációs készülékek legnagyobb forgalmazói EGT-szinten működnek és versenyeznek egymással a vevőkért. A legtöbb márkát az EGT egész területén értékesítik, és a főbb szereplők viszonylagos ereje a legtöbb nemzeti piacon nagyjából hasonló. Jelentős kínálati oldali helyettesítésre is van lehetőség. A Bizottság ezen az alapon arra a következtetésre jutott, hogy a földrajzi piac legalább EGT-szintű.

## 5. PIACI FELTÉTELEK

## 5.1. Navigációs célú digitális térkép-adatbázisok

## Piaci részesedések

19. Az EGT-országokra kiterjedő navigációs célú digitális térkép-adatbázisok két fő szolgáltatója a Tele Atlas és a NAVTEQ. Az EGT-országokra kiterjedő navigációs célú digitális térkép-adatbázisok szolgáltatásának piaca(i) ezért duopóliumnak tekinthető(k). A termékpiac meghatározásától függően a Tele Atlas piaci részesedése [40–60] %, a NAVTEQ piaci részesedése pedig [40–60] %.

## Piacra lépés

20. Nincs jele annak, hogy a navigációs célú digitális térkép-adatbázisok EGT-n kívül tevékenykedő jelenlegi szolgáltatói közül bármelyik az EGT-országokat lefedő adatbázisok piacára való belépést tervezné. Az amerikai Facet vállalkozás belépése bizonytalan, és semmilyen esetben sem lenne eléggé jól időzített ahhoz, hogy kényszerít gyakorlatra a már piacon lévő szolgáltatók magatartására. Az internet alapú térképalkalmazásokat kínáló vállalkozások „zöldmezős” belépése ugyancsak valószínűtlennek tekinthető. Az AND-től eltekintve – amelynek termékei nyilvánvalóan rosszabb minőségűek a Tele Atlas és a NAVTEQ termékeinél –, a piacvizsgálat szerint semmilyen jel nem utal arra, hogy az európai lefedettséget biztosító nem navigációs célú digitális térkép-adatbázisokat jelenleg gyártó vállalkozásoknak szándékában állna adatbázisaikat navigációs célú adatbázissá fejleszteni. Még ha lennének is belépési szándékaik, az EGT-t lefedő navigációs célú digitális térkép-adatbázisnak a semmiből való gyártásához szükséges jelentős időigény miatt egyetlen lehetséges jövőbeli belépés sem lenne eléggé gyors ahhoz, hogy a már piacon lévő szolgáltatók versenyszerű magatartására rövid vagy középtávon kényszerít gyakorlatra.

21. Noha a marginális belépést nem lehet kizárni, a Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy az EGT-szintű lefedettséget biztosító navigációs célú digitális térkép-adatbázisok szolgáltatásának piacára való belépés nem lenne sem megfelelően időzített (vagyis eléggé gyors és tartós), sem pedig elég jelentős (kiterjedéséből és méretéből tekintve) ahhoz, hogy megakadályozza vagy ellensúlyozza az összefonódás bármilyen lehetséges versenyellenes hatását.

## 5.2. Navigációs szoftver

22. A Tele Atlas nem tevékenykedik a navigációs szoftverek szolgáltatásának piacán. A TomTom navigációs szoftvergyártásának csupán kis részét értékesíti harmadik felek számára. A navigációs szoftverek kereskedelmi piacának legnagyobb szolgáltatója a Navigon (25 %-os becsült piaci részesedés), a Navn'Go (18 %-os becsült piaci részesedés) és a Destinator (15 %-os becsült piaci részesedés). A TomTom becsült piaci részesedése 6 %.

23. A Bizottság piacvizsgálata azt mutatta, hogy a belépési korlátok leküzdhetők. A Bizottság piacvizsgálatában részt vevő hordozható navigációs készülékek gyártóinak nagy többsége azt válaszolta, hogy már képes vagy a jövőben képes lesz saját belső navigációs szoftvere kifejlesztésére.

