

Beschikking van de Commissie

van 29/09/2000

waarbij een concentratie verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en de werking van de EER-Overeenkomst wordt verklaard

(Zaak COMP/M.1879-BOEING/HUGHES)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte, inzonderheid artikel 57, lid 2, sub a),

Gezien Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 inzake de controle op concentraties van ondernemingen¹, zoals laatstelijk gewijzigd door Verordening (EG) nr. 1310/97², inzonderheid artikel 8, lid 2,

Gezien van de Commissie van 26 mei 2000 om in deze zaak de procedure in te leiden,

Gezien het advies van het Adviescomité voor concentraties³,

OVERWEGENDE HETGEEN VOLGT:

- (1) Op 18 april 2000 ontving de Commissie een aanmelding overeenkomstig artikel 4 van Verordening (EEG) nr. 4064/89 (“de concentratieverordening”) van een operatie waarbij The Boeing Company (“Boeing” of “de aanmeldende partij”) de zeggenschap verwerft in de zin van artikel 3, lid 1, sub b), van de concentratieverordening, over het satelliethoofdaannemings- en uitrustingsbedrijf van Hughes Electronics Corporation (“Hughes”).
- (2) Op 26 mei 2000 concludeerde de Commissie dat de aangemelde operatie aanleiding vormde voor ernstige twijfels omtrent de verenigbaarheid ervan met de gemeenschappelijke markt en leidde zij de procedure in overeenkomstig artikel 6, lid 1, sub c), van de concentratieverordening en artikel 57, lid 2, sub a), van de EER-Overeenkomst.

¹ PB L 395, 30.12.1989, blz. 1; gecorrigeerde versie in PB L 257, 21.9.1990, blz. 13.

² PB L 180, 9.7.1997, blz. 1.

³ PB ...

I. PARTIJEN

- (3) Boeing is een te Delaware gevestigde onderneming die actief is op het gebied van verkeersvliegtuigen, de defensie-industrie en de ruimtevaart, waaronder de productie en de lancering van satellieten. De satellietactiviteiten van Boeing betreffen hoofdzakelijk de productie van wereldwijde plaatsbepalingssystemen ("GPS") en navigatiesatellieten voor het Amerikaanse ministerie van Defensie. Boeing biedt wereldwijd satellietlanceringsdiensten aan commerciële afnemers en aan de Amerikaanse regering via het Delta-programma, dat haar volledig eigendom is. Voorts bezit Boeing een minderheidsbelang in een andere aanbieder van lanceringsdiensten, Sea Launch, met een belang van 40%. De joint venture Sea Launch werd in 1999 actief.
- (4) Hughes is een in de VS gevestigde dochteronderneming van General Motors die satellietdiensten aanbiedt (waaronder communicatiediensten en betaaltelevisie) en satellieten vervaardigt. Het satelliethoofdaannemings- en uitrustingsbedrijf van Hughes bestaat uit Hughes Space and Communications Company ("HSC"), Spectrolab Inc. ("Spectrolab") en Hughes Electron Dynamics ("HED"): HSC ontwerpt en produceert communicatiesatellieten voor commerciële afnemers in de hele wereld, evenals voor het Amerikaanse ministerie van Defensie en NASA, terwijl Spectrolab en HED componenten produceren die hoofdzakelijk bestemd zijn voor gebruik in satellieten (zoals zonnecellen, zonnepanelen, lopende-golfbuizen en accu's).

II. DE OPERATIE

- (5) Op 13 januari 2000 sloten Boeing, Hughes en HSC een Stock Purchase Agreement, uit hoofde waarvan Boeing het volgende zal verwerven: (a) alle uitstaande aandelen van HSC; (b) alle uitstaande aandelen van Spectrolab; (c) de activa van HED; (d) 2,69% van de geëmitteerde en uitstaande gewone aandelen van ICO Global Communications (Holdings) Ltd, thans in handen van Hughes, alsmede (e) 2% van de geëmitteerde en uitstaande gewone aandelen van Thuraya Satellite Telecommunications Private Joint Stock Co. thans in handen van Hughes.
- (6) Voorts zullen de aandelen van de Hughes-groep in een onderzoeks-joint venture met Raytheon ("HRL") worden overgedragen aan Boeing, indien hiervoor de instemming van Raytheon wordt verkregen. Zoniet dan zijn Hughes en Boeing voornemens een joint venture te vormen om Boeing in de gelegenheid te stellen de vruchten te plukken van de onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten van HRL.
- (7) De Hughes-groep blijft eigenaar van al haar andere bedrijven, te weten Hughes Network Systems, PanAmSat en DirecTV.
- (8) Gelet op het voorgaande moet de voorgenomen operatie worden aangemerkt als een concentratie in de zin van artikel 3, lid 1, sub b), van de concentratieverordening.

III. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

- (9) De aanmeldende partij is van oordeel dat de onderhavige operatie geen communautaire dimensie heeft en derhalve buiten de jurisdictie van de Commissie valt, omdat HSC niet voldoet aan de EER-omzetrempels zoals vastgesteld in de concentratieverordening. Volgens de aanmeldende partij bedroeg de omzet van HSC in de hele Gemeenschap [...] miljoen EUR in 1999 en [...] miljoen EUR in 1998.
- (10) HSC behaalde echter een aanzienlijke omzet (ongeveer [...] miljoen EUR in 1999) met ICO Global Communications (Holdings) Ltd. ("ICO"). ICO werd opgericht voor het leveren van wereldwijde mobiele persoonlijke communicatiediensten per satelliet. ICO verzocht in augustus 1999 om *Chapter 11 protection* (de procedure in de VS voor ondernemingen die failliet dreigen te gaan) en is onlangs gereorganiseerd. Boeing voert aan dat de enige manier waarop kan worden gesteld dat HSC de EER-omzetrempel haalt, wordt gevormd door het opnemen van de verkopen aan ICO in de EER-omzet.
- (11) Aangezien ICO statutair gevestigd is op de Kaaimaneilanden maar feitelijk wordt bestuurd in Londen, is de vraag of ICO moet worden beschouwd als een communautaire onderneming doorslaggevend bij het beantwoorden van de vraag of de voorgestelde operatie een communautaire dimensie heeft. Indien de omzet van HSC met ICO wordt begrepen onder de omzet in de EER, dan valt de operatie onder de concentratieverordening. De aanmeldende partij blijft er echter bij dat de omzet van HSC met ICO moet worden toegerekend aan de Kaaimaneilanden.
- (12) Op die basis heeft de Commissie ICO om nadere informatie verzocht. De onderneming antwoordde op 29 februari 2000. Gebleken is dat ICO werd gecreëerd als resultaat van een project dat werd opgezet door Inmarsat (een internationale organisatie, gebaseerd in Londen, welke thans een in het Verenigd Koninkrijk geregistreerde onderneming is geworden) voor het leveren van wereldwijde datatransmissie- en spraaktelefoniediensten met behulp van een telecommunicatienetwerk via satelliet. Voor dat doel werd in 1994 de onderneming ICO opgericht in Engeland en Wales. Deze onderneming werd vervolgens geliquideerd en de activa werden overgebracht naar een onderneming op de Kaaimaneilanden, welke onderneming zelf werd omgevormd tot een onderneming op Bermuda. Deze veranderingen, die voornamelijk lijken te zijn ingegeven door fiscale overwegingen, hebben de beheersstructuur van de onderneming echter ongewijzigd gelaten. Zoals ICO zelf formeel heeft verklaard, vindt het merendeel van de activiteiten van ICO plaats in Londen, waar het dagelijkse beheer wordt gevoerd en waar zich 73% van het personeel van ICO bevindt, terwijl de rest verspreid is over verscheidene locaties in de rest van de wereld. Gelet op het voorgaande lijkt het in formele zin juist dat partijen beweren dat ICO een onderneming is die statutair is gevestigd op de Kaaimaneilanden (beter gezegd op de Bermuda-eilanden) maar dat ICO vanuit economisch oogpunt nog duidelijk een in het Verenigd Koninkrijk gevestigde onderneming is.
- (13) Bij de berekening van de omzet voor het doel van de concentratieverordening moet rekening worden gehouden met de economische realiteit van een situatie. In lid 7 van de Mededeling van de Commissie betreffende de berekening van de omzet³ is bepaald dat "de regels [voor het berekenen van de omzet] dienen om te verzekeren dat de verkregen cijfers een getrouw beeld van de economische werkelijkheid geven".

* Onderdelen van deze tekst zijn gewijzigd om te voorkomen dat vertrouwelijke informatie wordt vrijgegeven; deze onderdelen zijn tussen vierkante haken geplaatst en voorzien van een asterisk.

³ PB C 66, 2.3.1998, blz. 25.

In dit geval moet de omzet van HSC uit de activiteiten met ICO worden toegerekend aan het Verenigd Koninkrijk.

- (14) Voorts is gebleken dat, ofschoon de satellietovereenkomst tussen HSC en ICO formeel is gesloten met de ondernemingen op de Kaaimaneilanden, de onderhandelingen werden gevoerd door ICO-personeel te Londen, en dat enige wijziging van belang in deze overeenkomst zou worden besproken in Londen. Indien voorts rekening wordt gehouden met de plaats waar de transactie in werkelijkheid werd uitgevoerd, en derhalve waar de concurrentie tussen HSC en andere hoofdaannemers van satellieten plaatshad, is onmiskenbaar sprake van het Verenigd Koninkrijk.
- (15) Uit hoofde van de richtsnoeren van punt 7 van de Bekendmaking betreffende de berekening van de omzet moet de omzet van HSC uit verkopen via ICO worden toegerekend aan het Verenigd Koninkrijk en bij de omzet in de EER worden gerekend.
- (16) Boeing en HSC hebben een gecombineerde geaggregeerde wereldwijde omzet van meer dan 5.000 miljoen⁴ EUR (53403 miljoen EUR voor Boeing in 1999 en 2136 miljoen EUR voor Hughes in 1999). Zij behalen elk een geaggregeerde omzet in de hele Gemeenschap van meer dan 250 miljoen EUR ([...]* miljoen EUR voor Boeing in 1999 en [...]* miljoen EUR voor Hughes in 1999) en geen van de betrokken ondernemingen behaalt meer dan twee derden van hun geaggregeerde omzet in de gehele Gemeenschap in één enkele lidstaat. Derhalve heeft de operatie een communautaire dimensie in de zin van artikel 1, lid 2, van de concentratieverordening.

