

***Fall Nr. COMP/M.2220
– General Electric/
Honeywell***

Nur der englische Text ist verbindlich.

**VERORDNUNG (EWG) Nr. 4064/89
ÜBER FUSIONSVERFAHREN**

Artikel 8 (3)
Datum: 03/07/2001

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Der amtliche Wortlaut der Entscheidung wird im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht.

Entscheidung der Kommission

vom 3. Juli 2001

**zur Erklärung der Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses
mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen**

Sache COMP/M.2220 – General Electric/Honeywell

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57,

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Der amtliche Wortlaut der Entscheidung wird im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht.

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen¹, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97², insbesondere Artikel 8 Absatz 3,

gestützt auf den Beschluss der Kommission vom 1. März 2001, in dieser Sache ein Verfahren einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den von der Kommission vorgebrachten Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse³,

In Erwägung nachstehender Gründe:

1. Am 5. Februar 2001 wurde bei der Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 („Fusionskontrollverordnung“) ein Zusammenschlussvorhaben angemeldet, dem zufolge das Unternehmen General Electric Company („GE“) der USA zugestimmt hat, das gesamte Grundkapital der Honeywell International Inc. („Honeywell“) der USA zu übernehmen.
2. Am 1. März 2001 beschloss die Kommission gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) Fusionskontrollverordnung und Artikel 47 EWR-Abkommen, ein Verfahren in dieser Sache einzuleiten.

I. DIE PARTEIEN

3. GE ist ein diversifiziertes Industrieunternehmen mit Aktivitäten in zahlreichen Bereichen wie Flugzeugtriebwerke, Elektrogeräte, Informationsdienste, Antriebssysteme, Lichtsysteme, Industriesysteme, medizinische Systeme, Kunststoffe, Rundfunk (über den Sender NBC), Finanzdienstleistungen und Transportausrüstungen.
4. Honeywell ist ein Technologie- und Produktionsunternehmen mit weltweiten Aktivitäten in den Bereichen Luftfahrtssystemlösungen, industrielle Automatisierung,

1 ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; berichtigte Fassung ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.

2 ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1.

3 ABl. C ... vom ...2000, S.....

Elektronik, Spezialchemikalien, Hochleistungspolymere, Energie- und Transportprodukte sowie Gebäudetechnik und Domotiksysteme.

II. DAS VORHABEN

5. Am 22. Oktober 2000 schlossen GE und Honeywell eine Vereinbarung, wonach General Electric 2000 Merger Sub. Inc., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von GE, mit Honeywell fusioniert. Dadurch wird Honeywell zu einer hundertprozentigen GE-Tochter.

III. ZUSAMMENSCHLUSS

6. Der Vereinbarung zwischen GE und Honeywell zufolge wird GE jede ausstehende Honeywell-Aktie gegen GE-Aktien eintauschen. Alle Honeywell-Stammaktien werden gestrichen, eingezogen und erlöschen. Im Ergebnis dieser Übernahme erlangt GE die alleinige Kontrolle über Honeywell, was einen Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b) Fusionskontrollverordnung darstellt.

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

7. Die beteiligten Unternehmen setzen zusammen weltweit mehr als 5 Mrd. EUR⁴ um (im gesamten Jahr 1999 kam GE auf [...] * EUR und Honeywell auf [...] * EUR). Gemeinschaftsweit erzielen GE und Honeywell einen Umsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR (im gesamten Jahr 1999 kam GE auf [...] * EUR und Honeywell auf [...] * EUR), aber nicht mehr als zwei Drittel davon in ein und demselben Mitgliedstaat. Das angemeldete Zusammenschlussvorhaben hat somit gemeinschaftsweite Bedeutung.

⁴ Der Umsatz wurde nach Maßgabe des Artikels 5 Absatz 1 Fusionskontrollverordnung und der Mitteilung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes im Sinne der Fusionskontrollverordnung (ABl. C 66 vom 2.3.1998, S. 25) ermittelt. Umsatzdaten für den Zeitraum vor dem 1. Januar 1999 wurden in ECU (auf Basis der durchschnittlichen Wechselkurse) berechnet und anschließend im Verhältnis 1:1 in Euro umgerechnet.

* Dieser öffentlichen Fassung wurden die vertraulichen Angaben entnommen; die Auslassungen sind mit eckigen Klammern und einem Sternchen gekennzeichnet.

V. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

A. Einleitung

8. Die Produktmärkte, die vom Zusammenschluss der Unternehmen GE und Honeywell betroffen sind, fallen in die Bereiche Luft- und Raumfahrt und Antriebssysteme. Hier wird sich das Vorhaben horizontal, vertikal und durch die mögliche Verbindung von Produkten aus unterschiedlichen Sektoren auswirken.

B. Luft- und Raumfahrtmärkte

1. Flugzeugtriebwerke und damit verbundene Märkte

1.A. Relevante Märkte

1.A.1. Produktmärkte

(1) Strukturmerkmale der Märkte

9. Strahltriebwerke sind das Antriebssystem von Düsenflugzeugen. Der Wettbewerb auf den Strahltriebwerksmärkten findet auf zwei Ebenen statt: zum einen bei der Zulassung für ein bestimmtes, in Entwicklung befindliches Flugzeug, und zum anderen, wenn Fluggesellschaften beim Kauf eines Flugzeugs eines der verfügbaren, zugelassenen Triebwerke auswählen, oder wenn sie sich zum Erwerb von Flugzeugen mit anderen Triebwerken entschließen (unabhängig davon, ob das Flugzeug mit unterschiedlichen Triebwerken angeboten wird). Im ersten Fall stehen Triebwerke miteinander technisch und kommerziell im Wettbewerb um den Antrieb des jeweiligen Luftfahrzeugs. Im zweiten Fall stehen sie, ebenfalls technisch und kommerziell, im Wettbewerb, um von der Fluggesellschaft ausgewählt zu werden. So ist die Nachfrage bei Triebwerken mit der Nachfrage nach Düsenflugzeugen verknüpft. Damit ist ein Triebwerk ein Komplementärprodukt zum Flugzeug, d. h. der Verkauf des einen ist ohne den Verkauf des anderen wertlos. Folglich ist bei der Definition der sachlich relevanten Märkte für Strahltriebwerke auch der Wettbewerb zwischen den Endanwendungen, d. h. zwischen den Flugzeugtypen, die die Endabnehmer für geeignet erachten, zu berücksichtigen.
10. In früheren Fällen⁵ hat die Kommission für Düsenflugzeuge drei gesonderte Märkte auf der Basis des Einsatzprofils definiert, d. h. nach dem Zweck, für den das

⁵ Siehe insbesondere Entscheidung der Kommission 91/619/EWG in der Sache Nr. IV/M.53 – Alenia/De Havilland, ABl. L 334 vom 5.12.1991, S. 42; Entscheidung der Kommission 97/816/EG in der Sache Nr. IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas, ABl. L 336 vom 8.12.1997, S. 16; Entscheidung der Kommission 2001/417/EG in der Sache Nr. COMP/M.1601 –

Flugzeug erworben wird, der wiederum bestimmt wird durch seine Sitzplatzkapazität, seine Reichweite und seine Wirtschaftlichkeit (also Preis und Betriebskosten). Es handelt sich um die Märkte für große Verkehrsflugzeuge (Flugzeuge mit mehr als 100 Sitzplätzen, einer Reichweite von über 2000 Seemeilen und Kosten von mehr als 35 Mio. USD), Regionalflugzeuge (Flugzeuge mit 30-90 Sitzplätzen, einer Reichweite von unter 2000 Seemeilen und Kosten von bis zu 30 Mio. USD) und Geschäftsflugzeuge (Flugzeuge, die für den Geschäftsreiseverkehr ausgelegt sind und in der Regel 3 bis 35 Mio. USD kosten).

11. Strahltriebwerke werden von zwei Käufergruppen nachgefragt: von Flugzeugherstellern und von Endnutzern. Auf den Flugzeugmärkten sind jeweils unterschiedliche Flugzeughersteller tätig. So stellen beispielsweise Airbus Industrie („Airbus“) und The Boeing Company („Boeing“) nur große Verkehrsflugzeuge her. Embraer, Bombardier, Fairchild Dornier und British Aerospace fertigen Regionalflugzeuge. Andere wiederum, z. B. Cessna, Gulfstream, Raytheon, Bombardier und Dassault, bauen Geschäftsflugzeuge. Ebenso unterscheiden sich auch die Endnutzer je nach Flugzeugmarkt. Große Verkehrsflugzeuge etwa werden von Fluggesellschaften und Leasingunternehmen erworben, Geschäftsflugzeuge hingegen von Einzelpersonen oder Unternehmen sowie zunehmend von Fluggesellschaften.
12. Wenn Flugzeughersteller eine neue Flugzeugzelle entwickeln, wählen sie die Triebwerke aus, die das Flugzeug antreiben werden. Maßgebende Kriterien für ihre Entscheidung sind u. a. die technische Leistungsfähigkeit des Triebwerks und die voraussichtliche Nachfrage der Endabnehmer. Fluggesellschaften bevorzugen unter Umständen bestimmte Triebwerksbauarten, die ein möglichst hohes Maß an Flotten- und Triebwerkskommonalität bieten. Hersteller von großen Verkehrsflugzeugen wählen häufig mehr als eine Triebwerksbauart je Zelle aus. Dadurch ermöglichen sie es dem Käufer des Flugzeugs, bei der Bestellung unter mehreren Triebwerksmodellen zu wählen. Gelegentlich entscheiden sich Flugzeughersteller auch nur für eine Triebwerksmarke (im Weiteren als ausschließlicher bzw. alleiniger Antrieb bezeichnet) und die Endnutzer haben keine andere Wahl, als diese Flugzeug-/Triebwerkskombination zu erwerben. Wie bei einigen großen Verkehrsflugzeugzellen ist die Wahl eines Triebwerks als alleiniger Antrieb bei Regional- und Geschäftsflugzeugen die Norm.
13. In Anbetracht dessen und zum Zwecke der Würdigung des angemeldeten Zusammenschlusses werden drei große Gruppen von Strahltriebwerken unterschieden: Strahltriebwerke für große Verkehrsflugzeuge, Strahltriebwerke für Regionalflugzeuge und Strahltriebwerke für Geschäftsflugzeuge.

(2) STRAHLTRIEBWERKE FÜR GROSSE VERKEHRSFLUGZEUGE

AlliedSignal/Honeywell, ABl. L 152 vom 7.6.2001, S. 1; und Entscheidung der Kommission vom 10. Mai 1999 zur Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt (Sache COMP/M.1506 – Singapore Airlines/Rolls-Royce).

14. Große Verkehrsflugzeuge können in der Regel mehr als 100 Passagiere über große Reichweiten von 2000 bis 8000 Seemeilen befördern. Diese Flugzeugart macht den größten Teil der Flotten von Fluggesellschaften aus und untergliedert sich gemeinhin in Schmalrumpf- und Großraumflugzeuge.⁶ Schmalrumpfflugzeuge (mit einem Mittelgang) verfügen über 100-200 Sitzplätze und werden in aller Regel für die Beförderung von Passagieren über mittlere Entfernungen (2000-4000 Seemeilen) sowie – im Falle von Anschlussflügen – zur Beförderung von Passagieren von Zubringerflughäfen („Spokes“) zu größeren Drehkreuzen („Hubs“) eingesetzt. Schmalrumpfflugzeuge werden gegenwärtig von Airbus (A318 und die A320-Familie) bzw. Boeing (B717, B737 und B757) gebaut. Die Mehrzahl der Flüge innerhalb der Gemeinschaft wird mit Schmalrumpfflugzeugen abgewickelt. Großraumflugzeuge (mit zwei Gängen) sind größer und können größere Strecken befliegen. Sie befördern in der Regel 200-400 und mehr Passagiere über Entfernungen von 4000 bis 8000 Seemeilen. Bei Anschlussflügen wird diese Flugzeugart verwendet, um Passagiere, die von Zubringerflughäfen kommen, von den Drehkreuzen – meist transkontinental – zu weiter entfernten Zielen zu befördern. Airbus und Boeing sind auch die einzigen Hersteller von Großraumflugzeugen (bei Airbus: A300, A310, A330, A340 und A380 und ihre jeweiligen Ableitungen; bei Boeing: B767, B777 und B747 und ihre jeweiligen Ableitungen).
15. Gegenwärtig gibt es drei unabhängige Anbieter von Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge: GE, Rolls-Royce („RR“) sowie Pratt & Whitney („P&W“). Diese Triebwerkshersteller haben zur Herstellung und Vermarktung von Triebwerken für allgemeine oder spezielle Anwendungen entweder untereinander oder mit anderen Luftfahrtunternehmen Gemeinschaftsunternehmen gegründet. Die wichtigsten davon sind CFMI (ein 50/50-Gemeinschaftsunternehmen von GE und SNECMA in Frankreich) und International Aero-Engines („IAE“)⁷. Die drei unabhängigen Triebwerkshersteller und -anbieter sind – wenn auch in unterschiedlichem Maße – in der gesamten Bandbreite der großen Verkehrsflugzeuge vertreten.
16. Tabelle 1 zeigt eine Übersicht der Typen von großen Verkehrsflugzeugen, die noch hergestellt werden oder sich in der Entwicklung befinden, sowie die dafür zugelassenen Triebwerke.

⁶ Siehe Sache IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas.

⁷ IAE ist ein Gemeinschaftsunternehmen von P&W, RR, MTU und der japanischen Aero Engines Corp. Es stellt das V2500-Triebwerk für Schmalrumpfflugzeuge her. Mehrheitsgesellschafter sind P&W und RR mit Anteilen von je 32 %.