## 5.3. Hordozható navigációs készülékek

## Piaci részesedések

EGT piaci részesedés mennyiség szerint (egységek)		
	Összes hordozható végfelhasználás	Hordozható navigációs készülékek
TomTom	[30-40]	[30-50]
Mio Tech & Navman	[10-20]	[10-20]
Garmin	[10-20]	[10-20]
MEDION	[0-10]	[0-10]
MyGuide	[0-5]	[0-5]

## 7. táblázat

## EGT piaci részesedés érték szerint (forgalom) 2006-ban

EGT piaci részesedés érték szerint		
	Összes hordozható végfelhasználás	Hordozható navigációs készülékek
TomTom	[30-50]	[30-50]
Mio Tech & Navman	[10-20]	[10-20]
Garmin	[10-20]	[10-20]
MEDION	[0-5]	[0-5]
MyGuide	[0-5]	[0-5]

## Piacra lépés

24. Az előző négy év során a piacra belépett vállalkozások nagy száma azt jelzi, hogy a belépési korlátok nem jelentősek. A piacra lépők nagy többsége azonban – a jelentős forrásokkal és erős márkanévvel rendelkező nagyvállalatokat is ideértve – csak marginális piaci részesedést tud szerezni, és jelentéktelen részpiaci szereplő marad.

## 6. ÉRTÉKELÉS

### 6.1. Inputkizárás a hordozható navigációs készülékek és a navigációs szoftverek piacán

25. Az inputkizárás elemzését a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatással összhangban folytatták le.

#### *A piac lezárására való képesség*

26. A Bizottság – figyelembe véve a Tele Atlas több mint [40–60] %-os piaci részesedését és a fent részletezett ellenstratégiák hiányát – arra a következtetésre jutott, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás a termelési-forgalmazási lánc felső szakaszában lévő piacon jelentős piaci erővel bír, ami a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatással összhangban a versenytársak kizárásának előfeltétele.

27. Noha a digitálistérkép-adatbázisok a hordozható navigációs készülék árának viszonylag csekély részét teszik ki, olyan kritikus alkatrésznek minősülnek, amelyek nélkül a hordozható navigációs készülékek nem felelnének meg céljuknak.

28. A Bizottság fontolóra vette, vajon léteznek-e olyan hatékony és megfelelő időben bevethető ellenstratégiák, amelyeket a hordozható navigációs készülék piacon működő versenytársak alkalmazhatnának.

29. A NAVTEQ az összefonódás után is versenyben maradna a Tele Atlással, ezáltal korlátozná a Tele Atlas versenytársakat kizáró képességét. Ugyanakkor valószínűnek látszik, hogy a Tele Atlas árának emelésére a NAVTEQ által adott legjobb válasz ugyancsak az áremelés lenne, amely megerősítené az összefonódással létrejött vállalkozás kizárási stratégiájának hatását az értéklánc alsó szintjén lévő piacon.

30. A belépés valószínűleg nem jelent olyan hatékony és megfelelően időzített ellenstratégiát, amely korlátozná az összefonódással létrejött vállalkozás képességét az értéklánc alsó szintjén lévő piacon található versenytársak kizárására. Amint az a fentiekben megállapításra került, a Bizottság valószínűtlennek tartotta, hogy egy új térképadatbázis-szolgáltató lefedettség és minőség tekintetében ugyanolyan szintű navigációs célú digitálistérkép-adatbázist tudna építeni, mint a Tele Atlas és a NAVTEQ, illetve hogy ezzel rövid időn belül tartósan korlátozni tudná a versenyt az összefonódással létrejött vállalkozással szemben.

31. A Tele Atlas áremelési vagy minőségcsökkentési képességének további korlátját jelenthetik azok a közvetítők, akik a Tele Atlas vagy a NAVTEQ engedélyével rendelkeznek arra, hogy a térképadatbázis navigációs szoftverükkel együtt forgalmazzák. Az ilyen közvetítők csak akkor korlátozzák hatékonyan a versenyt, ha ők maguk is védettek az áremeléssel és a minőségcsökkenéssel szemben.