IV. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT

- (17) De gefuseerde onderneming gaat satellieten en apparatuur vervaardigen en satellietlanceringsdiensten verstrekken. In haar beschikking van 26 mei 2000 concludeerde de Commissie dat er redenen waren om te vermoeden dat de operatie zou leiden tot het ontstaan of het versterken van een machtspositie van HSC op de markt voor commerciële GEO-communicatiesatellieten, alsmede een machtspositie zou creëren op de markt voor commerciële satellietlanceringen.
- (18) Nader onderzoek van de Commissie heeft echter uitgewezen dat, om de in de delen A en B uiteengezette redenen, er met betrekking tot deze markten geen aanleiding is tot bezorgdheid over de mededinging.

⁴ Omzet berekend overeenkomstig artikel 5, lid 1, van de concentratieverordening en de Mededeling van de Commissie betreffende de berekening van de omzet (PB C 66, 2.3.1998, blz. 25). Voor zover de cijfers betrekking hebben op de omzet over de periode voorafgaand aan 1 januari 1999, werd deze berekend op basis van de gemiddelde wisselkoersen voor de ECU en omgezet in een gelijk aantal euro's.

A. SATELLIETEN

RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

- (19) Satellieten zijn complexe ruimtevaartuigen die een baan beschrijven om een hemellichaam. Satellieten kunnen worden gebruikt voor verschillende toepassingen (communicatie, navigatie, observatie en wetenschappelijke doeleinden), voor civiele als militaire afnemers.
- (20) De aanmeldende partij voert aan dat de productmarkten voor satellieten kunnen worden ingedeeld aan de hand van twee kenmerken: (i) het type afnemer en (ii) de door de satelliet beschreven baan.
- (21) Boeing is van oordeel dat civiele satellieten die worden verkocht aan commerciële afnemers, civiele satellieten die worden verkocht aan regeringen en militaire satellieten afzonderlijke productmarkten vormen. Ten eerste behoren regeringssatellieten tot een andere productmarkt dan commerciële satellieten omdat het gespecialiseerde producten zijn, in tegenstelling tot commerciële satellieten die hiervan vaak een afgeleide zijn. Deze verschillen leiden tot verschillende concurrentievoorwaarden tussen commerciële satellieten en regeringssatellieten: de concurrentie voor commerciële toepassingen spitst zich vaak toe op massaproductietechnieken, terwijl de concurrentie op het gebied van regeringssatellieten gebaseerd is op een hogere mate van specialisatie en de betrokkenheid van de afnemer. Ten tweede vormen militaire satellieten een specifieke productmarkt omdat de apparatuur aan zeer strenge eisen moet voldoen, hetgeen resulteert in striktere productspecificaties, zwaardere testprogramma's en gespecialiseerde componenten die niet worden gebruikt in andere satellieten.
- (22) Boeing stelt voorts dat satellieten met een geostationaire omloopbaan (GEO-satellieten) satellieten met een niet-geostationaire omloopbaan (NGSO-satellieten, ofwel satellieten met een lage omloopbaan (LEO-satellieten) en satellieten met een middelhoge omloopbaan (MEO-satellieten) tot afzonderlijke productmarkten behoren, aangezien elk type omloopbaan, vanuit het oogpunt van de vraagzijde, specifieke voor- en nadelen biedt, hetgeen de verschillende typen satellieten gezien hun aard geschikt maakt voor verschillende toepassingen (zo leent een LEO-satelliet zich door de kortere afstand tot de aarde beter voor toepassingen die aftasting met hoge resolutie vereisen). Voorts bedraagt, aan de aanbodzijde, de periode die benodigd is om aan te tonen dat men over de technische capaciteiten beschikt om een satelliet met een verschillende omloopbaan te bouwen, drie tot vijf jaar. In het bijzonder zijn GEO-satellieten veel duurder (USD 100 miljoen voor GEO-satellieten, in vergelijking met USD 10 miljoen voor LEO-satellieten), complexer, zwaarder en duurzamer dan NGSO-satellieten.
- (23) In eerdere beschikkingen⁵ verdeelde de Commissie de sector satellieten voornamelijk naar toepassing, waarbij een onderscheid werd gemaakt tussen communicatie- (en mogelijk navigatie-) satellieten enerzijds en satellieten voor wetenschappelijke en observatiedoeleinden anderzijds, vanwege de verschillende technologische vaardigheid en kennis die deze toepassingen vereisen. De Commissie heeft ook gesuggereerd dat er sprake kan zijn van verschillende productmarkten voor militaire en civiele satellieten (vooral omdat de concurrentievoorwaarden tussen militaire en civiele toepassingen

⁵ Zie bijvoorbeeld Zaak COMP/M.1636-MMS/DASA/Astrium, beschikking van de Commissie van 21.03.2000 - nog niet gepubliceerd.

verschillen), en dat een verdere indeling naar type omloopbaan mogelijk is. Voorts werd een onderscheid gemaakt naar type afnemer (commerciële exploitant of overheid), zij het voor het doel van de geografische marktdefinities.

- (24) In het algemeen bevestigen de resultaten van het onderzoek van de Commissie dat (a) satellieten die worden gebruikt voor communicatie, navigatie en wetenschappelijke doeleinden tot afzonderlijke productmarkten behoren; (b) de concurrentievoorwaarden voor commerciële satellieten, civiele regeringssatellieten en militaire satellieten van elkaar verschillen; (c) een onderscheid moet worden gemaakt tussen GEO- en NGSO-satellieten, ofschoon dit onderscheid van groter belang is bij communicatiesatellieten dan bij wetenschappelijke of observatiesatellieten (omdat de meeste wetenschappelijke en observatiesatellieten NGSO-satellieten zijn, en waarschijnlijk ook omdat het, gezien het specifieke karakter van elke wetenschappelijke en observatiesatelliet, kunnen beschikken over bestaande ontwerpen en eerder opgedane ervaringen voor een gegeven type omloopbaan wellicht van minder belang is dan bij communicatieproducten waarvoor massaproductie mogelijk is.
- (25) Uit schattingen van partijen blijkt echter dat alle commerciële GEO-satellieten communicatiesatellieten zijn, en dat nagenoeg alle commerciële NGSO-satellieten eveneens communicatiesatellieten zijn. Derhalve is het voor het beoordelen van de gevolgen van de voorgenomen concentratie voor de concurrentie niet van belang om een verdere indeling naar toepassing te maken (bijvoorbeeld communicatie-, navigatie-, observatie- en wetenschappelijke satellieten).
- (26) Voorts is het, voor het doel van deze zaak, niet nodig de relevante productmarkten voor satellieten nader af te bakenen aangezien in alle mogelijke marktdefinities die zijn overwogen, de daadwerkelijke mededinging niet op significante wijze zou worden belemmerd in de EER of een wezenlijk deel daarvan.

RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

- (27) De aanmeldende partij voert aan dat de markten voor commerciële satellieten mondiaal zijn. Dit komt overeen met eerdere beschikkingen van de Commissie⁶ en wordt algemeen bevestigd door de resultaten van het onderzoek van de Commissie.
- (28) Boeing voert voorts aan dat de geografische markten voor regeringssatellieten (civiele en militaire) nationaal of op zijn hoogst regionaal van aard zijn. In haar beschikking inzake Astrium⁷ kwam de Commissie tot de conclusie dat er sprake is van een West-Europese⁸ markt voor satellieten die worden afgenomen door ruimteagentschappen, aangezien institutionele satellieten daar overwegend worden aangekocht door het Europees Ruimteagentschap (ESA), dat zich daarbij laat leiden door een geografisch *juste retour*-beginsel. Voorts stelde de Commissie dat er mogelijk ook nationale markten bestaan voor institutionele satellieten in de lidstaten waar de nationale ruimteagentschappen vergelijkbare aankoopprocedures volgen. Tot slot heeft de Commissie de mogelijkheid geopperd van een wereldwijde markt voor militaire

⁶ Zie zaak IV/M.437-Matra Marconi Space/British Aerospace Systems, para. 22, beschikking van de Commissie van 22.08.1994 en zaak COMP/M.1636-MMS/DASA/Astrium.

⁷ Zie zaak COMP/M.1636-MMS/DASA/Astrium.

⁸ Voor het doel van deze zaak wordt onder West-Europa verstaan de EER en Zwitserland (dit omvat dus alle lidstaten van het Europees Ruimteagentschap).

satellieten die op concurrerende markten worden betrokken bij hoofdaannemers in de Gemeenschap en de Verenigde Staten, maar gebleken is dat nationale markten blijven bestaan in lidstaten waar satellieten alleen worden gekocht bij binnenlandse hoofdaannemers. Voor het doel van deze zaak is het echter niet noodzakelijk om tot een nadere afbakening van de geografische markten voor (civiele en militaire) regeringssatellieten te komen, omdat bij alle in overweging genomen definities de effectieve concurrentie niet in enige mate van betekenis zou worden gehinderd in de EER of een aanmerkelijk deel ervan.