TABELLE 1: GROSSE VERKEHRSFLUGZEUGE UND TRIEBWERKE

AIRBUS	(Triebwerke)	BOEING	(Triebwerke)
Schmalrumpf		Schmalrumpf	
A318	PW6000 CFM56-5	B717	BR715 (*)
A319	CFM56-5 IAE V2500	B737NG	CFM56-5 (**)
A320	CFM56-5 IAE V2500	B757	PW2000 RR RB211
A321	CFM56-5 IAE V2500		
Großraum		Großraum	
A310	GE CF6 PW4000	B767	GE CF6 PW4000
A300-600	GE CF6 PW4000		
A330	GE CF6 PW4000 RR Trent	B777 200-300 („klassische B777“)	GE90 PW4000 RR Trent
A340 200-300 (***)	CFM56-5C (**)	B777 LR/ER („B777X“)	GE90 (**)
A340 500-600 (***)	RR Trent (*)		
A380 (***)	RR Trent GE/PW GP7200	B747 400 (***)	GE CF6 PW4000 RR RB211

* Konfiguration mit einem einzigen Triebwerkslieferanten (d. h. bisher nur ein Triebwerk zugelassen)

** vertraglich vereinbarte Ausschließlichkeit (d. h. kein weiteres Triebwerk kann zugelassen werden)

*** vierstrahlige Flugzeugkonfiguration

17. Im Normalfall haben Fluggesellschaften in ihren Flotten sowohl Schmalrumpf- als auch Großraumflugzeuge, wenn auch in unterschiedlichen Anteilen je nach Größe des Unternehmens und der von ihnen bedienten Flugstrecken⁸. Die Frage, ob gesonderte Produktmärkte für Strahltriebwerke für Schmalrumpf- oder Großraumflugzeuge bestehen, spielt für die wettbewerbsrechtliche Würdigung des angemeldeten Zusammenschlusses keine wesentliche Rolle.
18. Von den am Zusammenschluss beteiligten Parteien baut nur GE Strahltriebwerke für große Verkehrsflugzeuge. Der angemeldete Zusammenschluss bewirkt keine horizontale Überschneidung auf diesem Markt.

⁸ Große Fluggesellschaften mit einem erheblichen Aufkommen an Transkontinentalflügen dürften über mehr Großraumflugzeuge in ihrer Flotte verfügen als kleinere oder regionale Fluggesellschaften.

(3) STRAHLTRIEBWERKE FÜR REGIONALFLUGZEUGE

19. Die Entwicklung von Regionaljets erfolgte als Reaktion auf die Veränderungen, die sich in den letzten zehn bis fünfzehn Jahren im Luftverkehr vollzogen haben. Durch die wachsende Nachfrage bei Flugreisen und die steigende Zahl kleinerer Regionalflughäfen wurde eine Flugzeugkategorie notwendig, die – wirtschaftlicher als es bei Schmalrumpfflugzeugen möglich ist – eine geringere Anzahl von Passagieren (in der Regel unter 100) über relativ kurze Strecken (1500-2000 Seemeilen) befördern kann. Regionalflugzeuge nahmen an Zahl und Bedeutung zu, da sich der Schwerpunkt des Luftverkehrs auf häufigere Flüge über kürzere Entfernungen verlagerte. Im Gegensatz zu Schmalrumpfflugzeugen, die über eine größere Reichweite und Sitzplatzkapazität verfügen, für die höhere Landegebühren anfallen und deren Turnaround-Rate niedriger ist,⁹ wurden Regionalflugzeuge für die häufigere Beförderung einer geringeren Anzahl von Passagieren über kürzere Entfernungen ausgelegt.
20. Es lassen sich zwei verschiedene Klassen von Regionaljets unterscheiden: kleine (30 bis 50 Passagiere) und große Regionalflugzeuge (70 bis 90 Passagiere). Aufgrund ihrer unterschiedlichen Sitzplatzkapazität, Reichweite und der entsprechenden Betriebskosten (d. h. der Kosten pro Sitzmeile) erfüllen diese beiden Regionalflugzeugarten verschiedene Einsatzprofile und sind nicht untereinander substituierbar. Für eine Fluggesellschaft gibt es bei einem Flug von 80 Passagieren von Punkt A nach Punkt B keine wirtschaftlich sinnvolle Alternative zwischen der Benutzung von zwei kleinen oder einem großen Regionalflugzeug. Ebenso ist für die Beförderung von 45 Fluggästen der Einsatz eines großen Regionalflugzeug unwirtschaftlich. Wirft man einen Blick zurück, so waren die ersten Regionalflugzeuge, die entwickelt und auf den Markt gebracht wurden, kleine Maschinen mit zumeist weniger als 50 Sitzplätzen. Die Aussicht auf einen ansteigenden Regionalverkehr im Verbund mit technologischen Fortschritten erlaubte es den Zellen- und Triebwerksherstellern jedoch, längere Flugzeugzellen und leistungsfähigere Triebwerke zu bauen, um der heutigen Nachfrage der Fluggesellschaften nach größeren (und weniger nach kleinen) Regionalflugzeugen gerecht werden zu können. So hat sich der Anteil der großen Regionaljets am gesamten Flugzeugbestand Europas im Zeitraum 1992-1998 von 14 auf 33 % mehr als verdoppelt.
21. Große Regionalflugzeuge werden von Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier und BAe Systems hergestellt; die Triebwerke für Regionaljets kommen von GE, Honeywell, RR und P&W. Die Letztgenannten bedienen – mit Ausnahme von Honeywell – den Markt für kleine Regionalflugzeuge, während GE und Honeywell die einzigen Hersteller von Triebwerken für große Regionalflugzeuge sind. Der geplante Zusammenschluss bewirkt nur bei großen Regionalflugzeugen eine horizontale Überschneidung. Honeywell liefert das Triebwerk für das erste große Regionalflugzeug, das auf den Markt kam, die Avro und BAe 146 von BAe Systems.

⁹ „Turnaround“ bedeutet die Anzahl der Hin- und Rückreisen, die ein Flugzeug unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten an einem Kalendertag absolvieren kann.

GE baut die Triebwerke für die drei neuesten und einzigen verfügbaren anderen großen Regionalflugzeuge, die unlängst von Embraer, Fairchild Dornier und Bombardier entwickelt wurden. In Tabelle 2 sind diese Flugzeugtypen mit ihren dazugehörigen Triebwerken aufgeführt.

TABELLE 2: GROSSE REGIONALFLUGZEUGE UND TRIEBWERKE

Flugzeughersteller	Modelltyp	Triebwerk
BAe Systems	BAe 146	HON
BAe Systems	Avro RJ-100 *	HON
BAe Systems	Avro RJ-85	HON
BAe Systems	Avro RJ-70	HON
Fairchild Dornier	728JET	GE
Fairchild Dornier	928JET	GE
Embraer	ERJ-170	GE
Embraer	ERJ-190/100 *	GE
Embraer	ERJ-190/200 *	GE
Bombardier	CRJ-700	GE
Bombardier	CRJ-900 *	GE

* Flugzeug noch nicht im Dienst

22. Wie Tabelle 2 verdeutlicht, wird das aus der Fusion hervorgehende Unternehmen der einzige Triebwerkshersteller auf dem Markt für große Regionalflugzeuge sein. Bis eine neue Flugzeugzelle für ein großes Regionalflugzeug aufgelegt wird, werden andere Triebwerksbauer keine Möglichkeit haben, sich am Wettbewerb auf diesem Markt zu beteiligen.
23. Die Parteien haben gegen diese Darlegungen zwei Einwände erhoben. Zum einen bestritten sie das Bestehen einer horizontalen Überschneidung bei großen Regionalflugzeugen und brachten vor, dass das Flugzeug von BAe Systems auf diesem Markt als Wettbewerber keine bedeutende Rolle spiele. Zum anderen argumentierten sie, dass man zu diesem Markt auch die kleinen Schmalrumpfflugzeuge von Airbus und Boeing (A318 bzw. B717) zählen müsse.
24. Was den ersten Einwand angeht, so machten die Parteien geltend, dass die Avro besondere Nischenmerkmale besitze, aufgrund derer sie im Grunde nicht im direkten Wettbewerb mit den übrigen drei Regionalflugzeugen (mit Triebwerken von GE) stehe, und dass das Vorhaben angesichts des geringen Auftragsbestands für die Avro keine wesentlichen bzw. nachteiligen Auswirkungen auf die dann bestehende Wettbewerbslage haben könne. Zur Begründung verwiesen die Parteien darauf, dass es sich bei der Avro um ein Kurzstartflugzeug handelt, das außergewöhnlich steil startet und landet (Short Take-Off and Landing bzw. STOL) und dadurch besonders für Flughäfen in Höhenlagen oder mit sehr steilem Anflug- bzw. Startprofil oder beidem geeignet ist (z. B. die Flughäfen London City Airport, Lugano und Stockholm Bromma).

25. Die Marktuntersuchung hat diese Darstellungen nicht bestätigt. Ungeachtet ihrer besonderen STOL-Fähigkeiten setzen die Fluggesellschaften die Avro nicht unbedingt nur in bestimmten Nischen, sondern generell als großes Regionalflugzeug ein. So fliegt beispielsweise die belgische Sabena, deren Avro-Flotte die größte in der Gemeinschaft ist, mit dieser Flugzeugart Ziele an, die keines der Nischenmerkmale aufweisen, wie etwa Frankfurt, Toulouse, Edinburgh, Hamburg u. a., den London City Airport jedoch mit Turbopropmaschinen. Auch deutsche Fluggesellschaften (die ebenfalls zu den größten Avro-Nutzern gehören) setzen diese Flugzeugkategorie unter Bedingungen ein, die nicht den von den Parteien beschriebenen Nischenmerkmalen entsprechen. Wie die Marktuntersuchung zeigte, schätzen die Fluggesellschaften zwar die besonderen Fähigkeiten der Avro, nutzen sie jedoch im Grunde wie jedes andere große Regionalflugzeug und begrenzen die Flugoperabilität der Maschine nicht allein auf Nischenbedingungen. Somit ist die Avro mit Honeywell-Triebwerken eine Wettbewerbsalternative zu den anderen großen Regionalflugzeugen mit GE-Triebwerken. Der geringe Auftragsbestand bei der Avro ist möglicherweise ein Hinweis auf die entsprechende Marktresonanz der verschiedenen Anbieter,¹⁰ doch kann dies kein Kriterium für die Zwecke der Definition des Produktmarktes sein. Zwar fallen die Verkaufsprognosen nicht optimistisch aus, aber der Hauptgrund für diese Diskrepanz beim Auftragsbestand sind die umfangreichen Aufträge, die die GE Capital Aviation Services („GECAS“, das Flugzeug-Leasinggeschäft von GE) kürzlich für die großen Regionalflugzeuge von Embraer, Fairchild Dornier und Bombardier erteilt hat, nachdem sich GE die Ausschließlichkeit für die Triebwerkslieferung bei diesen Flugzeugzellen gesichert hat. Dies entspricht demnach nicht unbedingt der typischen Nachfragestruktur von Fluggesellschaften bei großen Regionalflugzeugen.
26. Bezüglich des zweiten Einwands argumentierten die Parteien, dass die kleinen Schmalrumpfflugzeuge von Boeing und Airbus ebenfalls in den Markt für große Regionalflugzeuge einbezogen werden sollten. Dies beträfe die B717 (106 bis 115 Sitzplätze) mit BR715-Triebwerk¹¹ und den A318 (107 bis 117 Sitzplätze) mit PW6000- oder CFM56-Triebwerk.
27. Die Marktuntersuchung hat diese Auffassung nicht bestätigt. Auch wenn es zutrifft, dass die Sitzplatzkapazität dieser beiden Schmalrumpfflugzeuge der eines großen Regionalflugzeugs nahe kommt, so gibt es doch mehrere Gründe, warum Fluggesellschaften sie nicht als Alternativen für die Einsatzprofile von großen Regionalflugzeugen in Betracht ziehen. Die A318 und die B717 sind teurer als andere große Regionalflugzeuge, und zwar sowohl in der Anschaffung als auch im

¹⁰ Bisher kann die Avro [...] * % der Aufträge bei im Dienst und noch nicht im Dienst befindlichen großen Regionalflugzeuge für sich verbuchen.

¹¹ Das BR715-Triebwerk wird von RR Deutschland (einem Gemeinschaftsunternehmen mit BMW) hergestellt. Die Triebwerke, die am Heck der Maschine angebracht sind, wurden speziell für die B717 konstruiert und können in keinem anderen Flugzeug eingesetzt werden. B717 ist der neue Name für den letzten neuen Typ von McDonnell Douglas, die MD95. Nach der Übernahme des Unternehmens durch Boeing wurde die Herstellung sämtlicher noch in der Produktion befindlicher Flugzeuge von McDonnell Douglas mit Ausnahme der MD95, die gerade erst auf den Markt gekommen war, sofort eingestellt. [Bemerkungen zu den Absatzprognosen, von RR als vertrauliche Information erachtet]*

Unterhalt. Der Kaufpreis für die B717 und die A318 beträgt im Durchschnitt 35 Mio. USD, für ein gleichwertiges großes Regionalflugzeug hingegen 28 Mio. USD. Darüber hinaus unterscheiden sich die Betriebskosten für die beiden Flugzeugarten erheblich. Durch ihre schwerere Zelle und den daraus resultierenden höheren Treibstoffverbrauch je Sitzplatz ist der Betrieb dieser beiden Schmalrumpfflugzeuge bei einem regionalen Einsatzprofil kostenaufwändiger. Zudem führt ein höheres Gewicht zu unverhältnismäßig höheren Landegebühren, wenn ein Flugzeug mit hoher Flugfrequenz eingesetzt wird, wie dies für den Regionalflugzeugmarkt typisch ist. Es ist recht bezeichnend, dass in einer der strategischen Analysen der Parteien zum Regionalflugzeugmarkt festgestellt wird, dass sich „Regionalflugzeuge durch ein niedrigeres Gewicht von Schmalrumpfflugzeugen unterscheiden“, und dass „Regionalflugzeuge gegenüber Schmalrumpfflugzeugen einen viel niedrigeren Reisekraftstoffverbrauch und einen wettbewerbsfähigen Treibstoffverbrauch je Sitzplatz“ bieten.