32. A Tele Atlas képességét az értéklánc alsó szintjén lévő piacon található versenytársak kizárására az a Garmin és a NAVTEQ között létrejött hosszú távú szerződés korlátozza, amely a Garmin számára legalább [...]ig védelmet nyújt. Mivel a Garmin a hordozható navigációs készülékek piacának kevesebb mint [10–20] %-át képviseli, még ha figyelembe is vesszük a Garmin védeltségét, az összefonódással létrejött vállalkozás kizárási képessége az értéklánc alsó szintjén lévő piacon található TomTom-versenytársak értékesítésének még mindig több mint kétharmadát érintené. Ha figyelembe vesszük, hogy a [navigációs-készülékgyártó] és [navigációs-szoftver-forgalmazó] is részben

védtett, a kizárási stratégia a piacnak körülbelül a felére lehet esetlegesen hatással.

33. A fentiekre tekintettel a Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás valószínűleg képes árat emelni vagy csökkenteni a minőséget/késleltetni a navigációs célú digitálistérkép-adatbázisokhoz való hozzáférést néhány hordozható navigációs készülék gyártó és navigációs-szoftver-szolgáltató TomTom-versenytárs számára.

#### *A piac lezárására való motívaltság*

34. Az összefonódás után a TomTom/Tele Atlas nemcsak a termelési-forgalmazási lánc felső szakaszában lévő piacon, hanem az értéklánc alsó szintjén lévő piacon is figyelembe veszi majd, hogyan befolyásolja nyereségét a térképadatbázisok TomTom-versenytársak számára történő értékesítése. Az összefonódással létrejött vállalkozásnak össze kell vetnie, hogy versenytársai költségeinek emelkedése mekkora veszteséggel jár számára a termelési-forgalmazási lánc felső szakaszában lévő piacon, és mekkora nyereséget jelent az értéklánc alsó szintjén lévő piacon.

35. Az alábbiakban ismertetett okokból a Tele Atlas értékesítése valószínűleg jelentősen csökkenne a NAVTEQ-kel szemben, ha a termelési-forgalmazási lánc felső szakaszában lévő piacon csökkentené árait vagy csökkentené térképadatbázisainak minőségét/késleltetné a frissített adatbázisokhoz való hozzáférést, miközben a TomTom versenytársainak felszámított magasabb térképadatbázis-árakból eredő előnyök valószínűleg viszonylag korlátozottak.

36. Először, mivel a térképadatbázis ára a hordozható navigációs készülék nagykereskedelmi árának átlagosan 10 %-át teszi ki, a térképadatbázis-áraknak jelentősen emelkedniük kellene ahhoz, hogy hatással legyenek az értéklánc alsó szintjén lévő hordozható navigációs készülék piaci árára, és lehetővé tegyék az összefonódással létrejött vállalkozás számára, hogy az értéklánc alsó szintjén lévő piacon jelentős mennyiségű értékesítést érjen el. Másodszor, úgy tűnik, hogy legalábbis néhány hordozható navigációs készülék forgalmazó nem szívesen jelenítené meg a térképadatbázis-árak emelkedését a hordozható navigációs készülék árában, ami tovább csökkentené a hordozható navigációs készülék árát, ami gyakorolt hatást. Harmadszor, a NAVTEQ-kel kötött hosszú távú szerződésének köszönhetően a Garmin piacikizárással szembeni védeltsége korlátozni fogja azt a nyereséget, amit a TomTom az értéklánc alsó szintjén lévő piacon érhetne el, ha input-kizárási stratégiát folytatna. Negyedszer, az átállási költségek a termelési-forgalmazási lánc felső szakaszában lévő piacon leküzdhetők. Ennek eredményeképpen a Tele Atlas jelentős összegű értékesítést veszítené el a NAVTEQ javára, ha emelné térképadatbázisai árát, csökkentené minőségüket vagy késleltetné a frissített adatbázisokhoz való hozzáférést. Végül a minőségcsökkenés csak a Tele Atlas bevétit érinti, mivel a NAVTEQ vélhetően továbbra is jó minőségű térképadatbázisokat értékesítené megkülönböztetésmentesen minden hordozható navigációs készülék gyártónak. Fontos azt is megjegyezni, hogy a térképadatbázisok minőségének csökkentése kevésbé lenne nyereséges az összefonódással létrejött vállalkozás számára, mint az áremelés, mivel az áremeléssel szemben a minőségromlás a térképadatbázisok esetében nem jelentene magasabb haszonkulcsot a Tele Atlas számára a termelési-forgalmazási lánc felső szakaszában lévő piacon, ahol továbbra is értékesítene.