BEOORDELING VAN DE CONCURRENTIE

- (29) HSC en Boeing zijn beiden actief als hoofdaannemers van satellieten. De operatie zal echter geen directe overlapping van activiteiten van partijen ten gevolge hebben omdat alleen HSC actief is op commercieel gebied, en HSC noch Boeing GEO- of NSGO-satellieten heeft geleverd aan regeringen in Europa. Voorts zij vermeld dat de satellieten van Boeing en HSC worden gebruikt voor verschillende toepassingen (communicatie voor HSC en navigatie voor Boeing) en verschillende afmetingen en omloopbanen hebben (GEO- en MEO-satellieten bij HSC en LEO-satellieten bij Boeing).
- (30) In dat verband heeft de aanmeldende partij aangevoerd dat er geen markten zijn die horizontale gevolgen zullen ondervinden van de fusie. Gezien het aandeel van HSC in commerciële communicatiesatellieten moet daarentegen worden nagegaan of de samenvoeging met het satellietbedrijf van Boeing de reeds sterke positie van HSC verder zal versterken, in het bijzonder op de markt voor commerciële GEO-satellieten.

De markt

- (31) Commerciële GEO-communicatiesatellieten zijn grote satellieten (meer dan de helft van de GEO-satellieten heeft een laadvermogen van meer dan 9000 lbs.) die in een geostationaire baan om de aarde worden gebracht, om vanuit deze positie verschillende diensten te ondersteunen, zoals telefoonverkeer, datatransmissie, televisie-uitzendingen en kabeltelevisie alsmede directe uitzendingsdiensten.
- (32) De vraag is afkomstig van commerciële exploitanten van satellieten. Dit kunnen grote internationale organisaties zoals Intelsat of Inmarsat zijn, maar ook particuliere bedrijven, die zelf de verstrekkers van de verkochte diensten zijn of de satellietcapaciteit vervolgens weer doorverhuren aan dienstenaanbieders zoals televisie-omroeporganisaties, telecommunicatiebedrijven, enzovoorts.
- (33) Uit het onderzoek van de Commissie is gebleken dat satellieten bijna altijd worden aangekocht via open internationale aanbestedingsprocedures waarbij verschillende hoofdaannemers voor satellieten betrokken zijn, zoals HSC, Space Systems/Loral ("SS/Loral"), Lockheed Martin, Alcatel Space Industries ("Alcatel") of Astrium. Gezien de grote winstderving (tot één miljoen dollar per dag) die optreedt wanneer een satelliet defect raakt, is voorts gebleken dat de keuze van de hoofdaannemer in de allereerste plaats wordt gebaseerd op de betrouwbaarheid en de prijs, terwijl ook de duurzaamheid van de satelliet en de productietijd een belangrijke rol spelen.
- (34) Wegens de komst van kleinere, NGSO-satellietconstellaties die ook communicatiediensten aanbieden (zoals mobiele telefonie, semafoon, datatransmissie en berichtenverzending op afstand), alsmede het feit dat posities en slots in de ruimte voor GEO-satellieten steeds schaarser worden, is het de verwachting dat zich op de

markt voor GEO-satellieten in de toekomst de volgende drie ontwikkelingen zullen voordoen: (i) minder groei of zelfs een afname van het aantal bestelde satellieten; (ii) toename van de gemiddelde massa en het gemiddelde vermogen van satellieten; (iii) concentratie op breedbanddiensten (niet economisch ondersteund door kleinere satellieten).

Marktdeelnemers

- (35) GEO-communicatiesatellieten worden voornamelijk op de markt gebracht door vijf hoofdaannemers van satellieten in de Verenigde Staten en Europa, namelijk HSC, SS/Loral, Lockheed Martin, Alcatel en Astrium. Alle vijf producenten vervaardigen zowel GEO- als NGSO-communicatiesatellieten, zowel voor gebruik door regeringen als commerciële afnemers.
- (36) Op basis van het gemiddelde aantal bestelde commerciële GEO-communicatiesatellieten sinds 1997 waren de marktaandelen als volgt: HSC [tussen 35% en 45%]*, Lockheed Martin [tussen 25% en 35%]*, Alcatel [tussen 10% en 20%]*, SS/Loral [tussen 10% en 20%]* en Astrium [tussen 0% en 10%]*.

Gevolgen van de operatie

- (37) In haar beschikking van 26 mei 2000 oordeelde de Commissie dat het marktaandeel van HSC mogelijk een onderschatting was van de werkelijke marktpositie van de onderneming. Ten eerste hadden derden verklaard dat HSC voordelen ontleende aan verscheidene factoren ten opzichte van andere satellietbouwers, hoofdzakelijk de reputatie van uitmuntende kwaliteit en betrouwbaarheid in vergelijking met de concurrentie, alsmede lagere kosten vanwege de hogere verkoopvolumes (zowel in het commerciële als het militaire segment). Ten tweede bleek dat het succes van HSC zou kunnen worden beperkt doordat HSC, omdat zij deel uitmaakt van de Hughes-groep die verticaal is geïntegreerd in het lager in de bedrijfskolom gelegen segment van de satellietexploitatie (via PanAmSat, DirecTV en Hughes Network Systems), zowel zou kunnen worden gezien als een belangrijke leverancier en als een belangrijke concurrent van haar afnemers. In interne documenten van partijen werd gesuggereerd dat dit voor een groot aantal satellietexploitanten reden was om niet bij HSC te kopen.
- (38) Dit was aanleiding om te stellen dat de concurrentiepositie van HSC beter tot uitdrukking zou komen door het succespercentage bij de inschrijvingen op aanbestedingen, dat [tussen 40% en 60%]* bedraagt. Derden hebben expliciet verklaard van oordeel te zijn dat HSC een machtspositie innam op de markt voor commerciële GEO-communicatiesatellieten.
- (39) Ofschoon er geen sprake zal zijn van overlapping van de activiteiten van Boeing en HSC op de satellietmarkten, vond de Commissie ook tekenen die erop wezen dat de operatie de marktpositie van HSC kon versterken. Allereerst zou het verdwijnen van de band tussen HSC en de Hughes-groep HSC in staat stellen zich op de hele markt te richten, waardoor HSC haar marktaandeel kon vergroten (mogelijk tot het succespercentage van [tussen 40% en 60%]*).
- (40) Ten tweede werd gesteld dat hoofdaannemers van satellieten bepaalde satellietapparatuur (voornamelijk zonnecellen, accucellen en lopende-golfbuisversterkers) kochten bij Hughes (met name Spectrolab en HED). In dat verband gaven derden aan bezorgd te zijn dat de betrokken apparatuur na de voorgenomen

operatie door Boeing zou kunnen worden aangekocht voor haar eigen satellieten, waardoor de voor derden beschikbare capaciteit dermate zou verminderen dat hun positie ten opzichte van HSC hierdoor verzwakt zou worden.

- (41) Gelet op het voorgaande oordeelde de Commissie daarom dat de operatie de kloof tussen HSC en haar concurrenten verder zou kunnen doen toenemen. Gezien de gebleken schaalvoordelen bij de productie van satellieten (de afschrijving van eenmalige kosten maken een belangrijk deel van de kosten voor een satelliet uit), bestond de vrees dat dit zou leiden tot het ontstaan of het versterken van een machtspositie van HSC op de markt voor GEO-satellieten.
- (42) Uit het nadere onderzoek van de Commissie is echter gebleken dat de operatie geen machtspositie in het leven roepen of versterken. Ten eerste zij opgemerkt dat satellietmarkten markten zijn waar wordt gewerkt met offertes en waar de concurrentievoorwaarden worden bepaald door de aanwezigheid van geloofwaardige alternatieven voor de producten van HSC; in dat verband, en gezien de posities van Lockheed Martin [tussen 20% en 40%]*, SS/Loral [tussen 10% en 20%]* en Alcatel [tussen 10% en 20%]*, schijnt het toe dat HSC concurrentie zal blijven ondervinden van andere grote en geloofwaardige hoofdaannemers.
- (43) Ten tweede heeft het onderzoek van de Commissie uitgewezen dat de vermeende concurrentievoordelen van HSC waarschijnlijk zijn overschat. Zo hebben de meeste klanten verklaard dat zij de satellieten van HSC niet als betrouwbaarder beschouwen als die van andere hoofdaannemers, en heeft een aantal derden verklaard dat, ofschoon de HSC-satellieten van oudsher een reputatie van superieure kwaliteit en betrouwbaarheid genieten, zij niettemin in de afgelopen jaren met defecten zijn geconfronteerd. Evenzo heeft het merendeel van de afnemers verklaard niet van oordeel te zijn dat HSC een aanzienlijk kostenvoordeel zou hebben ten opzichte van haar concurrenten. Tot slot lijkt HSC, gelet op de voornaamste beoordelingscriteria van de afnemers, niet in een meerderheid van de gevallen als het beste aanbod beschouwd te worden. Het bestaan van geloofwaardige alternatieven voor de HSC-satellieten wordt verder bevestigd door het feit slechts [...] van de 29 satellieten die sinds het begin van 2000 werden besteld, aan HSC werden gegund. Gelet op het voorgaande kan derhalve worden geconcludeerd dat HSC geen machtspositie bekleedt op de markt voor commerciële GEO-satellieten.
- (44) Voorts zijn er geen aanwijzingen dat de aankopen van Boeing Spectrolab en HED na de voorgenomen operatie zouden ontmoedigen om zonnecellen, accucellen en lopende-golfbuisversterkers te leveren aan andere hoofdaannemers. Dit staat vast voor lopende-golfbuisversterkers, aanzien Boeing deze niet aankoopt. Het geldt eveneens voor zonnecellen en accucellen, omdat HSC voor de meeste betrokken apparatuur over aanzienlijke overcapaciteit lijkt te beschikken, die ook wanneer de totale potentiële vraag van Boeing in aanmerking wordt genomen, niet volledig zou worden benut, in het bijzonder omdat Boeing reeds de meeste van haar zonnecellen van Spectrolab betreft en geen lopende-golfbuisversterkers koopt. Ten tweede zijn zonnecellen en accucellen in hoofdzaak gestandaardiseerde producten, die tegen concurrerende prijzen van andere leveranciers zouden kunnen worden betrokken. Ten derde kopen de meeste hoofdaannemers (waaronder de grootste) hun apparatuur thans niet bij HSC, zodat zelfs een afname van de leveringen van HSC aan derden geen aanleiding zou vormen tot bezorgdheid in verband met de concurrentie.