28. Das Kaufverhalten von Fluggesellschaften bestätigt, dass die B717 und der A318 dem Profil von Schmalrumpfmaschinen besser entsprechen als dem großer Regionalflugzeuge. Die Erstkundin der B717, die skandinavische SAS, annullierte ihre anfänglichen Aufträge und bestellte stattdessen B737 – das typischste große Verkehrsflugzeug mit schmalen Rumpf. Geschäftliche Entscheidungen anderer Fluggesellschaften lassen darauf schließen, dass die B717 und der A318 als austauschbar mit klassischen Schmalrumpfflugzeugen wie der B737 angesehen werden. So kaufte z. B. Frontier Airlines eine kleine Flotte von B717- und A318-Maschinen als Ersatz für seine B737-Flugzeuge. Ein solches Verhalten seitens der Kunden zeigt, dass die B717 und der A318 von Luftfahrtgesellschaften als Schmalrumpfflugzeuge und weniger als große Regionalzubringer eingesetzt werden.
29. Ausgehend davon lässt sich der Schluss ziehen, dass eine gesonderte Nachfrage nach großen Regionaldüsenflugzeugen besteht, die sich von der nach kleinen Regionaldüsenflugzeugen und kleinen Schmalrumpfflugzeugen wie dem A318 und der B717 unterscheidet.

(4) TRIEBWERKE FÜR GESCHÄFTSFLUGZEUGE

30. Geschäftsflugzeuge sind erheblich kleiner als Regionalflugzeuge, dienen anderen Einsatzprofilen und haben andere Triebwerksanforderungen. Diese Flugzeuge werden von Unternehmen oder Einzelpersonen und zunehmend von Fluggesellschaften erworben, fliegen weniger häufig, befördern weniger Passagiere und sind nicht - wie Verkehrsflugzeuge - auf bestimmte Routen festgelegt. Die Anzahl der in Betrieb befindlichen Geschäftsflugzeuge ist geringer als die der Verkehrsflugzeuge.
31. Zu den Herstellern von Geschäftsflugzeugen zählen Bombardier (Learjet, Challenger), Cessna (Excel, Sovereign), Dassault (Falcon) und Raytheon (Hawker, Horizon). Triebwerke für Geschäftsflugzeuge werden von GE, Honeywell, RR/Allison und P&W Canada gefertigt.

32. Die Jets werden nach ihrer Größe und Reichweite in drei Gruppen unterteilt: schwere, mittlere und leichte Geschäftsflugzeuge. Aufgrund ihrer begrenzten angebots- und nachfrageseitigen Substituierbarkeit bilden diese drei Gruppen offenbar gesonderte Märkte. In der Tat sind nicht alle Hersteller in allen Kategorien aktiv (Falcon baut mittlere Geschäftsflugzeuge, keine leichten oder schweren; Gulfstream baut nur schwere Geschäftsflugzeuge usw.). Zudem sind die drei Flugzeuggruppen nachfrageseitig nicht untereinander austauschbar. Der Grund dafür sind die Unterschiede im Preis und bei den Betriebskosten sowie die unterschiedlichen Einsatzprofile, für die jeweilige Gruppe geeignet ist. So sind z. B. schwere Geschäftsflugzeuge teurer, können mehr Passagiere befördern und auf transkontinentalen Flügen eingesetzt werden (d. h. sie besitzen die Lufttüchtigkeit zum Überfliegen des Ozeans), was bei mittleren und leichten Flugzeugen nicht der Fall ist. Demgegenüber sind leichte Flugzeuge kleiner, können weniger Passagiere befördern und haben eine beschränkere Reichweite. Für die Zwecke dieser Entscheidung jedoch besteht keine Notwendigkeit einer endgültigen Stellungnahme zu dieser Frage, da die wettbewerbsrechtliche Würdigung des geplanten Zusammenschlusses nicht wesentlich berührt wird.
33. In Tabelle 3 sind die Modelle der drei Gruppen von Geschäftsflugzeugen, die noch hergestellt werden, sowie der jeweilige Triebwerkshersteller aufgeführt.

TABELLE 3

Leichte Geschäftsflugzeuge	Mittlere Geschäftsflugzeuge	Schwere Geschäftsflugzeuge
Diamond (P&W) Citation Bravo (P&W) Citation (P&W)	HS 125 (HON) Citation Excel (P&W) Learjet (HON) Learjet 45 (HON) Citation VII (HON) Astra (HON) Lear 60 (P&W) Galaxy (P&W) Falcon 2000 (GE/HON) Falcon 505 (HON) Falcon 900 (HON) Falcon 900 EX (HON) Citation X (RR) CL 604 (GE)	G IV (P&W) Global Express (P&W) Gulfstream V (P&W)

34. Zur Beurteilung des angemeldeten Zusammenschlusses wird ein gesonderter Markt für Strahltriebwerke für Geschäftsflugzeuge definiert, auf dem der Zusammenschluss zu einer horizontalen Überschneidung führt (insbesondere im mittleren Segment).

(5) WARTUNG, REPARATUR UND ÜBERHOLUNG

35. Strahltriebwerke unterliegen einer starken Abnutzung und müssen nach besonderen Wartungs- und Reparaturverfahren instandgehalten und überprüft werden. Neben

dem Markt für Strahltriebwerke besteht ein Anschlussmarkt für Wartungs-, Reparatur- und Überholungsdienstleistungen (Maintenance, Repair and Overhaul bzw. MRO) und die Lieferung von Strahltriebwerk-Ersatzteilen. Fluggesellschaften und Eigentümer von Geschäftsflugzeugen können auf die MRO-Dienstleistungen entweder der Triebwerkshersteller, der Wartungsabteilungen der Fluggesellschaften oder von unabhängigen Kundendienstwerkstätten zurückgreifen. Diese drei Kategorien von MRO-Dienstleistern sind in hohem Maße substituierbar, sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Angebotsseite. Folglich gibt es einen Markt für die Erbringung von MRO-Dienstleistungen für Fluggesellschaften und andere Erwerber von Flugzeugen.

1.A.2. RÄUMLICHER MARKT

36. Wie bereits in früheren Kommissionsentscheidungen festgestellt,¹² werden Flugzeugtriebwerke von allen Herstellern unter ähnlichen Wettbewerbsbedingungen weltweit auf den Markt gebracht, verkauft und gewartet. Die Beförderungskosten für die Auslieferung sind unerheblich. Deshalb geht die Kommission davon aus, dass die räumlich relevanten Märkte für Triebwerke großer Verkehrsflugzeuge, Regionalflugzeuge und Geschäftsflugzeuge weltweite Ausdehnung haben. Für die Zwecke dieser Entscheidung besteht keine Notwendigkeit einer endgültigen Definition der räumlichen Ausdehnung der dazugehörigen Märkte für MRO und Ersatzteile.

1.B. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

1.B.1. FUNKTIONSWEISE DES MARKTES

37. Die relevanten Triebwerkmärkte bestehen aus den Triebwerksherstellern auf der Angebotsseite und den Flugzeugherstellern und den Endabnehmern (Fluggesellschaften, Leasingunternehmen und Firmen) auf der Nachfrageseite. Triebwerkshersteller können miteinander im Wettbewerb stehen, wenn es um den Verkauf von Triebwerken an Fluggesellschaften geht, bei denen das erworbene Flugzeug mit einer Auswahl verschiedener Triebwerken angeboten wird (dies betrifft die Mehrheit der großen Verkehrsflugzeuge) oder in Fällen, in denen keine Wahlmöglichkeit für Triebwerken besteht und die Fluggesellschaft für ein Einsatzprofil zwischen unterschiedlichen Flugzeugarten mit jeweils nur einer Triebwerksoption wählen muss. Triebwerkshersteller treten auch in Wettbewerb, um für diese Flugzeuge als Zulieferer ausgewählt und zugelassen zu werden, in aller Regel für den gesamten Lebenszyklus der Flugzeugzelle.¹³ Somit konkurrieren

¹² Siehe Fußnote 5.

¹³ Hierbei kann es auch Ausnahmen geben. So war z. B. der A318 ursprünglich nur für das PW6000-Triebwerk ausgelegt. Nachdem er jedoch auf den Markt gekommen war, wurde auf Anforderung des größten potentiellen Abnehmers, Air France, ein CFM-56-Triebwerk zugelassen und ist jetzt ebenfalls verfügbar.

Triebwerkshersteller auf zwei Ebenen: zum einen, um ihr Triebwerk für eine bestimmte Flugzeugzelle anzubieten, und zum anderen, damit ihr Triebwerk oder ihre Flugzeug-/Triebwerkskombination vom Endabnehmer des Flugzeugs ausgewählt wird. Diese Verkäufe werden in unterschiedlichem Maße von Präferenzen der Fluggesellschaften aus Gründen der Triebwerks- und Flottenkommonalität beeinflusst.

1.B.2. MARKTANTEILE

(1) EINLEITUNG

38. In früheren Entscheidungen im Bereich der Luft- und Raumfahrtindustrie¹⁴ ist die Kommission zu der Feststellung gelangt, dass Marktanteile auf der Grundlage des Triebwerks- und Auftragsbestandes (einschließlich aller bisherigen Auslieferungen und abgegebenen, aber noch nicht ausgelieferten Bestellungen) für Flugzeuge berechnet werden sollten, die derzeit hergestellt werden (d. h. ohne Flugzeuge, die sich nicht mehr in der Produktion befinden). Dabei bleiben Flugzeuge, die noch im Dienst stehen, aber nicht mehr hergestellt werden, unberücksichtigt, denn sie haben keinen oder kaum einen Einfluss auf die Marktposition der betroffenen Triebwerkshersteller, da Fluggesellschaften für diese Flugzeuge keine Aufträge mehr erteilen können.
39. Die Parteien lehnen diese Methodik ab, da sie nur eine statistische Momentaufnahme der aktuellen Sachlage ergebe und die Dynamik des bisherigen und künftigen Wettbewerbs auf einem Markt außer Acht lasse, der - nach ihrem Dafürhalten - die Merkmale eines Ausschreibungsmarktes aufweist. Darüber hinaus blieben durch den Ausschluss von nicht mehr hergestellten Flugzeugen die möglichen Einnahmemöglichkeiten unberücksichtigt, die die Triebwerkshersteller nutzen und für Investitionen in künftige Flugzeuge verwenden könnten. Insgesamt sei eine derartige Analyse des Triebwerksbestands für die Vorhersage, welche Triebwerkshersteller die Gewinner oder Verlierer von morgen sein werden, ohne Wert.
40. Die Parteien haben ferner vorgeschlagen, dass sich die Kommission mit der bisherigen Entwicklung der Triebwerksmärkte befassen sollte. Die Kommission vertritt jedoch die Auffassung, dass eine Betrachtung des Wettbewerbs in der vierzigjährigen Geschichte des Strahltriebwerksmarktes keinen relevanten Indikator für die gegenwärtige und mögliche künftige Marktposition der heutigen Triebwerksanbieter darstellt. Schließlich bestehen erhebliche Unterschiede zwischen dem geschäftlichen Umfeld der jüngeren Vergangenheit, der Gegenwart und der absehbaren Zukunft im Vergleich zu den Gegebenheiten in früheren Zeiten, da die früheren Strukturen des Wettbewerbs bei Flugzeugen auf dem aktuellen Markt

¹⁴ Siehe insbesondere Entscheidung der Kommission 91/619/EWG in der Sache IV/M.53 – Alenia/De Havilland, ABl. L 334 vom 5.12.1991, S. 42; Entscheidung der Kommission 97/816/EG in der Sache IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas, ABl. L 336 vom 8.12.1997, S. 16.

möglicherweise und tatsächlich so nicht mehr zu finden sind und kaum aussagefähig für die Art und Weise sein können, in der sich der Triebwerksmarkt nach einer Fusion entwickeln wird.

41. Die Kommission ist zu dem Schluss gelangt, dass der Triebwerks- und Auftragsbestand bei noch hergestellten Flugzeugtypen der beste Ausgangspunkt ist, um die Position von Wettbewerbern in dieser Branche zu messen und zu interpretieren. Dabei ist der Tatsache, dass die Etabliertheit eine Rolle bei den Entscheidungen der Kunden (d. h. der Fluggesellschaften) bezüglich ihrer künftigen Einkäufe spielt, gebührend Rechnung getragen worden. Da die Kostenkurve einer Fluggesellschaft zum Teil von Flotten- und Triebwerkskommonalität bestimmt wird, gehen Triebwerkshersteller davon aus, dass sie ihren Marktanteil mehr oder weniger im Verhältnis zum derzeitigen Grad ihrer Dominanz innerhalb der Flotte einer Fluggesellschaft steigern können. Die Etabliertheit kann für einen Triebwerkshersteller von Vorteil sein, wenn Fluggesellschaften ihre vorhandene Flugzeugflotte erweitern wollen, denn dann können sie nur Flugzeuge kaufen, die noch hergestellt werden. Auf der anderen Seite spielt die Etabliertheit möglicherweise keine größere Rolle, wenn Fluggesellschaften den Wunsch haben, ihren Bestand an alternden Flugzeugen, die nicht mehr hergestellt werden, zu ersetzen. Wenn sie Flottenkommonalität anstreben, werden diese Fluggesellschaften ihre Einkäufe bei neuen Flugzeugen (und Triebwerken) auf die verbleibenden, neueren Flugzeugen in ihrer Flotte oder einem Teil davon (Teilflotte) abstimmen. Deshalb dürften die etablierten Triebwerkshersteller bei diesen neueren Flugzeugen eher von einem solchen Ausbau bzw. einer Erneuerung einer Flotte profitieren.