37. A termelési-forgalmazási lánc felső szakaszában lévő piac és az értéklánc alsó szintjén lévő piac összevetése érdekében a Bizottság az értéklánc alsó szintjén lévő piaci ár rugalmasságra vonatkozóan ökonometriai becslést folytatott le, hogy felmérje az összefonódással létrejött vállalkozás által elérhető értékesítést, ha az emelné térkép adatbázisárait az értéklánc alsó szintjén lévő piacon található TomTom-versenytársakkal szemben.
38. A Bizottság először a teljes inputkizárási stratégia valószínűségét vizsgálta meg. Ha az összefonódással létrejött vállalkozás abbahagyná a térkép adatbázisok értékesítését, elveszítené a térkép adatbázisokon elért összes nyereségét, viszont csak az értéklánc alsó szintjén lévő piacon elért értékesítéseken realizálna nyereséget. Ahhoz, hogy a teljes kizárási stratégia nyereséges legyen a Tele Atlas számára, elég nyereséget kellene elérnie az értékesítési lánc alsó szakaszában lévő piacon ahhoz, hogy legalább ellensúlyozni tudja a térkép adatbázisokon elvesztett nyereséget. Mivel a térkép adatbázis-árak a hordozható navigációs készülékek árának viszonylag kis részét teszik ki, és figyelembe véve a rugalmasságra vonatkozó becsléseket, a Bizottság elemzése azt állapította meg, hogy a NAVTEQ-nek jelentős mértékű áremelést kellene végrehajtania ahhoz, hogy az inputkizárási stratégia nyereséges legyen az összefonódással létrejött vállalkozás számára. A Bizottság ténylegesen kiszámította, hogy amennyiben a NAVTEQ nem emeli árait több száz százalékkal, a teljes inputkizárási stratégia nem lenne nyereséges a Tele Atlas számára.
39. A Bizottság a részleges inputkizárási stratégia valószínűségét is megvizsgálta. A Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás a TomTom versenytársaival szemben végrehajtott térkép adatbázis-árak emelése révén csak viszonylagosan korlátozott mértékű értékesítést tudna elérni az értéklánc alsó szintjén lévő piacon, ami azt jelenti, hogy a versenytársak kizárására irányuló ösztönzés korlátozott lenne. A Bizottság ezt követő érzékenységvizsgálata megerősítette azt a következtetést, mely szerint bármilyen jelentős áremelés az összefonódással létrejött vállalkozás számára nem lenne nyereséges. Az egyszerűsített nyereségvizsgálat eredményei azt jelzik, hogy bármilyen olyan áremelés, amelynek az értéklánc alsó szintjén lévő piacra gyakorolt hatása nem lenne elhanyagolható, az összefonódással létrejött vállalkozás számára nem bizonyulna nyereségesnek, mivel az ezen a piacon elért nyereség nem lenne elégséges a termelési-forgalmazási lánc felső szakaszában lévő piacon realizált veszteségek ellensúlyozására.
40. A Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy az összefonódással létrejött vállalkozást semmi nem ösztönözné olyan áremelésre, amely a hordozható navigációs készülékeknek az értéklánc alsó szintjén lévő piacon versenyellenes hatásukhoz vezetne. A navigációs szoftverek piacán alkalmazott inputkizárási stratégia még kevésbé látszik valószínűnek, különösen a TomTom e piacon való korlátozottabb jelenlétére és a szoftverpiacon elérhető kisebb nyereségre tekintettel.