- (45) Uit het onderzoek van de Commissie is voorts gebleken dat, ofschoon Hughes eigenaar is van satellietexploitanten (PanAmSat, DirecTV en Hughes Network Systems), het feit dat HSC zou kunnen worden gezien als zowel een concurrent en als een leverancier van derde satellietexploitanten voor de meeste afnemers geen reden is om geen satellieten bij HSC te kopen. Hieruit volgt dat de operatie niet eenaanzienlijk aantal nieuwe bestellingen voor HSC-satellieten zou moeten opleveren, en derhalve voor HSC geen nieuwe kansen van betekenis voor HSC zou moeten creëren.
- (46) Het lijkt er daarentegen eerder op dat de operatie, door het beëindigen van de band tussen de satellietexploitanten HSC en Hughes (PanAmSat, DirecTV en Hughes Network Systems), ervoor zal zorgen dat deze satellietexploitanten meer open zullen staan voor andere hoofdaannemers. Aangezien de aankopen van de satellietbedrijven van Hughes ongeveer [35% en 45%]* van de satellietbestellingen van HSC tussen 1997 en 1999 uitmaakten, zou de voorgestelde operatie de concurrentiepositie van HSC aanzienlijk kunnen verzwakken in plaats van deze te versterken.
- (47) Gelet op het voorgaande wordt geconcludeerd dat er door de operatie geen machtspositie in het leven zal worden geroepen of versterkt op de satellietmarkten ten gevolge waarvan de daadwerkelijke mededinging in de EER of een wezenlijk deel daarvan op significante wijze zou worden belemmerd.

B. LANCERINGSDIENSTEN

RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

- (48) Satellieten worden in de ruimte gebracht met behulp van draagraketten. Het geheel van diensten in samenhang met de lancering van satellieten wordt satellietlanceringsdiensten genoemd. In algemene zin kunnen twee typen draagraketten worden onderscheiden; eenmalig gebruikte draagraketten die verloren gaan tijdens de lancering en voertuigen die geheel of ten dele herbruikbaar zijn. In de praktijk worden lanceringsdiensten nagenoeg uitsluitend verricht met eenmalig bruikbare draagraketten.
- (49) Eenmalig bruikbare draagraketten kunnen worden ingedeeld in verschillende productgroepen, afhankelijk van het laadvermogen dat door het voertuig de ruimte in kan worden gebracht. In het bijzonder heeft Boeing aangevoerd dat LEO- en MEO-satellieten kunnen worden gelanceerd en thans worden gelanceerd op een groot aantal verschillende draagraketten (zowel grote als kleinere), terwijl middelzware/zware GEO-satellieten (dat wil zeggen met een massa van circa 1.800 kg (4.000 lbs)) alleen kunnen worden gelanceerd door bepaalde, grote draagraketten (hierna omschreven als draagraketten met groot draagvermogen). Boeing heeft dienovereenkomstig aangevoerd dat er sprake is van twee productmarkten: een algemene markt voor lanceringsdiensten welke alle satellietlanceringsdiensten omvat, en daarbinnen een specifieke markt voor middelzware/zware GEO-satellietlanceringsdiensten (alleen door draagraketten met groot draagvermogen).
- (50) Het onderzoek van de Commissie onderschrijft in algemene zin het standpunt dat draagraketten met groot draagvermogen deel uitmaken van een specifieke productmarkt, omdat alleen hiermee de grotere satellieten in een geostationaire baan kunnen worden gebracht. Dit komt overeen met de conclusies van de Commissie in eerdere

beschikkingen⁹, waar werd gesuggereerd dat het met het oog op de definiëring van de productmarkt wenselijk was de sector lanceringsdiensten in te delen naar de grootte van de satelliet of het vermogen van het lanceervoertuig.

- (51) Desalniettemin lijkt er, ten eerste, sprake te zijn van een tegenstrijdigheid in de door Boeing voorgestelde marktdefinities. Indien gesteld wordt dat middelzware/zware GEO-satellieten alleen kunnen worden gelanceerd door draagraketten met groot draagvermogen, dan is de lancering van deze middelzware/zware GEO-satellieten niet substitueerbaar door enige andere lanceringsdienst, en kan derhalve geen deel uitmaken van de algemene productmarkt. In dat verband kan er geen sprake zijn van één algemene productmarkt die alle satellietlanceringen omvat. Het zou consequenter zijn om te stellen dat er sprake is van de twee volgende productmarkten: een markt voor lanceringsdiensten van alle satellieten behalve middelzware/zware GEO-satellieten, en een markt voor middelzware/zware GEO-satellietlanceringsdiensten.
- (52) Voorts hebben derden kritiek geuit op de door de aanmeldende partij voorgestelde marktdefinitie voor lanceringsdiensten voor middelzware/zware GEO-satellieten. Zij stellen dat, in tegenstelling tot het voorstel van Boeing, de indeling van de productmarkten niet dient plaats te vinden aan de hand van de grootte en de omloopbaan van de satellieten, maar op basis van de categorie van het lanceervoertuig. Deze derden zijn van oordeel dat de diensten van draagraketten met groot draagvermogen niet substitueerbaar zijn door de diensten van andere draagraketten, ongeacht de grootte en de omloopbaan van de betrokken satelliet. Zo is bijvoorbeeld gebleken zijn dat bepaalde NGSO-satellieten alleen door grote draagraketten kunnen worden gelanceerd.
- (53) In dat geval zou in de omschrijving van de specifieke productmarkt moeten worden verwezen naar de lanceringsdiensten van draagraketten met middelgroot/groot draagvermogen. Deze specifieke markt zou alle satellietdiensten omvatten die worden verstrekt door draagraketten met groot draagvermogen, en derhalve breder zijn dan de lanceringsdiensten voor zware/middelzware GEO-satellieten zoals voorgesteld door Boeing (die de lancering van NGSO-satellieten of kleinere GEO-satellieten door draagraketten met groot draagvermogen uitsluit). Deze alternatieve marktdefinitie zou het voordeel bieden dat een nauwkeuriger beeld wordt gegeven van de concurrentiepositie van de verschillende draagraketten, omdat verwezen wordt naar alle lanceringsdiensten die worden verricht. Het zou daarentegen impliceren dat de raketten met groot draagvermogen niet concurreren met kleinere raketten, ook niet voor de lancering van kleine satellieten, hetgeen niet is aangetoond.
- (54) Andere derden hebben ingestemd met de door Boeing voorgestelde specifieke productmarkt van satellietdiensten voor de lancering van middelzware/zware GEO-satellieten, maar bekritiseerden het indelingscriterium voor middelzware/zware GEO-satellieten (4.000 lbs.). Met name is opgemerkt dat er geen strikt onderscheid bestaat tussen "kleine" en "grote" satellieten, en dat de limiet specifiek zou kunnen zijn gedefinieerd om de Delta II draagraket van Boeing uit te sluiten van de specifieke productmarkt. Het is echter twijfelachtig of de keuze van een andere limiet veel invloed zou hebben op de beoordeling van de concurrentiesituatie, aangezien de gemiddelde massa van GEO-satellieten klaarblijkelijk 6 000 lbs. bedraagt (en nog een verdere

⁹ Zie zaak IV/M.1564 – Astrolink, beschikking van de Commissie van 25.06.1999 en zaak COMP/M.1636-MMS/DASA/Astrium.

toename te zien geeft), en 75% tot 90% van alle GEO-satellieten binnen deze middelzware/zware categorie vallen.

- (55) Voor het doel van onderhavige beschikking is het hoe dan ook niet noodzakelijk om de relevante productmarkt voor lanceringsdiensten verder af te bakenen aangezien er bij geen enkele van de in overweging genomen definities sprake van zou zijn dat de mededinging in de gehele EER of een wezenlijk deel daarvan op significante wijze zou worden belemmerd.

RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

- (56) Boeing voert aan dat lanceringen van overheidswege en commerciële lanceringen tot twee gescheiden geografische markten behoren. De geografische markten voor lanceringsdiensten zijn mondiaal van aard in het geval van commerciële toepassingen, maar nationaal of regionaal in het geval van lanceringen door regeringen (civiel of militair). Dit verschil kan worden verklaard door het feit dat, zoals het geval is met satellieten, regeringen neigen tot een sterke voorkeur voor nationale of tenminste regionale aanbieders van lanceringsdiensten.
- (57) Dit stemt overeen met de beschikking inzake Astrolink, waarin de Commissie tot de slotsom kwam dat een onderscheid moest worden gemaakt tussen commerciële lanceringen en besloten lanceringen door overheden voor militaire of andere doeleinden (waarbij normaalgesproken geen sprake is van open concurrentie, ofschoon gebruik wordt gemaakt van dezelfde draagraketten). Deze definities worden in brede zin eveneens bevestigd door de resultaten van het onderzoek van de Commissie.