42. Zudem sind Flugzeuge, die nicht mehr hergestellt werden, eine weniger bedeutende Einnahmequelle für Triebwerkshersteller als noch in der Produktion befindliche Flugzeuge. Die Rentabilität des Triebwerksgeschäfts beruht zum größten Teil auf den Einnahmen, die die Triebwerksanbieter auf den Anschlussmärkten erzielen. Einnahmeströme aus den Anschlussmärkten werden zur Finanzierung künftiger Triebwerksentwicklungen und Innovationsausgaben verwendet, die wiederum über die zukünftige Wettbewerbsposition des jeweiligen Triebwerksherstellers entscheiden. Bei Triebwerken in Flugzeugen, die nicht mehr hergestellt werden, versiegt diese Einnahmequelle, wenn diese Maschinen der Flotte einer Fluggesellschaft außer Dienst gestellt wird. Insbesondere ältere Triebwerke und Flugzeuge werden aufgrund neuer gesetzlicher Auflagen und Umweltschutzbestimmungen zunehmend ausgetauscht. Außerdem gehen bei Flugzeugen, die nicht mehr hergestellt werden, aber weiter im Dienst bleiben, die Einnahmen aus dem Anschlussmarkt kontinuierlich zurück. Da die Technologie eines Triebwerks älter und dadurch zugänglicher wird, sinken die Kosten für Wartung und Ersatzteile, da die Kunden zertifizierte Teile und Dienste von anderen Anbietern als den Erstausrüstern (Original Equipment Manufacturers bzw. OEM) nutzen können (denn je älter das Triebwerk, desto geringer der Patentschutz bei Ersatzteilen und Wartungsverfahren). Zudem ist die Technologie älterer Triebwerke viel einfacher als bei der aktuellen Triebwerksgeneration. Dementsprechend erfordern sie weniger Wartung und Ersatzteile und generieren damit geringere Einnahmen auf dem Anschlussmarkt. Folglich lassen sich Einnahmen, die mit Triebwerken in nicht mehr hergestellten Triebwerken erzielt werden, nicht mit denen von Triebwerken in neueren Flugzeugen vergleichen. Dies hilft zu verstehen, warum der inhärente Wert des gesamten Bestandes eines Triebwerksherstellers und damit seine Möglichkeiten der

Finanzierung seiner Aktivitäten zur Sicherung seiner künftigen Wettbewerbsfähigkeit nur beurteilt werden kann, indem der Netto-Gegenwartswert der Einnahmen, die er aus seinem Triebwerksbestand erwartet, gemessen wird. Würde man den Stellenwert des gesamten Triebwerksbestandes nicht auf diesem Wege ermitteln, wäre die wettbewerbsrechtliche Würdigung mangelhaft.

43. Schließlich hat die Kommission auch in Rechnung gestellt, inwieweit es den verschiedenen Triebwerksherstellern während der letzten zehn Jahre gelungen ist, alleiniger Triebwerkslieferant für Flugzeugzellen zu werden.
44. In Anbetracht dessen erachtet die Kommission als Hauptindikatoren für die Beurteilung des künftigen Wettbewerbs in dieser Branche den vorhandenen Bestand und den Auftragsbestand bei Triebwerken für Flugzeuge, die noch hergestellt werden. Diese Analyse wird ergänzt durch die Berechnung des Netto-Gegenwartswertes des künftigen Einnahmestroms aus den Anschlussmärkten bei den Triebwerken, die den heutigen Gesamtbestand ausmachen (d. h. sowohl bei Flugzeugen, die noch hergestellt werden, als auch bei solchen, die nicht mehr hergestellt werden), um die künftigen Einnahmeströme für die einzelnen Triebwerkshersteller zu ermitteln, sowie durch eine Analyse des Wettbewerbsgeschehens bei Flugzeugzellen in jüngerer Vergangenheit und eine Analyse des Wettbewerbs um die Auswahl als alleiniger Triebwerkslieferant in den letzten zehn Jahren.

(2) *TRIEBWERKE FÜR GROSSE VERKEHRSFLUGZEUGE*

(a) *Einleitung*

45. GE, P&W und RR sind die drei Triebwerkshersteller, die auf dem Markt für Strahltriebwerke für große Verkehrsflugzeuge als unabhängige Hauptauftragnehmer auftreten. Daneben gibt es eine Reihe von Gemeinschaftsunternehmen und Allianzen, an denen diese drei unabhängigen Hauptauftragnehmer und andere Auftragnehmer beteiligt sind. Bei den letzteren spielen CFMI und IAE eine führende Rolle. Um gegebenenfalls den Marktanteil berechnen zu können, sind die Marktanteile dieser Gemeinschaftsunternehmen jeweils einem der drei Hauptwettbewerber zugeordnet worden. Die Parteien sind mit dieser Vorgehensweise jedoch nicht einverstanden und begründen dies damit, dass eine solche Zuordnung von Marktanteilen nicht der wirtschaftlichen und kommerziellen Realität und der rechtlichen Lage dieser Gemeinschaftsunternehmen entspreche. Die fusionierenden Parteien bezogen sich dabei insbesondere auf das Gemeinschaftsunternehmen CFMI.

(b) *Die Behandlung von Gemeinschaftsunternehmen*

46. Bei ihrer Beurteilung der beherrschenden Stellung geht die Kommission davon aus, dass es sowohl aus rechtlicher als auch aus wirtschaftlicher Sicht gerechtfertigt ist, die Marktanteile von CFMI und GE zusammenzufassen. In ähnlicher Weise werden die Marktanteile von IAE zu gleichen Teilen auf RR und P&W aufgeteilt, d. h. auf die beiden unabhängigen Hauptauftragnehmer und nicht auf die anderen Partner des

Gemeinschaftsunternehmens, MTU und Japanese Aero-Engines Corporation. Diese Würdigung steht im Einklang mit der ständigen Praxis der Kommission.¹⁵

47. In ihrer Entscheidung vom 1. März 2001 zur Einleitung des Hauptverfahrens erklärte die Kommission, dass der CFMI-Marktanteil aus einer Reihe von Gründen GE zugeordnet werden sollte. Zum einen kann GE durch seine Kontrolle über CFMI dessen Geschäftspolitik maßgebend beeinflussen. Außerdem werden CFMI-Triebwerke nicht in Konkurrenz zu denen von GE verkauft, und SNECMA ist kein unabhängiger Wettbewerber auf dem Markt, da es kein Hauptauftragnehmer für Triebwerke für Verkehrsflugzeuge ist. Schließlich hätte SNECMA aller Wahrscheinlichkeit auch nach nichts dagegen, wenn das aus der Fusion hervorgehende Unternehmen seine Stellung auf dem Flugzeugtriebwerksmarkt verstärken würde, da es von einer gemeinsamen Gewinnmaximierung ebenfalls Vorteile hätte. Zudem wurde darauf hingewiesen, dass der Marktanteil von IAE zu gleichen Teilen auf RR und P&W verteilt wurde, da beide – anders als ihre zwei Partner in diesem Gemeinschaftsunternehmen – unabhängige Hauptauftragnehmer auf den relevanten Märkten sind.
48. Die Parteien brachten jedoch vor, dass man die Umsätze von CFMI und GE aus mehreren Gründen nicht zusammenlegen könnte. Abgesehen von einigen besonderen Ausnahmen liege die alleinige Zuständigkeit für den Absatz von CFMI-Triebwerken bei SNECMA, und die Geschäftsbedingungen für Verkäufe durch GE auf diesem Markt müssten von SNECMA genehmigt werden. Darüber hinaus sei SNECMA für die Produktion von 54 % des Inhalts der neuen Triebwerke verantwortlich, GE hingegen nur für die verbleibenden 46 %. Die Parteien führen ferner an, dass der Präsident und CEO von CFMI stets von SNECMA gestellt wird und dass die Kommission bei der Würdigung des Gemeinschaftsunternehmens IAE von RR und P&W das Vermögen des Unternehmens zu gleichen Teilen zwischen diesen aufgeteilt hat. Zusammengefasst machen die Parteien im Grunde geltend, dass sowohl die Partner des Gemeinschaftsunternehmens (GE und SNECMA) als auch das Gemeinschaftsunternehmen selbst als Hauptauftragnehmer und Anbieter für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge im Wettbewerb stehen und in einer wettbewerbsrechtlichen Analyse getrennt zu würdigen sind.
49. Aus den nachfolgend dargelegten Gründen können GE, SNECMA bzw. CFMI angesichts der geschäftlichen und marktspezifischen Gegebenheiten nicht als unabhängige, im Wettbewerb stehende Unternehmen angesehen werden. Daher sollte für die Zwecke der Würdigung im vorliegenden Fall der Marktanteil von GE und CFMI zusammengefasst werden. Es wird auch ersichtlich, warum SNECMA die Geschäftspraktiken von GE nach der Fusion, die auf die Erhöhung der Marktmacht durch Verkäufe von GE- und CFMI-Triebwerken an Hersteller großer Verkehrsflugzeuge abzielen, aller Wahrscheinlichkeit nach nicht einschränken wird.

¹⁵ Siehe Entscheidung der Kommission vom 29. September 1999 in der Sache M.1383 – Exxon/Mobil, Entscheidung der Kommission 1999/458/EC in der Sache IV/M.1157 – Skanska/Scancem, ABl. L 183, vom 16.7.1999, S. 1; Entscheidung der Kommission vom 10. Januar 1994 in der Sache IV/M.390 – Akzo/Nobel; und Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1991 in der Sache IV/M.92 – RVI/VBC/Heuliez.

Weder SNECMA noch CFMI stehen bei zivilen Strahltriebwerken mit GE im Wettbewerb

50. Bei CFMI stehen die Muttergesellschaften auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge weder untereinander noch mit ihrem Gemeinschaftsunternehmen im Wettbewerb. Erstens ist SNECMA sachlich gesehen derzeit kein unabhängiger Anbieter von Verkehrsflugzeugtriebwerken im Allgemeinen. Die Marktuntersuchung deutete darauf hin, dass SNECMA zu keinem Zeitpunkt unabhängig auf dem Markt aufgetreten ist und zu keiner Zeit außerhalb von CFMI Triebwerke für Verkehrsflugzeuge zugelassen oder verkauft hat. Diese Feststellung wurde auch von SNECMA selbst auf der mündlichen Anhörung bestätigt. Zweitens wird SNECMA rechtlich gesehen – solange CFMI als Gemeinschaftsunternehmen agiert – durch eine Reihe von Wettbewerbsverboten daran gehindert, als Wettbewerber gegenüber GE oder CFMI selbst aufzutreten.¹⁶
51. Da GE und SNECMA bisher nicht gegeneinander angetreten sind und dies möglicherweise auch in Zukunft bei Ausschreibungen für große Verkehrsflugzeuge nicht tun werden, und sofern keines der von GE außerhalb des Gemeinschaftsunternehmens produzierten Triebwerke mit einem CFMI-Triebwerk konkurriert, ist es angemessen, CFMI und GE als wirtschaftliche Einheit anzusehen, deren Marktanteile für die Zwecke der wettbewerbsrechtlichen Würdigung des geplanten Zusammenschlusses auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge zusammengefasst werden sollten. Da zudem SNECMA keine Triebwerke für Verkehrsflugzeuge verkauft hat, die als Anteil an den relevanten Märkten zu zählen wären, können nur die Marktanteile von GE und CFMI zusammengefasst werden.
52. Abgesehen von den genannten Gründen lassen auch noch etliche andere Faktoren für die Zwecke dieser Analyse den Schluss zu, dass sich SNECMA aller Wahrscheinlichkeit nach der künftigen Nutzung von CFMI durch GE im Rahmen seiner Geschäftsstrategie nicht widersetzen wird.

Technische und finanzwirtschaftliche Aufteilung innerhalb von CFMI

53. Die Parteien haben vorgebracht, dass CFMI eine Partnerschaft von gleichgestellten Unternehmen ist. So gaben sie z. B. an, dass SNECMA für die Herstellung von 54 % des Inhalts von CFMI-Triebwerken zuständig ist, GE hingegen nur für die verbleibenden 46 %. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung – die von den Parteien nicht bestritten wurden – ließen jedoch erkennen, dass GE die Kontrolle über die Hochtechnologieile des CFMI-Triebwerksprogramms ausübt. Im Rahmen einer

¹⁶ Abgesehen von dem eigentlichen Wettbewerbsverbot in der ursprünglichen Vereinbarung zum Gemeinschaftsunternehmen sind nach 20 Jahren Partnerschaft eine ganze Reihe von Wettbewerbsverboten vorhanden, die bewirken, dass keine der Parteien, und ganz besonders SNECMA, sich ohne weiteres aus den CFMI-Triebwerksprogrammen zurückziehen kann, um ein Konkurrenztriebwerk zu entwickeln.

strikten Arbeitsteilung ist SNECMA zuständig für die Triebwerkskomponenten und -ersatzteile für den Niederdruckteil (Fan, Niederdruckverdichter und Niederdruckturbine) sowie für das Haupthilfsgerätegetriebe und die Triebwerksinstallation (Aufhängungspunkte, Schubumkehrer usw.), GE dagegen für die Komponenten und Ersatzteile des Kerntriebwerks (Hochdruckverdichter, Brennkammer und Hochdruckturbine), die Haupttriebwerkssteuerung und die gesamte Systemintegration. GE und SNECMA bieten Wartungs- und Reparaturleistungen unabhängig von CFMI an. Das Kerntriebwerk ist der Teil des Triebwerks, in dem der größte Teil der wichtigsten Technik untergebracht ist. Fehlt es hier an urheberrechtlich geschütztem technologischen Know-how, haben es eventuelle Neueinsteiger erheblich schwerer, auf dem Strahltriebwerksmarkt Fuß zu fassen. Dies erklärt, warum nur eine geringe Anzahl von Hauptauftragnehmern in der Lage ist, als unabhängige und eigenständige Triebwerksanbieter aufzutreten (d. h. GE, RR und P&W), und warum es notwendig ist, dass Nachauftragnehmer (wie z. B. SNECMA, MTU, Volvo u. a.) neben diesen Hauptauftragnehmern Partner von Gemeinschaftsunternehmen werden. GE ist damit der Haupttriebwerkshersteller und Anbieter der gesamten Hochdruck- und Hochtemperaturtechnologie bei CFMI, d. h. für den größten Teil dessen zuständig, was die Schlüsseltechnologie von Strahltriebwerken ausmacht.