*Az értéklánc alsó szintjén lévő piacon érvényesülő hatások*

41. Ugyanazok a minőségi tényezők eredményezik a hatások hiányát, amelyek a részleges kizárás folytatására irányuló ösztönzők hiányát is magyarázták. Például a térkép adatbázisok kis aránya a hordozható navigációs készülék árában, a bizonyítottan alacsony mértékű költségáthárítás, a korlátozott átállási költségek és a NAVTEQ-kel folytatott

verseny – mind korlátozzák azt az áremelést, amelyet a Tele Atlas a TomTom versenytársaival szemben alkalmazhatna. Az a tény, hogy a NAVTEQ-kel kötött hosszú távú szerződése révén a Garmin védett az áremelésekkel szemben, tovább korlátozza a kizárás lehetséges hatásait. A Bizottság ezért arra a következtetésre jutott, hogy a tervezett ügylet nem vezetne versenyellenes károkhoz az értéklánc alsó szintjén lévő piacon.

42. Az ügylet összesített hatását az összefonódásból származó valószínűsíthető hatékonysági elemek is befolyásolják majd. A Bizottság megbecsülte, milyen hatással járna, ha a vállalkozások egyesítésével megszűnne a többszörös árrés, valamint egyéb hatékonysági elemeket is, így például jobb minőségű térképek rövidebb idő alatt történő elkészítését a TomTom követési és visszajelzési adatainak felhasználása révén. E hatékonysági elemek megerősítették a Bizottság azon következtetését, mely szerint a tervezett ügylet nem vezetne versenyellenes károkhoz.

## **6.2. Az összefonódással létrejött vállalkozás bizalmas információkhoz való hozzáférése a hordozható navigációs készülékek piacán**

43. A harmadik felek által megfogalmazott, üzleti titkok bizalmas kezelésére vonatkozó aggály azon a feltevésen alapul, hogy a Tele Atlas vevőinek meg kell osztani térkép-szolgáltatóikkal a jövőbeli versenypiaci cselekedeteikkel kapcsolatos információkat. Az érvényes szerződések nem kötelezik a vevőket, hogy a jövőbeli magatartásukra vonatkozóan ilyen jellegű információkat továbbítsanak a Tele Atlasnak. A vevők azonban önkéntesen átadtak olyan információkat, melyek jövőbeli becslült értékesítésükre, a termékütemtervekre, valamint a készülékek legújabb változataiban használt új funkciókra vonatkoztak.
44. A felek meggyőző bizonyítékokat nyújtottak be arra nézve, hogy az ilyen jellegű információcserék csekély mértékűek, és az összefonódás után akár csökkenhetnek is anélkül, hogy a Tele Atlas vevőit kár érné, ha e vevők aggódnának amiatt, hogy mire használja fel az összefonódással létrejött vállalkozás az így megszerzett információkat.
45. A piacvizsgálat megmutatta, hogy a vevők elkerülhetik az értékesítési előjelzéseik Tele Atlással való megbeszélését. Az új vevőknek lehetőségük van arra, hogy minimális vételi feltételeket fogadjanak el, így elkerülhetik, hogy jövőbeli értékesítéseikről érzékeny információkat fedjenek fel.
46. A jövőbeli termékekben megtalálható kiegészítő funkciókkal kapcsolatos információkat nem kell átadni a TomTomnak. Először is, kiegészítő funkciókat számos kisebb vállalat kínál. Az alternatív szállítók ezért a kiegészítő jellemzők megfelelő forrását jelenthetik az üzleti titkaik bizalmas kezelése miatt aggódó vállalatok számára. Másodsorban, néha a vevők keresik meg a térkép adatbázis-szolgáltatókat, és arra bátorítják őket, hogy új funkciókba ruházzanak be, vagy bővítsék adatbázisaik lefedettségét. A Tele Atlas beruházási döntései azonban nem az egyéni vállalatok kérésein alapulnak. Az új funkciókba történő beruházásra vagy a földrajzi lefedettségre vonatkozó döntést a legnagyobb vevőkkel folytatott megbeszélések után hozzák meg, ami azt jelenti, hogy a beruházási döntés előtt az új tartalomhoz kapcsolódó legtöbb ötlettről tájékoztatják a többi vevőt (a TomTomot is beleértve). Egy új jellemző kifejlesztése után azt a Tele Atlas valamennyi vevőjének egyidejűleg kínálja.