BEOORDELING VAN DE CONCURRENTIE

- (58) Boeing houdt zich bezig met lanceringsdiensten, waartoe het bedrijf onder de naam Delta een programma van draagraketten exploiteert (Delta II, Delta III en, met ingang van 2001, Delta IV). De draagraket Delta II is naar verluidt de commerciële draagraket die het langst bestaat en het grootst aantal vluchten op zijn naam heeft. Deze raket geniet een uitstekende reputatie wat de betrouwbaarheid betreft, maar heeft een beperkt draagvermogen (4.000 lbs.), dat ontoereikend is voor de meeste commerciële GEO-satellietmissies. De nieuwe Delta III en de toekomstige Delta IV zullen een veel groter draagvermogen hebben, maar de Delta III kampt met een handicap omdat tot nu toe maar één van de eerste drie lanceringen met succes is verlopen, terwijl de Delta IV zich in een ontwikkelingsstadium bevindt en tot op heden nog nooit heeft gevlogen.
- (59) Verder bezit Boeing een aandeel van 40% in Sea Launch, een multinationalaal partnerschap met het Russische bedrijf RSC-Energia (25%), het in Noorwegen gebaseerde Kvaerner Maritime (20%) en het Oekraïense bedrijf Yuzhnoye/PO Yuzhmash (15%). Sea Launch exploiteert de in de Oekraïne gebouwde Zenit 2 draagraket (die gebruikt maakt van de door Energia geproduceerde boventrap Block DM), die wordt gelanceerd vanaf een maritiem platform dat van Californië naar equatoriale wateren wordt gebracht. De eerste lancering van Sea Launch vond plaats in maart 1999. Na het mislukken van de derde vlucht worden er eveneens vraagtekens geplaatst bij de betrouwbaarheid van deze draagraket.
- (60) Boeing voert aan dat het belang van 40% in Sea Launch haar geen zeggenschap over Sea Launch oplevert, aangezien er geen sprake is van gezamenlijke marketing of beheer

van de Delta- en Sea Launch-programma's. Gebleken is echter dat Boeing het recht van veto heeft bij een aantal strategische beslissingen van Sea Launch, waaronder wijzigingen van het ondernemingsplan (waarvoor unanimititeit van de partners is vereist), benoeming van stafleden en contracten met derden - zowel afnemers als belangrijke leveranciers (waarvoor een meerderheid van 67% benodigd is). Voorts benoemde Boeing drie van de vijf directieleden bij Sea Launch (namelijk de *President* en de *General Manager*, de *Vice-President* voor *Corporate Affairs* en *Secretary*, alsmede de *Vice-President* voor het segment lanceringsdiensten). Derhalve moet worden geconcludeerd dat Boeing mede zeggenschap heeft over Sea Launch.

- (61) HSC is niet actief op het gebied van lanceringsdiensten, maar is, zoals beschreven onder punt 36, de grootste leverancier van commerciële GEO-satellieten die met behulp van draagraketten in een baan rond de aarde worden gebracht. Daarom moet worden nagegaan of door de gecombineerde positie van HSC en Boeing op deze complementaire markten een machtspositie in het leven wordt geroepen of versterkt op het gebied van lanceringsdiensten.
- (62) Het door de Commissie uitgevoerde onderzoek bevestigt dat nagenoeg alle afnemers zeer veel belang hechten aan de keuze van de draagraket waarmee hun satelliet uiteindelijk in de ruimte wordt gebracht. Bij het beoordelen van potentiële aanbieders van lanceringsdiensten hanteren afnemers als belangrijkste criteria de betrouwbaarheid en de prestaties in het verleden. Het onderzoek onder afnemers heeft uitgewezen dat zij bij het maken van de uiteindelijke keuze altijd de prijs in aanmerking nemen. Zij tekenen daarbij echter nadrukkelijk aan dat zekerheid met betrekking tot de lancering boven alles gaat en dat zij om die reden bereid zijn meer te betalen om een mislukking te voorkomen die zowel in financieel als commercieel opzicht schadelijk zou zijn voor hun onderneming. De grootte van de aanbieder van lanceringsdiensten is uiteindelijk geen doorslaggevende factor waarop afnemers van satellieten hun keuze baseren.

De markt

Aanbestedingsmethode

- (63) Het is gebruikelijk dat de lanceringsdiensten afzonderlijk van de betreffende satelliet worden ingekocht. In een dergelijke situatie (*Delivery on the Ground* of "DOG" genaamd) sluit de satellietexploitant twee contracten: één contract (met de hoofdaannemer van de satelliet) voor de levering van de satelliet en één contract (met de exploitant van lanceringsdiensten) voor de lancering van de satelliet.
- (64) De afgelopen jaren bieden hoofdaannemers van satellieten steeds vaker een nieuw type contract voor beide aspecten aan, *Delivery In Orbit* ("DIO") genaamd (hetgeen door afnemers in toenemende mate wordt aanvaard of gevraagd). In dat geval bestelt de afnemer een volledige pakket bij de satellietfabrikant, die uit hoofde van één enkel contract zowel de satelliet als de lanceringsdienst levert. De DIO-leverancier is dan verantwoordelijk voor het regelen van de lancering van de satelliet.
- (65) Het voordeel van DIO-contracten is dat de relatie met de hoofdaannemer wordt vereenvoudigd. Wanneer, zoals in een DIO-contract, de verantwoordelijkheid voor de levering en de lancering bij de hoofdaannemer liggen, hoeft de afnemer zich niet bezig te houden met risico's zoals vertragingen, onderlinge afstemming tussen de satelliet en de draagraket, verenigbaarheidsaspecten, enzovoorts die samenhangen met de onderlinge relatie tussen satelliet- en lanceringscontracten. Daar staat tegenover dat

afnemers bij DIO-contracten geen zicht meer hebben op de voortgang met de uitvoering van het contract en de keuzes die worden gemaakt door de hoofdaannemer van de satelliet (ook voor de lanceringsoperatie). Afnemers hebben aangegeven dat het DIO-systeem duurder kan uitvallen dan het DOG-systeem. Dit leidt ertoe dat voornamelijk gekozen wordt voor de DIO-methode door kleinere afnemers die niet over de interne middelen beschikken om het DOG-proces te beheren.

- (66) In beide gevallen vindt de selectie van de aanbieder van de lanceringsdiensten plaats door middel van een internationale open aanbestedingsprocedure die openstaat voor de grote aanbieders van lanceringsdiensten in de hele wereld. Aangezien een vertraging of een mislukte lancering voor een satellietexploitant een grote inkomstendering tot gevolg kan hebben (tot een miljoen dollar per dag) en dergelijke risico's klaarblijkelijk niet kunnen worden gedekt door een verzekering, is uit het onderzoek van de Commissie gebleken dat de keuze van de draagraket hoofdzakelijk wordt gemaakt op grond van de betrouwbaarheid en de prijs, waarbij ook de flexibiliteit van het lanceringsschema een belangrijke rol speelt.

Integratie tussen de satelliet en de draagraket

- (67) Voor een succesvolle lancering in de ruimte moet een satelliet compatibel zijn met een gegeven draagraket. Dit kan van geval tot geval worden verwezenlijkt, maar ook het resultaat zijn van eerdere lanceringsoperaties of compatibiliteitsovereenkomsten.
- (68) Bij de DOG-methode verzoeken afnemers meestal om offertes van zowel hoofdaannemers van satellieten als aanbieders van lanceringsdiensten. Deze verzoeken kunnen parallel worden gedaan of achtereenvolgens, afhankelijk van de afnemer. In dat stadium kiezen afnemers meestal de satellietfabrikant, en maken zij een voorlopige selectie van potentiële draagraketten. Over het algemeen vindt de selectie van de satelliet plaats 24 tot 36 maanden voorafgaand aan de lanceringsdatum en wordt het contract voor de satelliet getekend voordat de definitieve keuze van de aanbieder van lanceringsdiensten wordt gemaakt. In dat verband verlangen afnemers, mede om voldoende vrijheid te behouden bij de uiteindelijke keuze van de draagraket, meestal van de satellietfabrikant dat de satelliet compatibel wordt gehouden met verscheidene draagraketten (al dan niet nader genoemd).
- (69) Na de gunning van het contract, en ofschoon het in principe de satelliet is die compatibel moet zijn met de draagraket en niet andersom, moeten zowel lanceerder als satellietfabrikant samenwerken om de integratie van de satelliet in de gekozen draagraket te verzekeren. In dat verband moet een groot aantal tests en analyses worden verricht door zowel de satellietfabrikant als de lanceerder, teneinde er onder andere voor te zorgen dat de mechanische, thermische en elektrische kenmerken alsmede de radiofrequenties en de elektromagnetische eigenschappen van satelliet en lanceerinrichting met elkaar in overeenstemming zijn.
- (70) Dit geschiedt van geval tot geval, voor elke individuele satelliet. Aangezien satellietfabrikanten echter over het algemeen hun commerciële communicatiesatelliet ontwerpen op basis van een beperkt aantal "standaard platforms", kan ook geopteerd worden voor algemene compatibiliteit tussen satellietfamilies. Dit geschiedt door middel van brede "compatibiliteitsovereenkomsten" tussen de satellietfabrikant en de aanbieder van lanceringsdiensten, waarbij een hele familie van satellieten wordt gedekt. In de praktijk maken satellietfabrikanten en lanceerders afspraken over een zogenaamde

algemeen "envelope" platform, waarvan de compatibiliteit met de draagraket verzekerd is. Er wordt dan vanuit gegaan dat satellieten die tot dat platform moeten worden gerekend, compatibel zijn met de desbetreffende draagraket. De compatibiliteitsovereenkomsten reduceren aldus de risico's, de hoeveelheid werk en de tijd die benodigd zijn voor de integratie van specifieke satellieten in een bredere familie met een gegeven draagraket.

- (71) Naarmate de geplande lanceringsdatum nadert, wordt het duurder om benodigde technische veranderingen door te voeren om de satelliet geschikt te maken voor een andere draagraket. Afhankelijk van de contractuele afspraken tussen de partijen kan het voorkomen dat afnemers afwerkingsvergoedingen verschuldigd zijn naarmate de lanceringsdatum nadert. Ofschoon sommige van de afnemers die hebben gereageerd op het onderzoek van de Commissie hebben aangevoerd dat zij volledig vrij zijn om enig element van de gekozen combinatie te veranderen, bevestigen afnemers over het algemeen dat hoe eerder wijzigingen in het programma worden doorgevoerd, hoe beter het is voor alle betrokkenen.