54. Bei CFMI-Triebwerken basiert auch die Fan-Auslegung außerhalb des Kerntriebwerks auf GE-Technologie, da sie vom CF6-Triebwerk von GE abgeleitet ist. Die ursprüngliche Fan-Auslegung von SNECMA wies einen relativ schlechten Wirkungsgrad auf, den GE dann bei den Nachfolgemodellen verbesserte. Infolgedessen beruhen sowohl die Kern- als auch die Fan-Auslegung weitgehend auf Technologie und Know-how von GE.
55. Das Kerntriebwerk stellt auch den wertmäßig größten Teil der CFMI-Triebwerksprogramme dar. Zwar soll im Prinzip jedes Mutterunternehmen einen gleichwertigen Beitrag zu dem Gemeinschaftsunternehmen leisten, sich in gleichem Maße an allen seinen operationellen Aktivitäten (Konstruktion, Fertigung, Vermarktung, Absatz und Kundendienst) beteiligen und in gleichem Umfang an seinen Einnahmen (nicht an den Gewinnen)¹⁷ beteiligt werden, doch ist jedes Mutterunternehmen auch für die Kosten verantwortlich, die ihm bei der Konstruktion, Entwicklung und Herstellung seines Anteils am Endprodukt entstehen. Das Niederdrucksystem ist der teuerste Teil eines Triebwerks, da es ständig modernisiert werden muss, um mit den technologischen Veränderungen und den Anforderungen des Marktes Schritt zu halten. Das Kerntriebwerk dagegen muss, wenn es einmal entwickelt ist, nicht ständig modifiziert werden, auch wenn es wegen der hohen Reibung, die es erzeugt, eine regelmäßige Wartung und Instandsetzung erfordert. Dadurch bildet es die Hauptquelle für Einnahmen aus dem Kundendienst (Ersatzteile sowie Wartungs- und Reparaturleistungen).

¹⁷ Siehe CFM-Newsletter (Ausgabe 2, 2000). Den Grundsätzen des zwischen GE und SNECMA am 24. Januar 1974 geschlossenen Kooperationsabkommens zufolge sollten bei dem Unternehmen nicht die Gewinne, sondern die Einnahmen aufgeteilt werden. Damit ist der Gewinn jedes Mutterunternehmens von dessen eigener Effektivität abhängig.

Die Rolle von GE in der Corporate Governance von CFMI

56. Die Parteien brachten vor, dass SNECMA bei CFMI eine wichtige Rolle spielt, was sich z. B. daran ablesen lasse, dass der Präsident und Chief Executive Officer (CEO) von CFMI traditionell von SNECMA gestellt werde. Allerdings ist der Umstand, dass SNECMA immer den Präsidenten und CEO von CFMI stellt, nicht formell vertraglich vereinbart, und deshalb kann sich diese Verfahrensweise ohne weiteres ändern. Darüber hinaus kann GE satzungsgemäß jederzeit Einfluss darauf nehmen, welcher SNECMA-Mitarbeiter diesen Posten besetzt.

Absatz und Vermarktung

57. Die Parteien wiesen die Kommission außerdem darauf hin, dass – von einigen besonderen Ausnahmen abgesehen – CFMI zugeteilte SNECMA-Mitarbeiter für den Absatz und die Vermarktung von CFMI-Triebwerken in Europa allein zuständig sind und die Geschäftsbedingungen für alle von GE-Mitarbeitern auf diesem Markt getätigte Verkäufe von ihnen genehmigt werden müssen. Die Geschäftsbereiche Absatz und Kundendienst sind jedoch nicht einheitlich zwischen GE und SNECMA aufgeteilt. GE hat sich das Recht des Verkaufs von CFMI-Triebwerken an europäische Fluggesellschaften wie British Airways, Lufthansa und KLM – der größten und wichtigsten Kunden auf dem europäischen Markt – vorbehalten. Zudem sind Absatz und Vermarktung durch SNECMA außerhalb Europas auf den Nahen Osten (mit Ausnahme Saudi-Arabiens, das GE für sich selbst reserviert hat), Russland, Afrika, Pakistan und Indien und damit im Grunde auf die stagnierenden Märkte beschränkt. GE dagegen verkauft und vermarktet CFMI-Triebwerke auf den lukrativen und wachstumsträchtigen Märkten Südamerikas, Südostasiens und des pazifischen Raums¹⁸. Konten potentieller Abnehmer sind ebenfalls in dieser Weise aufgeteilt. Auf diese Weise war GE bis zum Jahresende 2000 für 65 % des Absatzes und der Vermarktung des Bestandes an CFM-Triebwerken und 72 % der Aufträge zuständig.
58. Im Prinzip wird das Personal der Mutterunternehmen für deren jeweilige Verkäufe im Namen von CFMI eingesetzt, und gegenüber CFM56-Kunden sollte jedes Mutterunternehmen CFMI und nicht SNECMA oder GE vertreten. GE aber vermarktet CFM56-Triebwerke als seine eigenen Produkte. So vertreibt z. B. GE Aircraft Engines („GEAE“) das CFM56 als Teil seiner Triebwerkspalette¹⁹. Das CFM56 wird auch oft von GEAE-Vertriebsmitarbeitern verkauft, die auch den

¹⁸ Nach Branchenangaben betreiben nordamerikanische Fluggesellschaften derzeit 39 % (4800 Einheiten) der weltweiten Flotte, und man geht davon aus, dass sie bis 2019 etwa 7400 Flugzeuge benötigen. Fluggesellschaften im asiatisch-pazifischen Raum betreiben zwar momentan nur 18 % der weltweiten Flotte, doch wegen des dortigen starken Verkehrswachstums wird erwartet, dass ihr Flottenbestand bis 2019 auf ca. 5900 Flugzeuge ansteigt. Deshalb besagen Prognosen, dass etwa 57 % der weltweiten Gesamtauslieferungen von großen Verkehrsflugzeugen auf sie entfallen werden. Europäische Fluggesellschaften dürften ihren Bestand im Zeitraum 1999-2019 von ca. 3300 Einheiten auf ca. 6900 Einheiten erhöhen.

¹⁹ Siehe http://www.geae.com/geenginecenter/service_commavi.html.

übrigen Teil der GE-Triebwerkspalette vertreiben. Zudem können Fluggesellschaften, die das CFM56 und andere GE-Triebwerke erwerben, vom selben GEAE-Kundendienstvertreter vor Ort betreut werden.

SNECMA ist kein potentieller Wettbewerber bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge

59. Ferner ist nur die Zusammenlegung des Marktanteils von CFMI mit dem von GE sinnvoll. SNECMA ist auf dem Markt für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge weder jetzt noch möglicherweise in der Zukunft kein ein unabhängiger Wettbewerber und hat kein Triebwerk verkauft, das als Marktanteil gerechnet werden könnte. Die Parteien haben immer wieder behauptet, die Fusion bewirke keine horizontalen Überschneidungen auf dem Markt für Strahltriebwerke für große Verkehrsflugzeuge, da Honeywell – ein Anbieter von zivilen Strahltriebwerken für Regional- und Geschäftsflugzeuge – wegen der in der Branche bestehenden hohen Zugangsbarrieren (in puncto Technologie und Renommee) keinesfalls als potentieller Einsteiger auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge angesehen werden könne. Die Kommission hat dieses Argument geprüft und stimmt ihm zu. Das gleiche Argument gilt aber auch für SNECMA. Wie die Marktuntersuchung bestätigt hat, ist SNECMA kein Hauptauftragnehmer und zu keiner Zeit ein Wettbewerber auf dem Triebwerksmarkt für Verkehrsflugzeuge gewesen. Damit besitzt SNECMA – im Gegensatz zu GE – keine eigenständigen Kapazitäten auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge. SNECMA verfügt in erster Linie über Kapazitäten bei Niederdrucksystemen in der Konstruktion, Entwicklung und Herstellung für gewerbliche Anwendungen. Jegliche Aktivität im gewinnbringenden Kernbereich (Brennkammer, Hochdruckturbine usw.) wäre für SNECMA Neuland. Es spielt als CFMI-Partner eine untergeordnete Rolle und besitzt keine eigene Identität oder Präsenz in dieser Branche²⁰. Es hat zu keiner Zeit selbständig Strahltriebwerke für Verkehrsflugzeuge zugelassen oder verkauft. Auch wenn es dazu übergehen würde, diese Triebwerke zu entwickeln, so wäre dies ein zeit- und kostenaufwändiger Prozess mit äußerst ungewissen Marktchancen, da SNECMA die notwendige Glaubwürdigkeit und Reputation bei den Verkehrsfluggesellschaften und den Herstellern von Verkehrsflugzeugen erst noch aufbauen müsste.
60. Wie SNECMA selbst eingesteht, sieht seine Strategie für die Entwicklung und Produktion von Flugzeugtriebwerken nur wie folgt aus: weiterhin über CFMI CFM56-Triebwerksmodelle oder künftige verbesserte Modelle/Ableitungen liefern, sich am Risiko beim GE90 beteiligen und versuchen, sich mit oder ohne Kooperation auf einen Vorstoß auf den Triebwerksmarkt für kleine Verkehrsflugzeuge vorzubereiten²¹.

²⁰ SNECMA tritt außerhalb von CFMI nicht als unabhängiger Triebwerksanbieter auf, und seine Präsenz bei Verkäufen und Technologie in dem Unternehmen ist erheblich schwächer.

²¹ Allein könnte man es wegen fehlender Technologie nicht schaffen, und so wurde bereits über das Gemeinschaftsunternehmen SPWI (zum Vertrieb der SPW14/16-Triebwerksfamilie) gemeinsam mit P&W - erfolglos - versucht, auf den Triebwerksmarkt für kleine Verkehrsflugzeuge vorzudringen.

61. Folglich stehen GE und CFMI nicht miteinander im Wettbewerb. Es liegen keinerlei Hinweise darauf vor, dass diese beiden Einheiten bei einem Ausschreibungsverfahren für Triebwerke je gegeneinander angetreten sind. Auch steht keines der außerhalb des Gemeinschaftsunternehmens hergestellten GE-Triebwerke in Konkurrenz zu einem CFMI-Triebwerk. Diese Feststellung bestätigte auch der SNECMA-Vertreter auf der mündlichen Anhörung.

SNECMA und GE werden sich nach dem Zusammenschluss vermutlich gemeinsam um Gewinnmaximierung bemühen

62. Die Parteien haben sich auch gegen die Zusammenlegung des CFMI- und GE-Anteils gewandt und dies damit begründet, dass SNECMA kein Interesse daran hätte, sein Auftreten als CFMI-Partner an das auf Gewinnmaximierung ausgerichtete Marktverhalten des aus der Fusion hervorgehenden Unternehmens anzupassen. Die Kommission hingegen geht davon aus, dass SNECMA keinen Anlass hätte, sich einer gemeinsamen Strategie zur Gewinnmaximierung zu widersetzen, ist doch SNECMA in erheblichem Umfang an allen GE-Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge finanziell beteiligt. Tabelle 4 enthält eine Aufstellung der SNECMA-Beteiligung an GE-Programmen.

TABELLE 4

GE-Triebwerksprogramm	SNECMAs Beteiligung	Flugzeuge
CF6-50	6 %	A300B4-100, A300B4-200, A300B4-100F, A300B4-200F, A300-B2, B747-200B-EUD, B747-200B-EUD-SCD, B747-200B-SCD, B747-200C, B747-200F, MD-10-30F, DC-10-30, DC-10-30F, DC-10-15
CF6-80C2	10 %	A300B4-600, A300B4-600R, A300B4-600ST Beluga, A300C4/F4-600R, A310-200, A310-300, A310-300F, B747-300, B747-300SCD, B 747-400F, B747-200B, B747-400, B767-200, B767-200B, B767-300, B767-300F/ER, B767-200ER, B767-300ER, B767-400ER, MD11, MD11F/C/CF
CF6-80A	11 %	A310-200C, A310-200F
CF6-80E1	20 %	A300-300, A300-200
GE90	24 %	B777
GE90-15	24 %	B777X
GP7000	11 %	A380

63. Darüber hinaus sind SNECMA und GE zu gleichen Teilen an einem Gemeinschaftsunternehmen beteiligt, das mit der Herstellung von Teilen (FAMAT France) und von Fanschaufeln aus Kohlefaserverbundwerkstoffen für das GE90-Triebwerk (CFAN Texas) befasst ist. Diese strukturellen Verflechtungen mit GE spielen eine besonders wichtige Rolle, wenn man verstehen will, warum SNECMA keinen Anlass hat, sich gegen die Strategien zur Gewinnmaximierung des aus der Fusion hervorgehenden Unternehmens zu stellen, zu denen es nach dem Zusammenschluss infolge der vertikalen Integration von GE oder durch Produktpakete kommen dürfte. Im Grunde würden solche Strategien, wenn sie für das neue Unternehmen gewinnbringend sein sollen, wegen seiner finanziellen Beteiligungen an CFMI und verschiedenen Triebwerksprogrammen von GE und weil keines dieser Programme in Konkurrenz zu den von CFMI gelieferten Triebwerken steht, auch für SNECMA von Vorteil sein.
64. Weitere Belege für die wirtschaftliche Verflechtung zwischen GE und SNECMA liefert das Geschäftsgebaren von GECAS, dem Flugzeug-Leasingunternehmen von GE. Es ist eine erklärte Politik von GECAS, Käufe von neuen Flugzeugen zu begünstigen, die mit GE-Triebwerken angetrieben werden (die „Nur-GE“-Politik). Diese Politik wird auch auf CFMI-Triebwerke angewandt und bewirkt eine erhebliche Steigerung der Marktdurchdringung von GE- und CFMI-Triebwerken zum Nachteil

konkurrierender Triebwerkshersteller. GE hat die Dienstleistungen und Beschaffung von GECAS zusammengelegt, um seinen Umsatz insgesamt zu erhöhen, auch wenn ein Teil der so erzielten Einnahmen SNECMA zufiele. Es besteht kein Grund anzunehmen, dass sich SNECMA einer Koppelung von CFMI-Triebwerken mit GE- und/oder Honeywell-Erzeugnissen mit dem Ziel einer weiteren Steigerung der CFMI-Marktdurchdringung widersetzen würde.