47. Előfordulhat, hogy a műszaki megbeszélések során a Tele Atlással megosztott bizalmas információkat átadják a TomTomnak. Ami azonban a kiegészítő funkciók beépítését illeti, a Tele Atlas e célból minden műszaki leírást vevői rendelkezésére bocsát. Nagyon ritkák az olyan műszaki problémák, amelyeket csak a Tele Atlas képes megoldani.
48. Az összefonódás után a körülmények még mindig arra ösztönöznék a Tele Atlas, hogy ne engedje, hogy jelenlegi vevői a bizalmas kezeléssel kapcsolatos aggályaik miatt átpártoljanak a NAVTEQ-hez, mivel a fogyasztók elvesztését még akkor sem ellensúlyozná az értéklánc alsó szintjén lévő piacon elért elegendő további nyereség, ha a NAVTEQ jelentősen emelné árait. A bizalmas kezeléssel kapcsolatos aggályok továbbá a Tele Atlas hírnevének romlását eredményeznék, ami kárt okozna az összefonódott vállalat térképadatbázis-üzletének. A felek által alkalmazandó inputkizárásra irányuló ösztönzők hiánya miatt a felek valószínűleg reagálnának a lehetséges bizalmas kezeléssel kapcsolatos aggályokra, például olyan feltételeket nyújtanának a vevőknek, amelyek a NAVTEQ-hez való áttérést nem tennék vonzóvá.
49. A fentiekre tekintettel a Bizottság nem tartotta valószínűnek, hogy a tervezett ügylet a bizalmas kezeléssel kapcsolatos aggályok miatt jelentősen akadályozná a hatékony versenyt.

### 6.3. Egyeztetett hatások

50. Jelenleg semmilyen jel sem utal arra, hogy a Tele Atlas és a NAVTEQ összehangolná a tevékenységét. Éppen ellenkezőleg, a piacvizsgálat azt mutatja, hogy az összefonódás előtt a Tele Atlas és a NAVTEQ egymással versenyben állt az árral kapcsolatos és azon kívüli szempontok alapján is. A navigációs célú digitálístérkép-adatbázisok piacán nem tűnik valószínűnek az egyeztetett együttműködés. Az árral kapcsolatos együttműködés nehéz lenne, mivel a térképadatbázis-árak nem átláthatóak, és a vevők megosztása nehéz lenne a hordozható navigációs készülékek piacán, ahol a hordozható navigációs készülékek gyártóinak relatív mérete kevésbé állandó, és 2004 óta számos cég lépett be a piacra. Ugyancsak valószínűtlennek látszik, hogy a meglévő piaci jellemzőkre tekintettel hatékony ellenőrző és visszatartó mechanizmust lehetne kialakítani. Végül nincs arra utaló világos bizonyíték, hogy a TomTom és a Tele Atlas vertikális integrációja növelné a térképadatbázis-gyártók együttműködésének kiterjedését.
51. A Bizottság ezért arra a következtetésre jutott, hogy a tervezett művelet valószínűleg nem vezet egyeztetett versenyellenes hatásokhoz.

### 7. KÖVETKEZTETÉS

52. A Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy a tervezett összefonódás nem támasztana versennyel kapcsolatos aggályokat, amelyek következményeként a közös piacon vagy annak egy jelentős részén a hatékony verseny jelentősen korlátozódna. Következésképpen a Bizottság az összefonódás-ellenőrzési rendelet 8. cikkének (1) bekezdésével, valamint az EGT-megállapodás 57. cikkével összhangban az összefonódást a közös piaccal és az EGT-megállapodással összeegyeztethetőnek nyilvánította.