Overcapaciteit

- (72) Algemeen is men van oordeel dat de sector commerciële lanceringsdiensten kampt met overcapaciteit. Deze situatie lijkt het resultaat te zijn van de overinvesteringen in draagraketcapaciteit die werden gedaan in de tweede helft van de jaren negentig, toen er sprake was van zeer optimistische verwachtingen ten aanzien van het volume van de lanceringsmarkt. Meer bepaald werd alom verwacht dat de ontwikkeling van NGSO-satellietconstellaties zou leiden tot een grote toename van de vraag naar lanceringsdiensten. Zo voorspelde Boeing in 1997 dat in 2002 ongeveer [...] satellieten zouden worden gelanceerd. Aangezien de capaciteit destijds veel te beperkt was om aan een dergelijke vraag te voldoen, hebben aanbieders van lanceringsdiensten volop geïnvesteerd in nieuwe inrichtingen en vaak nieuwe draagraketten. Nu de eerste gelanceerde systemen (zoals Iridium of ICO) in de financiële problemen zijn geraakt, zijn de projecten voor satellietconstellaties aanzienlijk verkleind of uitgesteld, en zijn de lanceringsvoorspellingen veel behoudender geworden. Zo werd in het najaar van 1999 de voorspelling voor lanceringsdiensten in 2002 naar beneden bijgesteld naar slechts [...] satellieten.
- (73) Het grote verschil tussen de oorspronkelijke voorspellingen en de feitelijke situatie, in combinatie met de grote investeringen in nieuwe faciliteiten en draagraketten, heeft geleid tot aanzienlijke overcapaciteit in de sector lanceringsdiensten. Zo zal de gecombineerde capaciteit van de drie voornaamste draagraketten (Delta, Atlas en Ariane) naar verwachting meer dan 50 eenheden per jaar belopen. Dit is potentieel twee maal zo veel als de omvang van de huidige markt. Aangezien er ook nog andere draagraketten zijn (zoals Proton, Sea Launch, Great Wall (China) en Starsem), wijzen deze cijfers er, ondanks de lancerings van regeringssatellieten, op dat de capaciteit mogelijk het dubbele van de totale vraag bedraagt.
- (74) De overcapaciteit in de sector is schadelijk voor de kostenstructuur van de meeste aanbieders van lanceringsdiensten aangezien zij door tegenvallende werkelijke verkoopcijfers het break-even-point naderen. De hoge vaste kosten die kenmerkend zijn voor deze sector betekenen dat een groot aantal lancering nodig is om deze terug te verdienen. Dit maakt aanbieders van lanceringsdiensten zeer afhankelijk van het binnenhalen van commerciële lanceringscontracten, want elk afzonderlijk contract is

van belang wat de prijsconcurrentie betreft. Het mislopen van twee contracten kan leiden tot een verlies van 20% tot 25% van het jaarlijkse verkoopvolume van bepaalde aanbieders en derhalve hun winstgevendheid ernstig in gevaar brengen.

Marktdeelnemers

- (75) De marktleiders op het gebied van commerciële lanceringsdiensten zijn van oudsher Arianespace en International Launch Services (ILS), die respectievelijk [tussen 30% en 50%]* en [tussen 30% en 50%]* van de commerciële middelzware/zware GEO-satellieten van de afgelopen drie jaar hebben gelanceerd. Het kleine aantal resterende lanceringen werd verricht door Boeing met Delta III, waarvan de eerste twee missies mislukten, Great Wall en Sea Launch.
- (76) ILS is een joint venture van Lockheed Martin en Khrunichev en is verantwoordelijk voor de verkoop van de diensten met de draagraketten Atlas en Proton aan andere afnemers dan de Amerikaanse regering. De Atlas-draagraketten zijn ontworpen en gebouwd door Lockheed Martin. Het Atlas-assortiment omvat thans twee families, de Atlas II-draagraketten en de nieuwe Atlas III (die in mei 2000 zijn eerste commerciële lancering beleefde). Ook wordt momenteel gewerkt aan een nieuwe draagraket (die Atlas V gaat heten). De Proton-draagraketten zijn ontworpen, ontwikkeld en vervaardigd door de Russische bedrijven Khrunichev en Energia.
- (77) Arianespace werd opgericht in 1980 en was het eerste commerciële bedrijf voor vervoer in de ruimte. Het is verantwoordelijk voor de productie, de marketing en de lancering van de Ariane-draagraketten, die worden ontworpen en ontwikkeld via programma's onder auspiciën van het Europees Ruimteagentschap. Arianespace is eigendom van 53 aandeelhouders in 12 Europese landen. Het huidige assortiment draagraketten omvat de Ariane IV draagraket en de recente Ariane V. Momenteel worden nieuwere en zwaardere versies van de Ariane V ontwikkeld.
- (78) Boeing en Sea Launch hebben momenteel een relatief klein aandeel van de markt voor satellietlanceringsdiensten in handen. Dit is te wijten aan een reeks factoren, maar het belangrijkste is toch wel dat de belangrijkste draagraket van Boeing, de Delta II, geen grote satellieten in de ruimte kan brengen, en dat de betrouwbaarheid van de nieuwere en grotere draagraketten van Boeing en Sea Launch na recente mislukkingen in twijfel wordt getrokken. Afnemers bevestigen deze situatie in hun antwoorden in het kader van het onderzoek door de Commissie. Ofschoon Delta II over het algemeen wordt beschouwd als één van de meest betrouwbare draagraketten, heeft het merendeel van de afnemers geen vertrouwen in de andere draagraketten van Boeing. In 1999 verrichtten Boeing en Sea Launch samen [tussen 15% en 25%]* van de commerciële lanceringen, na Lockheed Martin [tussen 20% en 30%]* en Arianespace [tussen 20% en 30%]*. Op de markt voor lanceringsdiensten voor middelzware/zware GEO-satellieten had Boeing een kleiner aandeel, van [tussen 5% en 15%]*, na Arianespace [tussen 40% en 50%]* en Lockheed Martin [tussen 40% en 50%]*.
- (79) Ondanks de handicaps die Boeing thans op de markt moet overwinnen, lijdt het geen twijfel dat Boeing de komende jaren een belangrijke speler op de markt voor lanceringsdiensten zal worden. Dit wordt ook onderschreven door het welslagen van de laatste vluchten van Delta III en Sea Launch. Bovendien wordt verwacht dat de nieuwste draagraket van Boeing, Delta IV, die in 2001 operationeel moet worden, 's werelds grootste draagraket zal worden die zich dankzij het bestaande contract met de

Amerikaanse regering voor circa 20 gegarandeerde lanceringen zal kunnen ontwikkelen tot een rendabele draagraket met een goede reputatie. De capaciteit van Boeing als aanbieder van lanceringsdiensten voor commerciële satellieten blijkt voorts uit het feit dat Delta III en Sea Launch sinds 1997 tezamen reeds [tussen 25% en 40%]* van de commerciële lanceringen van zware satellieten verzorgden, in vergelijking met [25% en 40%]* voor Arianespace en [tussen 15% en 25%]* voor ILS.

- (80) Andere draagraketten, zoals de Japanse H2 of het Chinese Long March-programma, zijn eveneens in staat grote GEO-satellieten in de ruimte te brengen. Deze draagraketten lijken echter geen geloofwaardige alternatieven voor de andere marktdeelnemers: de H2-draagraket ondervindt veel nadeel van mislukte lanceringen, terwijl Long March kampt met zowel technologische als exportproblemen (klaarblijkelijk kunnen geen satellieten uit de VS worden gelanceerd wegens de beperkingen die voortvloeien uit de exportvoorschriften inzake satellieten in de VS). Derhalve lijkt de situatie op de markt voor de lancering van commerciële middelzware/zware GEO-satellieten alleen te kunnen worden beïnvloed door de grote aanbieders Boeing, Sea Launch, ILS en Arianespace.

Gevolgen van de operatie

- (81) Ofschoon er geen sprake zal zijn van overlapping van de lanceringsdiensten van Boeing en HSC heeft de Commissie in haar beschikking om in deze zaak de procedure in te leiden verscheidene potentieel schadelijke gevolgen genoemd die het gevolg zouden kunnen zijn van de voorgestelde transactie. Aangezien de productie van satellieten en het aanbieden van lanceringsdiensten complementaire goederen zijn, welke beide nodig zijn om een satellietexploitant in staat te stellen satellieten in een baan rond de aarde te laten draaien, en mede gelet op de sterke positie van HSC op de markt voor commerciële GEO-satellieten, bestond de vrees dat de gefuseerde onderneming satellietexploitanten ertoe zou kunnen aanzetten om hun lanceringen met draagraketten van Boeing te laten plaatsvinden, hetgeen Boeing een machtspositie op de markt voor de lancering van grote satellieten zou hebben opgeleverd.
- (82) In het bijzonder werden zes potentiële negatieve gevolgen van de transactie genoemd:
- (a) Satellietfabrikanten offeren aan hun afnemers met een marge voor de massa. Na de transactie zou HSC deze marge zodanig kunnen aanpassen dat deze optimaal is afgestemd op het draagvermogen van de Boeing-draagraketten, waardoor de offertes van andere aanbieders van lanceringsdiensten minder concurrerend zouden kunnen worden dan die van Boeing.
 - (b) Sommige DIO-contracten geven de hoofdaannemer van de satelliet een zekere flexibiliteit wat de te gebruiken draagraket betreft. Na de fusie zou HSC kunnen proberen om alle satellieten met draagraketten van Boeing of Sea Launch te lanceren.
 - (c) De lancering van een satelliet vereist voorbereidende werkzaamheden met het oog op de integratie van de satelliet in de betreffende draagraket. Deze integratie kan plaatsvinden van geval tot geval, maar het is klaarblijkelijk ook mogelijk om algemene afspraken te maken over de compatibiliteit tussen de draagraket en de satellietfamilie. Na de voorgenomen operatie zou HSC kunnen weigeren om dergelijke compatibiliteitsovereenkomsten te ontwikkelen, waardoor de kosten en de tijd die nodig zijn voor de integratie van HSC-satellieten met draagraketten van derde partijen zou toenemen.