GEs Haltung zu CFMI und der Markt

65. Auch GE legt CFMIs Marktanteil mit seinem eigenen zusammen. Es verfährt in dieser Weise in den Jahresberichten seit 1995²² und tat dies auf mindestens einer internen Präsentation vor Marktinvestoren (im Mai 1999), von der die Kommission Kenntnis erhielt. Auch führende Finanzanalysten aggregieren alle Triebwerksumsätze von CFMI und GE²³. Alles in allem wird die Darstellung von GE in seinen Jahresberichten und die Sichtweise der Finanzanalysten, GE und CFMI sowohl für geschäftliche als auch für wettbewerbsrelevante Zwecke als Einheit zu betrachten, von den objektiven Gegebenheiten von CFMI und auf dem Markt gestützt.
66. Es ist daher angemessen, bei der Beurteilung der beherrschenden Stellung von GE auf den relevanten Märkten den gesamten Marktanteil von CFMI GE zuzuordnen.

Die Behandlung von IAE

67. RR und P&W sind unabhängige Hauptauftragnehmer auf den Triebwerksmärkten für große Verkehrsflugzeuge. Die Kommission hat IAE in der gleichen Weise behandelt

²² Beispielsweise im Jahresbericht 1995, Seite 8 (Original English): „Außerdem konnten wir unsere internationale Spitzenposition halten, da GE und CFM International, unser Gemeinschaftsunternehmen mit SNECMA (Frankreich), wieder mehr als die Hälfte der Triebwerksaufträge für große Verkehrsflugzeuge weltweit einholten“; Jahresbericht 1998, Seite 8: „Entsprechend unserer Position als Branchenführer in den neunziger Jahren haben GE Aircraft Engines und CFM International, unser 50/50-Gemeinschaftsunternehmen mit SNECMA (Frankreich), wieder die Mehrzahl der Triebwerksaufträge für große Verkehrsflugzeuge weltweit gewonnen“; Jahresbericht 2000, Seite 11: „Auch 2000 haben GE Aircraft Engines und CFM International, unser 50/50-Gemeinschaftsunternehmen mit SNECMA (Frankreich), zusammen mehr Triebwerksbestellungen für große Verkehrsflugzeuge erhalten als jeder andere Triebwerkshersteller“.

²³ Beispielsweise Nick Heymann, Prudential Securities, am 4. Oktober 2000 (Original English): „Von allen im Jahre 2000 bisher bestellten Triebwerken konnte GEAE ca. 63 % für sich verbuchen. Auf allen Märkten konnte GEAE seinen geschätzten Anteil in den neunziger Jahren verbessern (am stärksten bei Großraumflugzeugen, wo sein Marktanteil 1990-1999 bei 49 % lag)“; Jennifer Murphy, Morgan Stanley Dean Witte, am 4. Januar 1999 (Original English): „Die Unternehmenssparten für schweres Gerät erobern sich weiterhin Marktanteile und dominieren ihre Märkte für neues Gerät (Power Gen – 60 % Marktanteil; Medical – 50 %; Aircraft Engines – 60 %, Transportation – 70 %), GEAEs 60%-Anteil bei den Bestellungen für Großtriebwerke in den neunziger Jahren dürfte sich in den kommenden zehn Jahren in einem gewaltigen und zunehmenden Einnahmestrom niederschlagen“; John Inch und Al Sipzener, Bear Stearns and Co. Inc, am 9. Februar 2001: Aus einem Kreisdiagramm geht hervor, dass 66 % der Bestellungen von Flugzeugtriebwerken auf GE/CFM entfallen.

wie CFMI, indem sie den Marktanteil von IAE zu gleichen Teilen mit den Marktanteilen derjenigen Partner zusammenfasste, die unabhängige Anbieter von Triebwerken sind, nicht aber mit den Marktanteilen von MTU und Japanese Aero Engines Corp., denen als Unterauftragnehmer kein Anteil auf den relevanten Märkten zugeordnet werden kann.

(c) *Marktanteile*

68. Die Würdigung der Marktpositionen der drei Triebwerkshersteller wird hauptsächlich auf der Grundlage des Triebwerksbestandes bei Flugzeugen, die noch hergestellt werden, und des Auftragsbestandes erfolgen.
69. Die Kommission hat umfangreiche Marktdaten von verschiedenen Quellen eingeholt, darunter auch von den Parteien und ihren Mitbewerbern auf den Triebwerksmärkten. Aufgrund einiger Widersprüche bei den übermittelten Daten hat die Kommission beschlossen, die von den Parteien vorgelegten Zahlen zu verwenden, weist aber darauf hin, dass diese ihre Position dabei offenbar unterbewertet haben.

Bestand an Triebwerken in Flugzeugen, die noch hergestellt werden

70. Bei großen Verkehrsflugzeugen ist zwischen Schmalrumpf- und Großraumflugzeugen zu unterscheiden. Tabelle 5 zeigt eine Übersicht über den Bestand an Triebwerken in großen Schmalrumpf- und Großraumflugzeugen, die noch hergestellt werden (Stand: Ende 2000).

**TABELLE 5: BESTAND VON TRIEBWERKEN IN GROSSEN VERKEHRSFLUGZEUGEN
IM DIENST AM 31.12.2000**

(FLUGZEUGE, DIE NOCH HERGESTELLT WERDEN)

Modell	GE/CFMI	P&W/IAE	RR/IAE
Schmalrumpf	51 %	22 %	27 %
Großraum	54 %	31 %	15 %
Gesamt	52,5 %	26,5 %	21 %

Quelle: Angaben der Parteien.

71. Der Gesamtbestand an Triebwerken für Schmalrumpfflugzeuge, die noch hergestellt werden, beläuft sich auf 6106. Mit einem Anteil von 51 % entfällt über die Hälfte des Marktes auf GE/CFMI, es folgen P&W und RR mit 22 % bzw. 27 % des Triebwerksbestandes. Die Marktanteile von GE und CFMI sind zusammengefasst worden, der Anteil von IAE hingegen ist zu gleichen Teilen zwischen P&W und RR aufgeteilt worden.

72. Der Gesamtbestand an Triebwerken für Großraumflugzeuge, die noch hergestellt werden, beläuft sich auf 5898. Davon entfallen 54 % auf GE/CFMI sowie 31 % auf P&W und 15 % auf RR.²⁴
73. Wie aus Tabelle 5 ersichtlich, ist GE der mit Abstand führende Anbieter von Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge (für Schmalrumpf- wie auch für Großraumflugzeuge), die noch hergestellt werden. Daher verfügt GE über die beste Position als etablierter Lieferant bei den Fluggesellschaften, denn seine Triebwerke befinden sich in den meisten neueren, im Dienst stehenden Flugzeugen.

Entwicklung des Triebwerksbestandes

74. Die obige Analyse der Marktanteile mag vergleichsweise statisch erscheinen, da sie die aktuelle Marktposition der Triebwerksanbieter auf der Basis des bisherigen Wettbewerbs wiedergibt. Um eine dynamischere Sicht auf den bisherigen Wettbewerb zu erhalten, ist es zweckmäßig, einen Blick auf die Entwicklung des Triebwerksbestandes in den letzten fünf Jahren zu werfen. Während dieses Zeitraums ist es GE nicht nur gelungen, seine führende Stellung als Anbieter zu halten, sondern auch seinen Marktanteil am stärksten auszubauen.
75. Wie auch von den Parteien anerkannt wurde, bildet der dem angemeldeten Zusammenschluss vorhergehende Fünfjahreszeitraum eine aussagekräftige Bezugsbasis für die Beurteilung der zweiten Ebene des Triebwerkswettbewerbs, d. h. des Verkaufs an die Fluggesellschaften. Bei einem längeren Zeitraum besteht die Gefahr, eine Marktlage darzustellen, die durch andere Wettbewerbs- und Marktbedingungen als die jetzt herrschenden gekennzeichnet ist. Ein längerer Bezugszeitraum kann daher bei der Würdigung des angemeldeten Zusammenschlusses zu Fehlschlüssen führen.²⁵ Ferner wird bei der Würdigung der ersten Ebene des Triebwerkswettbewerbs, d. h. der Auswahl von Triebwerken für ein neues Flugzeug, ein Zeitraum von zehn Jahren als ausreichend angesehen, um dem Vorbringen der Parteien zu entsprechen, dass der Wettbewerb auf dieser Ebene über eine längere Zeit betrachtet werden muss.
76. Die Grafik im Anhang zeigt die Entwicklung des Triebwerksbestandes bei großen Verkehrsflugzeugen, die noch hergestellt werden, und die jeweiligen Marktpositionen der verschiedenen Anbieter von Ende 1995 bis Ende 2000. Wie zu erkennen ist, hat GE seinen Anteil am Triebwerksbestand so stark wie kein anderer Wettbewerber erhöht. In absoluten Zahlen ausgedrückt hat GE in dieser Zeit seinen Bestand von 2462 auf 6248 Triebwerke gesteigert, P&W hingegen nur von 2889 auf 3170 und RR von 1371 auf 2586. Insgesamt weist GE die höchste

²⁴ IAE stellt keine Triebwerke für Großraumflugzeuge her.

²⁵ Außerdem wurde im selben Zeitraum GECAS zur Leasing-Sparte von GE und hat wesentlich zum Ausbau des GE-Marktanteils beigetragen.

Gesamtwachstumsrate in diesem Zeitraum auf und hat den Abstand zu seinen Mitbewerbern vergrößert.

Aktueller Stand bei Festaufträgen (Auftragsbestand)

77. Die Prüfung des Auftragsbestandes (bisher erteilte Festaufträge) kann einen besseren Eindruck von der künftigen Wettbewerbsfähigkeit der Anbieter vermitteln, da er über die Käuferpräferenz bei den aktuellen Bestellungen Auskunft gibt und unter Umständen über die künftige Stellung von Triebwerksherstellern auf dem Markt entscheidet. Die Zahlen in Tabelle 6 beziehen sich auf im Dienst befindliche Flugzeuge, die noch hergestellt werden, denn natürlich kann ein Flugzeug, dessen Produktion ausgelaufen ist, auch nicht mehr bestellt werden²⁶.

TABELLE 6: AUFTRAGSBESTAND BEI TRIEBWERKEN FÜR FLUGZEUGE, DIE NOCH HERGESTELLT WERDEN (AUSLIEFERUNGSBESTELLUNGEN BIS 01.01.2001)

Modell	GE/CFMI	P&W	RR
Großraum	660	344	234
%	53 %	28 %	19 %
Schmalrumpf	2 882	543	803
%	68 %	13 %	19 %
große VF gesamt	3 542	887	1 037
%	65 %	16 %	19 %

Quelle: Angaben der Parteien.

78. Der Gesamtauftragsbestand bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge, die noch hergestellt werden, belief sich zum 1. Januar 2001 auf 5466. Davon entfallen 65 % auf GE und 35 % auf seine Mitbewerber P&W (16 %) und RR (19 %). Dies ist ein weiterer Beleg für die Art und Weise und die Richtung, in der GEs Anteil bei neuen Flugzeugen wächst. GE ist bereits Marktführer bei Flugzeugen, die noch hergestellt werden (52 % des Triebwerksbestandes) und hat mit der Sicherung von 65 % des derzeitigen Auftragsbestandes die Grundlage für den Erhalt und Ausbau dieser führenden Rolle gelegt.

Einnahmestrom bei Ersatzteilen

79. Die Parteien haben sich gegen die Verwendung des Triebwerks- und Auftragsbestandes bei noch in Produktion befindlichen Flugzeugen durch die Kommission ausgesprochen und dies damit begründet, dass durch den Ausschluss von Flugzeugen, die nicht mehr hergestellt werden, die Marktanteile von GE zu hoch ausfallen und der bisherige Erfolg seiner Wettbewerber, namentlich P&W, bei nicht mehr in Produktion befindlichen Flugzeugen unterschlagen wird. Die Kommission

²⁶ Die einzige Ausnahme bilden bisher sechs ausstehende Bestellungen für die MD11 von Boeing. Sie betreffen alle ein GE-Triebwerk.

vertritt den Standpunkt, dass Flugzeuge, die nicht mehr hergestellt werden, keinerlei Einfluss auf die künftige Erhöhung des Marktanteils der Triebwerksanbieter haben können, da in der Zukunft keine weiteren Einheiten solcher Flugzeuge mehr an Kunden verkauft werden können. Die Kommission erkennt jedoch an, dass mit diesen Maschinen auch weiterhin noch Einnahmen auf dem Anschlussmarkt erzielt werden können, die wiederum in gewissem Maße über die künftige Wettbewerbsfähigkeit eines Triebwerkslieferanten bestimmen können. Einnahmen aus dem Anschlussmarkt bilden die Hauptquelle für den Cashflow, mit dem die Entwicklung und Vermarktung neuer Triebwerke sowie der Innovationsaufwand für die nächsten Triebwerksgenerationen und demzufolge die vermutliche zukünftige Wettbewerbsposition der Anbieter finanziert werden. Unter dem Strich heißt das: Je höher die Einnahmen auf dem Anschlussmarkt, desto größer die Wahrscheinlichkeit, dass ein Anbieter in der Zukunft wettbewerbsfähig bleibt. Deshalb hat die Kommission bei der Würdigung dieser Einnahmeströme den Gesamtbestand an Triebwerken an nicht mehr und noch in Produktion befindlichen Flugzeugen berücksichtigt.

80. GE hat bei den Triebwerken an neuen Flugzeugmodellen den höchsten Anteil. Da diese Modelle in naher Zukunft nicht ausgetauscht werden, wird dieser Anteil für GE zu einer Quelle von Einnahmen auf dem Anschlussmarkt werden, an die seine Wettbewerber nicht heranreichen.
81. P&W hat einen großen Anteil bei Flugzeugen, die nicht mehr hergestellt werden, was auf den früheren Eintritt von P&W auf den Triebwerksmarkt zurückzuführen ist. Zwar können auch diese Flugzeuge eine Einnahmequelle auf dem Anschlussmarkt bilden, doch ist natürlich davon auszugehen, dass diese Einnahmen in dem Maße sinken werden, wie diese Flugzeuge in den Flotten der Fluggesellschaften außer Dienst gestellt und ersetzt werden.²⁷ Deshalb sind die Einnahmen, die P&W mit seinem vorhandenen Triebwerksbestand erzielen kann, nicht mit denen vergleichbar, die GE erwarten kann. Diese Ungleichheit bei der Erwirtschaftung von Cashflow wird auch über die weitere Entwicklung des Wettbewerbs zwischen diesen beiden Triebwerksherstellern entscheiden. Darüber hinaus dürfte GE von diesen Außerdienststellungen und Erneuerungen stärker profitieren als seine Wettbewerber. Dabei wird wahrscheinlich nicht nur seine bessere Ausgangsposition bei der Triebwerkswahl der Fluggesellschaften bestimmend sein. Auch die zusätzlichen Vorteile infolge der vertikalen Integration von GE werden in erheblichem Maße dazu beitragen, dass diese Wahrscheinlichkeit Realität wird.
82. Im Gegensatz zur statischen Betrachtung des Gesamtbestands (ausgedrückt in Triebwerkseinheiten) gibt das Ergebnis der Berechnung des Netto-Gegenwartswerts der künftigen Ersatzteileinnahmen mehr Aufschluss über die tatsächlichen

²⁷ Bei den betreffenden Modellen handelt es sich durchweg um McDonnell Douglas-Flugzeuge (z. B. DC8, DC10 und MD11 im Großraumsegment; DC9, MD80 und MD90 im Schmalrumpfsegment). Die Großraumflugzeuge DC10 und MD11 werden wahrscheinlich durch B777X- (GE-Triebwerk) oder A340-Flugzeuge (RR-Triebwerk) ersetzt. Die Schmalrumpfflugzeuge DC9, MD80 bzw. MD90 werden wahrscheinlich durch B737-Flugzeuge (CFM56-Triebwerk) oder durch die A320-Familie (CFM56 oder IAE V2500) ersetzt.

Marktpositionen der Wettbewerber. Die Berechnungen der Kommission haben bestätigt, dass aufgrund der Art und Merkmale des Triebwerksbestandes des jeweiligen Herstellers GE wiederum wesentlich besser dasteht als P&W, wenn es um die Beurteilung der zukünftigen Wettbewerbsfähigkeit geht. In diesem Zusammenhang haben die Parteien vorgebracht, dass es unangemessen wäre, die Anschlussmarkt-Einnahmen aus dem Bestand von CFMI- und GE-Triebwerken zusammenzufassen und dass nur ein Teil davon GE zugeordnet werden sollte, der Rest hingegen SNECMA. Die Kommission vertritt jedoch die Auffassung, dass diese Einnahmen CFMI als Gemeinschaftsunternehmen zufließen und dass die Muttergesellschaften vermutlich diese Einnahmen in die Finanzierung künftiger CFMI-Triebwerke reinvestieren. Dies gilt auch für RR und P&W, die – als Muttergesellschaften von IAE – die mit IAE-Triebwerken erzielten Einkünfte wahrscheinlich in die Entwicklung von IAE-Triebwerken investieren.

(d) Schlussfolgerung zur Position von GE auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge

83. Es kann somit die Schlussfolgerung gezogen werden, dass GE bei der Lieferung von Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge eine starke Position genießt, die auf eine beherrschende Stellung hindeutet. In der Tat weist GE verschiedene Merkmale eines marktbeherrschenden Unternehmens auf. Insbesondere verfügt GE über den derzeit höchsten Marktanteil mit großem Vorsprung gegenüber seinen Mitbewerbern. Ferner ist es GE in den letzten Jahren gelungen, diesen Marktanteil kontinuierlich auszubauen, noch dazu mit einer höheren jährlichen Wachstumsrate als seine Wettbewerber. Überdies hat GE in Anbetracht seines Auftragsbestandes bessere Aussichten als seine Mitbewerber, seine Marktposition zu halten und zu verbessern. Außerdem rechnet GE mit weitaus höheren Einnahmen aus seinem Gesamttriebwerksbestand als seine Wettbewerber und deshalb mit einer besseren Wettbewerbsfähigkeit in der Zukunft. Der Umstand, dass die Marktanteile von GE nicht nur hoch, sondern im Verlaufe der Zeit auf Kosten von P&W und RR stetig gewachsen sind, ist als solcher ein Hinweis auf eine marktbeherrschende Stellung. Wie die Marktuntersuchung der Kommission zeigt, ist diese Marktposition das Ergebnis mehrerer Faktoren, z. B. der vertikalen Integration von GE in die Finanzdienstleistungen, den Kauf und das Leasing von Flugzeugen und in die Anschlussmarktdienstleistungen sowie des Bestehens erheblicher Kommonalitätseffekte.

(3) GROSSE REGIONALFLUGZEUGE

84. GE und Honeywell sind die einzigen Triebwerksanbieter, deren Triebwerke für große Regionalflugzeuge zugelassen wurden, die noch im Dienst stehen. Durch die Fusion kommt es zu einer horizontalen Überschneidung, die zu einem Marktanteil von 100 % führt. Dieser Marktanteil bleibt auch dann unverändert, wenn man in die Betrachtung Flugzeuge einbezieht, die nicht mehr hergestellt werden. Tabelle 7 zeigt die Marktpositionen der Triebwerksanbieter auf dem Markt für große Regionalflugzeuge, bezogen auf den Triebwerksbestand bei Flugzeugen, die noch hergestellt werden, und auf den Gesamttriebwerksbestand einschließlich Flugzeuge, die nicht mehr hergestellt werden (Stand: 31. Dezember 2000).

TABELLE 7

Triebwerksbestand	GE	HON	GE/HON	RR	P&W
bei noch in Produktion befindlichen Flugzeugen	[60%-70%]*	[30% - 40%]*	100%	0%	0%
vom Gesamtbestand an Flugzeugen	[40% - 50%]*	[40% - 50%]*	[90% - 100%] *	[0%-10%] *	0%

Quelle: Angaben der Parteien.

85. In Tabelle 8 sind die Flugzeuge aufgeführt, die in naher Zukunft in Dienst gestellt werden, sowie deren aktueller Auftragsbestand.

TABELLE 8: AUFTRAGSBESTAND BEI TRIEBWERKEN FÜR GROSSE REGIONALFLUGZEUGE, DIE NOCH NICHT IN DIENST GESTELLT SIND (AUSLIEFERUNGEN AB 1.1.2001)

Modelle	GE	HON	RR	P&W
CRJ-900	X	-	-	-
ERJ-170	X	-	-	-
ERJ-190	X	-	-	-
728JET	X	-	-	-
928JET	X	-	-	-
Avro RJX	-	X	-	-
Gesamt	X	X	0	0
%	[90%-100%]*	[0%-10%]*	0%	0%

Quelle: Angaben der Parteien.

86. GE hatte bereits vor dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung auf diesem Markt inne. Das aus der Fusion hervorgehende Unternehmen wird bei großen Regionalflugzeugen, die in naher Zukunft in Dienst gestellt werden, eine Monopolstellung besitzen.
87. Demzufolge kann GE als marktbeherrschend angesehen werden.

(4) GESCHÄFTSFLUGZEUGE

88. Durch die Fusion kommt es zu einer horizontalen Überschneidung auf dem Markt für Geschäftsflugzeuge und insbesondere im Segment Triebwerke für mittlere Geschäftsflugzeuge. Die Tabellen 9 und 10 zeigen die Marktpositionen der

Triebwerkshersteller, bezogen auf den Triebwerksbestand bei Geschäftsflugzeugen sowie von mittleren Geschäftsflugzeugen, die noch hergestellt werden.

**TABELLE 9: TRIEBWERKSBESTAND AN GESCHÄFTSFLUGZEUGEN
(STAND: 31.12.2000)**

Triebwerksbestand	GE	HON	GE/HON	P&W	RR
bei noch in Produktion befindlichen Flugzeugen	[0% - 10%]*	[40% - 50%]*	[40%- 50%]*	[30%- 40%]*	[10% - 20%]*
bei nicht mehr in Produktion befindlichen Flugzeugen	[10%- 20%]*	[40%- 50%]*	[50%- 60%]*	[30%- 40%]*	[0%- 10%]*
vom gesamten Triebwerksbestand	[10%- 20%]*	[40%- 50%]*	[50%- 60%]*	[30%- 40%]*	[10%- 20%]*

Quelle: Angaben der Parteien.

**TABELLE 10: TRIEBWERKSBESTAND AN MITTLEREN GESCHÄFTSFLUGZEUGEN
(STAND: 31.12.2000)**

Triebwerksbestand	GE	HON	GE/HON	P&W	RR
bei noch in Produktion befindlichen Flugzeugen	[10%- 20%]*	[60%- 70%]*	[80%- 90%]*	[10%- 20%]*	[0%- 10%]*

Quelle: Angaben der Parteien.

89. Honeywell kann daher als führender Triebwerksanbieter auf diesem Markt angesehen werden.

(5) WARTUNG, REPARATUR UND ÜBERHOLUNG

(a) Ersatzteile

90. Nach Auskunft der Parteien stehen rechtlich geschützte Teile eines Herstellers von Flugzeugtriebwerken im Wettbewerb mit einer Reihe von Bezugsquellen, z. B. (i) dem zweiten Vertriebsweg, (ii) Lieferanten, die eine Genehmigung zur Herstellung von Teilen (Parts Manufacture Approval bzw. PMA) erhalten haben, und (iii) von anderen Anbietern als OEM ausgeführte Reparaturen (Non-OEM designated repairs bzw. DER). Außerdem machen die Parteien geltend, dass Nicht-OEM die Möglichkeit haben, jedes einzelne Teil zu fertigen, wenn sie in Reverse Engineering (die Zerlegung von Wettbewerbsprodukten, um Konstruktions- und Fertigungsprinzipien zu erkennen), Konstruktion (gegebenenfalls unter Umgehung der rechtsgültigen und einklagbaren geistigen Eigentumsrechte der OEM), Zulassung und Herstellung des Teils investieren.
91. Ersatzteile von Nicht-OEM benötigen eine Genehmigung (PMA) der zuständigen Aufsichtsbehörden. Wer eine PMA beantragen will, kann dies auf drei Wegen tun: Er kann nachweisen, dass sein Teil genau der Auslegung des typzugelassenen Teils entspricht, das es ersetzen wird, oder dass er die Teilauslegung vom Inhaber der

Typzulassung erhalten hat (z. B. über einen Lizenzvertrag), oder – anhand von Prüfungen und Berechnungen – dass sein Teil lufttuchtig ist. Wie die Marktuntersuchung zeigt, ist die Erfüllung der PMA-Anforderungen zeit- und kostenaufwändig. OEM kontrollieren die Technologie, die notwendig ist, um ein Teil im Rahmen einer PMA zu entwickeln, und verlangen – wenn sie überhaupt einer Lizenzierung der Technologie zustimmen – hohe Lizenzgebühren. Ohne Lizenzvertrag sind die für die Entwicklung eines identischen Teils und den Nachweis der Lufttuchtigkeit durch Reverse Engineering und umfangreiche Prüfungen notwendigen Investitionen sehr hoch.

92. In der Marktuntersuchung wurde der Frage nachgegangen, ob von PMA-Ersatzteilen ein Wettbewerbsdruck auf Ersatzteile von OEM ausgehen kann. Wie sich herausstellte, werden – zumindest bei den noch in Produktion befindlichen Triebwerken – im Schnitt 90 bis 95 % der Ersatzteile nur von OEM gefertigt, und für viele der teuersten Teile des Triebwerks können Ersatzteile ausschließlich von den OEM bezogen werden. Zudem wahren einige Kunden offenbar eine gewisse Zurückhaltung gegenüber PMA-Teilen oder dürfen sie aufgrund vertraglicher Vereinbarungen mit dem OEM nicht verwenden. Dadurch halten die OEM einen beachtlichen Anteil auf dem Ersatzteilmarkt und sind bei vielen Ersatzteilen alleiniger Anbieter.
93. Wie bei den PMA-Teilen werden zudem von OEM oder von Nicht-OEM reparierte Ersatzteile aus technischer Sicht und Gründen der Gewährleistung nicht in jedem Falle als wirklicher Ersatz für Originalersatzteile angesehen und machen nur einen kleinen Teil des Marktes aus (2 bis 3 % im Luftverkehrssegment laut GE, 10 bis 15 % im Regionalsegment und ca. 10 bis 15 % im Firmensegment laut Honeywell).
94. Die Untersuchung der Kommission zeigte außerdem, dass der Überschussmarkt (d. h. der zweite Absatzweg) insbesondere bei modernen Triebwerkstypen sehr beschränkt ist.