- (d) HSC zou kunnen weigeren om aan andere aanbieders van lanceringsdiensten de informatie ter beschikking te stellen over de satellieten die in de toekomst op de markt komen of nieuwe versies van bestaande satellieten, waardoor het voor de aanbieders van lanceringsdiensten moeilijk zou zijn om hun draagraketten compatibel te maken met deze satellieten.
- (e) Als satellietfabrikant ontvangt HSC concurrentiegevoelige informatie over de draagraketten waarin zijn satellieten zullen worden geïntegreerd. Ofschoon het gebruikelijk is dat deze informatie onder vertrouwelijkheidsclausules valt, zou HSC gebruik kunnen maken van deze informatie ten nadele van andere aanbieders van lanceringsdiensten.
- (f) Op de lange termijn zou HSC haar volgende generatie ruimtevaartuigen zodanig kunnen ontwerpen dat zij beter zijn afgestemd op de draagraketten van Boeing dan op andere draagraketten. Zo zou HSC unieke en aan haar voorbehouden interfaces voor haar satellieten kunnen opleggen teneinde de draagraketten van Boeing bevoordelen. Ook zou HSC haar satellieten zodanig kunnen ontwerpen dat zij op dusdanige wijze kunnen worden gelanceerd dat hun levensduur langer wordt dan voor satellieten gebruikelijk is.

Effecten van genoemde gedragingen

- (83) Ofschoon de onder punt 82 beschreven gedragingen er in theorie toe zouden kunnen leiden dat de afnemers van HSC de voorkeur geven aan draagraketten van Boeing, zou het concurrentievermogen van HSC er ook door kunnen worden ondermijnd. Zo zou het minder compatibel maken van HSC-satellieten met andere draagraketten of het verhogen van de kosten of het vertragen van de integratie tussen een HSC-satelliet en een draagraket van een derde partij een nadeel kunnen vormen voor HSC ten opzichte van de afnemers die hun satellieten wensen te integreren met andere draagraketten. In dat verband moet worden onderzocht of de gefuseerde onderneming meer te winnen zou hebben door aanvullende lanceringscontracten dan het zou verliezen door verloren satellietcontracten, ingeval zij voor een dergelijke gedragslijn zou opteren.
- (84) Hiertoe heeft de Commissie uitgebreid onderzoek verricht onder de afnemers om na te gaan of de verschillende door derde partijen geuite bezwaren terecht waren en in de toekomst werkelijkheid zouden kunnen worden. Er werd contact opgenomen met grote en kleine afnemers van satellieten en hen werd verzocht hun oordeel over de concurrentiesituatie op de markt te geven. Ook werd onderzocht wat de effecten van de voorgestelde operatie zouden zijn, niet alleen op de markt in zijn geheel, maar ook op de bedrijven van de afnemers, teneinde vast te stellen wat de gevolgen zouden zijn van het concurrentiegedrag van de marktdeelnemers op de betreffende markt.
- (85) Zoals reeds vermeld bij punt 62 blijkt uit het onderzoek van de Commissie dat afnemers veel aandacht en zorg besteden aan de keuze van de draagraket, en dat bij de keuze van de aanbieder van lanceringsdiensten het meeste belang wordt gehecht aan de betrouwbaarheid. Dit kan worden verklaard door de risico's voor de afnemers ingeval van de mislukking van de lancering. Afnemers verliezen in zo'n geval niet alleen een satelliet (die zij kunnen verzekeren), maar ook alle inkomsten uit de exploitatie totdat een nieuwe satelliet is geproduceerd en gelanceerd (een risico dat klaarblijkelijk door geen enkele verzekeraar wordt gedekt). Afnemers hebben bijvoorbeeld aangegeven dat

een mislukte lancering of vertraging bij de lancering hen meer dan 1 miljoen USD kan kosten aan gedeerde inkomsten.

- (86) Derhalve zullen afnemers over het algemeen niet instemmen met de lancering door een draagraket die zij als onvoldoende betrouwbaar beschouwen. Dit wordt bevestigd door het feit dat er geen commerciële afnemer kon worden gevonden voor de derde vlucht van de Delta III van Boeing nadat de eerste twee lanceringen mislukten, en gebruik moest worden gemaakt van een valse lading. Meer in het algemeen zullen afnemers proberen de lanceringsrisico's tot een minimum te beperken door te verlangen dat hun satelliet compatibel is met een reeks draagraketten, zodat zij in geval van twijfels omtrent de door hen geselecteerde draagraket kunnen overschakelen op een andere, of door specifieke clausules in het contract te laten opnemen waarin wordt bepaald dat, bijvoorbeeld, hun satelliet niet als eerste zal worden gelanceerd na een mislukte vlucht van een gegeven draagraket, of dat de draagraket in een gegevens periode een bepaald slagingspercentage moet behalen voordat deze kan worden gebruikt voor het in de ruimte brengen van de betreffende satelliet. Bij afnemers met verscheidene satellieten is het voorts gebruikelijk de lanceringen te spreiden over een aantal draagraketten en zij eisen vaak desgewenst te kunnen overschakelen tussen verschillende draagraketten of draagraketten te kunnen toevoegen.
- (87) Het onderzoek van de Commissie heeft derhalve uitgewezen dat afnemers er niet mee akkoord zullen gaan dat hen de keuze van de lanceerder wordt opgedrongen, en dat pogingen van HSC om satellieten te ontwerpen die alleen compatibel zijn met Delta of Sea Launch op verzet van de afnemers zouden stuiten. Ook is gebleken dat het voor HSC niet winstgevend zou zijn om afnemers ertoe over te halen over te schakelen op Boeing-draagraketten wegens hogere integratiekosten voor andere lanceerders. De meeste afnemers hebben namelijk geantwoord dat ingeval de combinatie van een HSC-satelliet en de draagraket van hun voorkeur duurder uitvalt dan andere combinaties, zij hetzij de draagraket en de satelliet van hun keuze zouden kiezen en het bedrag zouden betalen dat redelijk is voor die combinatie, of de goedkoopste combinatie van een betrouwbare draagraket en satelliet zouden kiezen. Derhalve zou het bemoeilijken van de integratie tussen HSC-satellieten en draagraketten van andere merken dan Boeing hetzij niet van invloed zijn op de keuze van de afnemer, hetzij de draagraketcombinaties met HSC-satellieten duurder maken dan met andere satellieten, waardoor de concurrentiepositie van HSC op het gebied van satellieten zou verslechteren.
- (88) Voorts hebben de meeste afnemers die deelnamen aan het onderzoek van de Commissie verklaard de mogelijkheid te behouden om desgewenst voor een andere draagraket te kiezen. De kosten hiervan lopen vanzelfsprekend op naarmate de lanceringsdatum dichterbij komt, maar gelet op de verliezen die het gevolg zijn van mislukte lanceringen kan worden geconcludeerd dat afnemers waarschijnlijk een beroep zouden doen op deze bepaling wanneer zij ontevreden zijn over de betrouwbaarheid of de dienstverlening van de eerder geselecteerde lanceerder. De meeste afnemers hebben tevens verklaard dat zij volledige zeggenschap hebben over alle stadia van het selectieproces van de draagraket en dat de satellietfabrikant hoe dan ook zeer weinig of geen invloed heeft op de uiteindelijke keuze. Dit zou tevens de mogelijkheid voor partijen om klanten aan te zetten te kiezen voor een andere draagraket dan die waarnaar hun voorkeur uitgaat, sterk beperken.

- (89) Evenzo zij opgemerkt dat DIO-afnemers bij de keuze van de aanbieder van lanceringsdiensten over net zo veel zelfstandigheid beschikken als DOG-afnemers. Allereerst wijst niets erop dat DIO-afnemers niet op gangbare wijze hun DIO-combinatie zouden kunnen kiezen bij andere satellietfabrikanten dan HSC. Ten tweede leert de ervaring dat zelfs DIO-afnemers contractuele bepalingen doen opnemen op grond waarvan zij desgewenst voor een andere lanceerder kunnen kiezen.
- (90) Het is waar dat de meeste afnemers van DIO-diensten bij HSC hun satellieten lieten lanceren door lanceerders die bulkovereenkomsten voor meerdere lanceringen met HSC hadden gesloten. Klaarblijkelijk waren dit echter contracten die werden gesloten op een moment dat, gezien de zeer hoge verwachtingen omtrent het marktvolume, gevreesd werd dat de bestaande lanceringscapaciteit onvoldoende zou zijn om aan de vraag te voldoen en er derhalve een tekort aan lanceringsdiensten zou optreden. Dit was voor HSC aanleiding om bulkovereenkomsten voor meerdere lanceringen te sluiten met aanbieders van lanceringsdiensten om zich van voldoende capaciteit te verzekeren, waardoor DIO-offertes op basis van deze overeenkomsten tevens goedkoper en veiliger werden dan andere contracten. Dat is waarschijnlijk de reden waarom zoveel DIO-contracten met HSC zijn gebaseerd op de lanceerders die dergelijke overeenkomsten hadden met HSC. Er is geen aanleiding om te stellen dat deze situatie zich zou kunnen herhalen: ten eerste lijken afnemers door recente mislukkingen te aarzelen om overeenkomsten te sluiten met deze lanceerders en ten tweede, zoals bescheven bij de punten 72, 73 en 74 hiervoor, kampt de lanceringssector thans met grote overcapaciteit, zodat de prijzen op de kortetermijnmarkt thans lager zijn dan die welke HSC had bedongen in de bulkovereenkomsten voor meerdere lanceringen, terwijl ook de beschikbaarheid van de draagraketten niet langer als een probleem geldt.
- (91) Tot slot zij opgemerkt dat de risico's in verband met een mislukte lancering relatief hoger zijn voor de kleine satellietexploitanten, die meestal slechts één of twee satellieten bezitten en derhalve failliet kunnen gaan ingeval van een mislukte lancering, dan voor grote satellietexploitanten die meerdere satellieten in de ruimte hebben. Dit wijst erop dat, ofschoon grote afnemers meer koopkracht hebben dan kleine afnemers, het voor de kleine afnemers uiterst belangrijk is om de aanbieder van de lanceringsdiensten zorgvuldig te kiezen en zij nog voorzichtiger zullen zijn bij het kiezen van de draagraket en de lanceringsdiensten.
- (92) Gelet op het voorgaande is gebleken dat HSC op korte termijn zeer weinig middelen heeft om afnemers ertoe te bewegen hun satellieten te laten lanceren door onbeproefde draagraketten zoals Delta III en Sea Launch. Op de lange termijn is het zeer waarschijnlijk dat de huidige problemen met de betrouwbaarheid van Boeing zullen worden opgelost, en Boeing en Sea Launch zullen worden beschouwd als geschikte lanceerders door de satellietexploitanten. Dit wordt tevens bevestigd door het succes van de laatste vluchten van Sea Launch en Delta III. Zelfs in dat geval lijkt het er echter niet op dat de gefuseerde onderneming zich in een positie zal bevinden om een groot aantal afnemers ertoe te bewegen over te schakelen op draagraketten van Boeing of Sea Launch wanneer dit oorspronkelijk niet de bedoeling was.
- (93) Dit wordt eveneens bevestigd door het feit dat zelfs de concurrerende aanbieders van lanceringsdiensten die bezwaren hebben geuit, toegeven dat de bij punt 82 genoemde gedragingen bij het ontbreken van aanzienlijke marktmacht op de satellietmarkten

niet op winstgevende wijze kunnen optreden. De Commissie is bovendien van oordeel dat HSC geen machtspositie heeft op de markt voor satellieten. Dit wordt bevestigd door eerdere ervaringen. Lockheed Martin houdt zich weliswaar zowel bezig met de bouw van satellieten als hoofdaannemer en het aanbieden van lanceringsdiensten, maar niets wijst erop dat het bedrijf in staat is geweest zich op winstgevende wijze te gedragen zoals beschreven bij punt 82.

- (94) Derhalve kan worden geconcludeerd dat, indien partijen zich op de hiervoor beschreven manier zouden gedragen, zij vooral het risico zouden lopen satellietverkopen mis te lopen, terwijl enige positieve effecten onvoldoende zouden zijn om de situatie op de markt wezenlijk te veranderen, welke situatie zich kenmerkt door zeer sterke posities van ILS en Arianespace. Dit wordt verder bevestigd door het feit dat ook ILS zich bezighoudt met zowel satellietfabrikage als lanceringen, en dus elk van deze gedragingen door partijen zelf ook zou kunnen vertonen. Hieruit volgt dat genoemde effecten op zichzelf onvoldoende zouden zijn om te leiden tot het in het leven roepen of het versterken van een machtspositie.

Mogelijke sneeuwbaaleffecten

- (95) Belanghebbenden hebben gesteld dat zelfs een klein aantal gewonnen of verloren lanceringen dramatische wijzigingen van hun marktposities ten gevolge zou kunnen hebben vanwege het grote aandeel van de vaste kosten in de lanceringssector en vanwege de huidige overcapaciteit. In het bijzonder hebben deze belanghebbenden aangevoerd dat zij reeds dichtbij hun break-even-point opereren, zodat zelfs kleine verliezen hen onrendabel kunnen maken. In dat verband, en gelet op het ontbreken van enige verwachting van significante groei op de markt in termen van volume, hebben zij gesteld dat de mogelijkheid dat zij door de voorgestelde operatie verscheidene contracten zouden mislopen, hun concurrentievermogen aanzienlijk zou verzwakken en hun kosten zou doen toenemen. Deze ontwikkeling zou daarentegen de positie van Boeing versterken en derhalve leiden tot het ontstaan van een machtspositie voor Boeing op de markt voor lanceringsdiensten.
- (96) Kort gezegd luidt het argument van deze belanghebbenden dat het verlies van enkele lanceringen al voldoende zou zijn om een sneeuwbaaleffect teweeg te brengen met vernietigende gevolgen voor hun kostenstructuur (en, derhalve, grote voordelen voor die van Boeing), waardoor hun concurrentievermogen zou verslechteren en dat van Boeing zou verbeteren, op zodanige wijze dat een machtspositie zou ontstaan. Ter ondersteuning van deze theorie benadrukken deze belanghebbenden het relatieve belang van de afschrijving van vaste kosten (wel USD 30 miljoen bij een gemiddelde lanceringsprijs van circa USD 100 miljoen, volgens bepaalde betrokkenen) alsmede het beperkte aantal satellietlanceringen dat elk jaar plaatsheeft.
- (97) Deze theorie lijkt echter te zijn gebaseerd op een aantal twijfelachtige veronderstellingen. Ten eerste is gebleken dat de concurrentie in de sector lanceringsdiensten niet primair gebaseerd is op de prijs, maar op de betrouwbaarheid. De prijzen voor lanceringsdiensten kunnen ook nu reeds sterk verschillen tussen twee aanbieders van lanceringsdiensten. In dat verband lijkt een kleine stijging van de kosten niet de door belanghebbenden aangevoerde vernietigende effecten te hebben.
- (98) Ten tweede is het optreden van het door derde partijen beschreven sneeuwbaaleffect afhankelijk van het voortbestaan van de huidige kostenstructuur bij de andere

aanbieders van lanceringsdiensten. Gebleken is echter dat concurrenten (met name ILS en Arianespace) kostenreductieprogramma's hebben opgezet, die ofwel een vermindering van de capaciteit ofwel een vergroting van het concurrentievermogen van de lanceerder tot gevolg hebben.

- (99) Ten derde zijn de genoemde effecten beperkt tot de commerciële activiteiten van de ondernemingen die betrokken zijn bij de voorgenomen operatie, welke niet het totaal van de lanceringen uitmaken. Verlies van concurrentievermogen op de commerciële markt zou dan ook ruimschoots kunnen worden gecompenseerd door nieuwe contracten van de overheid. Dit geldt in het bijzonder voor de Verenigde Staten, waar lanceringen door de overheid een aanzienlijk deel van het totale aantal lanceringen van Lockheed Martin en Boeing uitmaken. In dat verband, en aangezien de sector lanceringsdiensten meestal als een kritieke sector wordt beschouwd door de betrokken regeringen, die aanzienlijke bijdragen leveren tot de ontwikkeling van draagraketten¹¹, lijkt het zeer waarschijnlijk dat, mochten Lockheed Martin of Arianespace minder concurrerend worden, de betrokken regeringen stappen zouden ondernemen om de winstgevendheid van deze ondernemingen te herstellen.
- (100) Ten vierde is het uiterst twijfelachtig of de sector lanceringsdiensten zou worden gemonopoliseerd op de manier zoals beschreven door de belanghebbenden, zelfs als HSC zich zou gedragen zoals beschreven bij punt 82. Aangezien het prijsverschil tussen de winnende en de verliezende offerte veel kleiner is dan de afschrijving van de vaste kosten, schijnt het toe dat, indien een leverancier van draagraketten minder winstgevend zou worden, deze zou trachten de prijzen te verlagen teneinde het volume veilig te stellen en ten minste een gedeelte van de vaste kosten terug te verdienen in plaats een contract te verliezen en hogere verliezen te aanvaarden. De meest waarschijnlijke uitkomst zou derhalve meer prijsconcurrentie zijn, niet monopolievorming op de markt. Gezien de betrokkenheid van regeringen bij hun respectieve ruimtevaartindustrie (het aandeel van de overheidssubsidies in de ontwikkeling van nieuwe draagraketten is hiervan slechts één van de indicaties), zou dit er niet toe leiden dat de onmiddellijke rivalen van Boeing zouden worden uitgeschakeld als werkelijke concurrenten, en derhalve geen machtspositie voor Boeing in het leven roepen.
- (101) Gelet op het voorgaande is er geen aanleiding om te stellen dat de aangemelde operatie een machtspositie in het leven zal roepen of zal versterken op de markten voor lanceringsdiensten ten gevolge waarvan de mededinging in de EER of een wezenlijk deel daarvan op significante wijze wordt belemmerd.
- (102) De Commissie heeft er nota van genomen dat partijen op 31 juli 2000 bepaalde verbintenissen hebben voorgesteld die verzekeren (a) dat alle niet-openbare informatie met betrekking tot draagraketten (of satellieten) die HSC-lanceerders (of Boeing of Sea Launch) zouden kunnen ontvangen, niet zal worden verstrekt of vrijgegeven aan Boeing of Sea Launch (of HSC); (b) dat HSC informatie over haar satellieten zal verstrekken aan andere aanbieders van lanceringsdiensten op hetzelfde moment dat zij deze beschikbaar maakt voor Boeing of Sea Launch; (c) dat HSC zal samenwerken met andere aanbieders van lanceringsdiensten dan Boeing of Sea Launch voor de integratie van haar satellieten met draagraketten, zonder onderscheid

ten gunste van Boeing of Sea Launch; (d) dat er geen relatie van "bevoorrechte leverancier" zal bestaan tussen de gefuseerde onderneming en Hughes.

VI. CONCLUSIE

(103) Gelet op het voorgaande zal de voorgestelde operatie geen machtspositie in het leven roepen of versterken die tot gevolg heeft dat de mededinging op de gemeenschappelijke markt of een wezenlijk deel daarvan op significante wijze wordt belemmerd. Daarom wordt de operatie verenigbaar verklaard met de gemeenschappelijke markt overeenkomstig artikel 8, lid 2, van de concentratieverordening, alsmede met de werking van de EER-Overeenkomst.

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De aangemelde operatie waarbij The Boeing Company de zeggenschap verwerft over het satellithoofdaannemings- en uitrustingsbedrijf van Hughes Electronics Corporation (bestaande uit alle uitstaande aandelen van Hughes Space and Communications Company ("HSC"), alle uitstaande aandelen van Spectrolab Inc., de activa van Hughes Electron Dynamics ("HED"), alsmede de minderheidsdeelnemingen van Hughes in ICO Global Communications (Holdings) Ltd en in Thuraya Satellite Telecommunications Private Joint Stock Co.), wordt hierbij verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en de werking van de EER-Overeenkomst verklaard.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

The Boeing Company
7755 East Marginal Way South
Seattle; WE 98108
USA

Ter attentie van Mr Theodore J Collins
Senior Vice President, Law and contracts

Voor de Commissie,

(ondertekend)
Mario MONTI
Lid van de Commissie