(b) Wartung, Reparatur und Überholung (MRO)

95. Nach Auskunft der Parteien gehen die Gewinnspannen aus Verkäufen von Originalausrüstungen in der Luft- und Raumfahrtindustrie derzeit zurück, und OEM versuchen zunehmend, ihre Investitionen über den Anschlussmarkt hereinzuholen. Ein Beispiel zur Veranschaulichung: Im Verlaufe der 25-jährigen Nutzungsdauer eines Flugzeugs zahlen Fluggesellschaften ca. 200 % des Triebwerkspreises für MRO. Reparatur- und Überholungsdienstverträge können zum Zeitpunkt des Triebwerkskaufs oder später – oft kurz vor Ende des Gewährleistungszeitraums – geschlossen werden. In beiden Fällen wird der Kunde in aller Regel Angebote von einer Reihe von entsprechenden Werkstätten einholen, bevor er einen Vertrag abschließt. Auf dem MRO-Markt sind eine Vielzahl von Akteuren tätig.
96. Wie die Marktuntersuchung jedoch zeigte, können OEM ihren Erstausrüsterstatus nutzen, um den Anschlussmarkt effektiv zu steuern, und zwar zum einen durch die Kontrolle über die technischen Informationen und das geistige Eigentum, die für

viele MRO-Leistungen erforderlich sind, und zum anderen über den Preis und die Lieferung von Ersatzteilen. Außerdem ergab die Marktuntersuchung, dass die OEM auf diese Weise ihre Stellung auch auf den Ersatzteilmärkten verstärken.

97. Mit einem Anteil von ca. 95 % haben OEM eine beherrschende Stellung auf dem Ersatzteilmarkt inne, und für das Gros der Ersatzteile gibt es keinen Wettbewerb. Wie die Marktuntersuchung hervorbrachte, verleiht diese Position den OEM und insbesondere GE Wettbewerbsvorteile auf dem Markt für die Wartung und Überholung von Triebwerken.
98. Unabhängige MRO-Dienstleister und Fluggesellschaften machen geltend, dass bei Nichtvorhandensein eines Wettbewerbs auf den Ersatzteilmärkten die Preise über dem wettbewerbsüblichen Maß liegen und dass OEM, die MRO-Dienste anbieten, zu vergleichsweise geringeren Kosten an Ersatzteile gelangen. Das Ergebnis sind Paketpreise für MRO-Leistungen und OEM-Ersatzteile, die unter denen der Konkurrenten liegen. Damit werden letztere benachteiligt, denn Ersatzteile machen im Schnitt 70 % einer MRO-Rechnung aus.
99. Darüber hinaus bringen unabhängige MRO-Dienstleister und Fluggesellschaften vor, dass bei Nichtvorhandensein eines Wettbewerbs auf den Märkten für Ersatzteile deren Preise im Verlaufe der Zeit stärker ansteigen als der Verbraucherpreisindex, was das Eingehen langfristiger Verträge mit festen Preisen erschwert. In der Tat gehen Fluggesellschaften, die ihre Wartung auslagern, zunehmend dazu über, Vereinbarungen auf der Grundlage von Flugstunden (Fleet Hour Agreements, auch „Power-By-The-Hour“-Verträge genannt) zu verlangen. Der Kunde schließt einen langfristigen Vertrag, bei dem an den Leistungsanbieter eine vereinbarte Summe je Triebwerksflugstunde gezahlt wird, damit er alle notwendigen Arbeiten am Triebwerk ausführt. Diese Verträge decken im Allgemeinen sowohl die Ersatzteile als auch die Arbeiten ab, und in der Regel werden Preise (Anhebungen vorbehalten) für die Laufzeit des Vertrages festgelegt. Unabhängige MRO-Dienstleister können diese Vertragsform nicht anbieten, ohne sich dem Risiko eines unerwarteten Kostenanstiegs bei OEM-Ersatzteilen auszusetzen.
100. Ferner ergab die Marktuntersuchung, dass OEM High-Tech-Reparaturen bei Triebwerken meist ihren eigenen MRO-Abteilungen vorbehalten. Sie beschränken die Freigabe und Verwendung von technischen Daten und technischem Kundendienst (und erschweren so eine Zulassung als OEM-zugelassener Wartungsdienst für jedes einzelne Triebwerk und den Zugang zu den entsprechenden technischen Daten). Außerdem beliefern OEM, wenn Ersatzteile knapp sind, zuerst ihre eigene Werkstatt. Nicht zuletzt verwenden OEM sowohl beim Herstellungsprozess als auch bei ihren MRO-Aktivitäten Teile aus dem gleichen Bestand und sparen so Lagerkosten, Transportgebühren usw. Aus all diesen Gründen können Fluggesellschaften und unabhängige MRO-Anbieter nicht zu gleichen Bedingungen mit den OEM konkurrieren, die MRO-Leistungen für ihre eigenen Produkte anbieten.
101. Zudem können OEM dank ihrer Präsenz auf dem MRO-Markt ihren Ersatzteilabsatz steigern. Fluggesellschaften versuchen, der Reparaturvariante den Vorzug gegenüber der Austauschvariante zu geben, denn letztere ist für den Kunden im allgemeinen mit

höheren Kosten verbunden. Dies lässt die Anteile von OEM auf den Ersatzteilmärkten schrumpfen. Wenn OEM MRO-Leistungen erbringen, bevorzugen sie – anders als die Fluggesellschaften – wegen ihres Zugangs zu Ersatzteilen zu einem höheren Preis die Austauschvariante.

102. GE ist auf dem Markt für MRO von Triebwerken besonders stark und hat seine Stellung in den letzten Jahren enorm ausgebaut. Mit einem Umsatz von [...] * bzw. [...] * USD sind P&W und GE die beiden größten Anbieter von MRO-Leistungen für alle großen Verkehrsflugzeuge. Auf dem dritten Platz folgt RR mit einem Umsatz von [...] * USD. Den vierten Rang belegt Lufthansa mit [...] * USD. Auch Honeywell ist auf diesem Markt vertreten und kommt auf [...] * USD.
103. Die Präsenz von GE nahm in den vergangenen zehn Jahren einen steilen Aufschwung. So hat sich der Gesamtumsatz von GE auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge in diesem Zeitraum nahezu vervierfacht und in den zurückliegenden fünf Jahren mehr als verdoppelt. RR konnte einen ebenso hohen Zuwachs verbuchen, P&W jedoch kam im selben Zeitraum nur auf ein Plus von 30 %.
104. Außerdem hat GE begonnen, MRO-Leistungen für Triebwerke all seiner Mitbewerber (RR, P&W und IAE) anzubieten. So stieg etwa der Gesamtumsatz von GE bei den MRO-Leistungen für Triebwerke seiner Konkurrenten auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge in den Jahren 1991-2000 von 215 Mio. USD auf 588 Mio. USD. Demgegenüber belief sich der Umsatz von P&W bei den MRO-Leistungen für Triebwerke von Wettbewerbern im Jahre 2000 auf [...] * des Ergebnisses von GE. RR hat sich vor allem auf seine eigenen Produkte auf den MRO-Anschlussmarkt konzentriert, und sein Kundendienst für Konkurrenzprodukte macht [...] * des weltweiten Marktes aus.
105. Die Gesamteinnahmen von GE entwickelten sich von einem Verhältnis mit 57 % aus Verkäufen von Originalausrüstungen und 43 % auf dem Anschlussmarkt im Jahr 1990 zu 45 % bzw. 55% im Jahr 1995 und schließlich 33 % bzw. 67 % im Jahr 2000.
106. Durch die Stellung von GE auf dem MRO-Markt und die Übernahme der Produktpalette von Honeywell dürfte das aus dem Zusammenschluss hervorgehende Unternehmen nach Abschluss der Fusion einen deutlichen finanziellen und geschäftlichen Vorteil erlangen.

1.B.3. FAKTOREN, DIE ZUR BEHERRSCHENDEN STELLUNG VON GE BEI TRIEBWERKEN BEITRAGEN

(1) GE CAPITAL

107. Hinsichtlich der Marktkapitalisierung ist GE das größte Unternehmen der Welt²⁸. GE bietet im Luft- und Raumfahrtsektor den Kunden eine einzigartige Kombination von sich ergänzenden Produkten und Leistungen. Wie GE auch in seinen eigenen Dokumenten feststellt, ist das Unternehmen nicht nur ein führender Industrie-Mischkonzern mit Aktivitäten auf vielen Gebieten, darunter in der Luft- und Raumfahrt und bei Energieerzeugungssystemen, sondern über GE Capital auch ein wichtiges Finanzunternehmen. Der Finanzbereich von GE erwirtschaftet rund die Hälfte der Konzerneinnahmen der GE Corporation und verwaltet über 370 Mrd. USD, d. h. mehr als 80 % des Gesamtvermögens von GE. Wäre GE Capital ein unabhängiges Unternehmen, würde es unter den Top 20 der Fortune-500-Unternehmen rangieren.
108. Abgesehen davon, dass GE selbst über gewaltige finanzielle Mittel verfügt, bietet der beispiellose Umfang der Bilanz des Unternehmens weitere Vorteile für seine Geschäftsfelder. Im Gegensatz zu anderen Unternehmen, insbesondere zu anderen Triebwerksherstellern, ist GE - wie es in eigenen Dokumenten selbst einräumt - in der Lage, bei seinen Produktentwicklungsprogrammen größere Risiken einzugehen als seine Mitbewerber. Diese Möglichkeit, Produktfehlschläge aufzufangen, ohne die künftige Wettbewerbsfähigkeit zu gefährden, und neue Produkte in einer Branche zu entwickeln, für die langfristige Investitionen kennzeichnend sind, ist von elementarer Bedeutung²⁹.
109. In ihrem jüngsten Bericht zu GE hat die unabhängige Aktienanalysefirma Bear Stearns GE Capital als eine der größten Finanzgesellschaften der Welt bezeichnet. Bear Stearns hebt außerdem hervor: „GE Capital Services kann im Rahmen seines Portfolios größere Risiken eingehen als der Durchschnitt seiner Branchenkonkurrenten“³⁰. Weiterhin nennt Bear Stearns GE Capital als globale Finanzkraft („Global Financial Powerhouse“) und betont den Wettbewerbsvorteil, den GE durch GE Capital gegenüber seinen Mitbewerbern genießt: „Der Besitz von GE Capital Services ist für GE unserer Meinung nach der größte Vorteil, den es gegenüber seinen Rivalen in der Branche genießt. [...]“. GEs Geschäftssparten sind

²⁸ Marktkapitalisierung per 1. Juni 2001 in Höhe von 480 Mrd. USD (weit höher als jedes andere Unternehmen auf dem Verkehrsflugzeugmarkt; Boeing etwa kommt auf ca. 56 Mrd. USD, UTC auf 39 Mrd. USD und RR auf 5 Mrd. USD).

²⁹ GE weiß den Wettbewerbsvorteil, der sich aus der Größe ergibt, durchaus zu schätzen. GE erklärt, dass es dank seiner Größe in der Lage ist, Hunderte Millionen Dollar in überaus ehrgeizige Programme wie das GE90, das Flugzeugtriebwerk mit der weltweit größten Schubkraft, und in die „H“-Turbine, dem Turbinengenerator mit dem weltweit höchsten Wirkungsgrad, zu investieren. Seine Größe erlaubt es GE auch, jedes Jahr in jedem Segment mindestens ein neues Produkt einzuführen, auch während einer Konjunkturschwäche weiterhin in ein Geschäft zu investieren oder mehr als 100 Übernahmen jährlich zu tätigen, und das Jahr für Jahr. Ferner behauptet GE, dass es keineswegs Innovationen bremse, sondern aufgrund seiner Größe mehr und schwerere Tiefschläge verkraften könne. Zwar räumt GE berechtigterweise ein, dass nicht jedes seiner Projekte zwangsläufig erfolgreich ist, stellt aber fest, dass es dank seiner Größe auch einige Niederlagen aushalten könne, ohne gleich in die Knie zu gehen („size allows GE to miss a few without missing a beat“; siehe GE-Jahresbericht 2000, Seiten 4 und 5).

³⁰ Original Englisch, siehe Bericht von Bear Stearns zu GE vom 9. Februar 2001, Seite 5.

überwiegend führend auf ihrem jeweiligen Gebiet, und GE Capital bildet hier keine Ausnahme. Insgesamt glauben wir, dass die gewaltige Größe und Produktvielfalt von GE Capital entscheidende, nachhaltige Vorteile hervorbringt³¹.

110. Da für diese Branche lange Vorlaufzeiten typisch sind, d. h. erhebliche Zeitabstände zwischen der Tötigung von Investitionen in neue Projekte und dem Zeitpunkt, an dem sich diese Investitionen bezahlt machen, sind Firmen in diesem Sektor zur Finanzierung von Entwicklung und Innovation in hohem Maße auf ihre Fähigkeit zur Eigenerwirtschaftung von Mitteln angewiesen. Daher stellt die finanzielle Stärke von GE durch GE Capital eindeutig einen erheblichen Wettbewerbsvorteil gegenüber RR und P&W dar. Insbesondere kann GE dank dieser finanziellen Stärke etwaige Produktfehlschläge und strategische Fehler auffangen. Ein Beispiel für die Bedeutung der finanziellen Stärke in dieser Branche ist auch der Ausstieg von RR aus dem Markt in den siebziger Jahren, als das Unternehmen den Misserfolg eines seiner wichtigsten FuE-Projekte nicht überstand.
111. GE nutzt die Bedeutung von finanzieller Stärke in dieser Branche, indem es in großem Stil Nachlässe auf den Katalogpreis der Triebwerke gewährt. Dadurch hat sich die Gewinnschwelle eines Triebwerksprojekts weiter von der Markteinführung eines Flugzeugs weg verschoben. Aufgrund des gewaltigen Umfangs seiner Bilanz ist GE imstande, Konkurrenten höhere Finanzierungskosten aufzuzwingen, indem es das Einsetzen von Cashflows verzögert, so dass diese gezwungen sind, mehr und mehr Fremdkapital in Anspruch zu nehmen, was zur Erhöhung ihrer Kreditaufnahme (Verschuldungsgrad) und der daraus resultierenden Kreditkosten führt³². Auf diese Weise ist es GE gelungen, seine Mitbewerber äußerst anfällig gegenüber einer Krise oder einem strategischen Fehler zu machen.
112. In diesem Zusammenhang darf GEs Strategie, auf den Katalogpreis des Triebwerks Nachlässe zu gewähren, nicht mit einer tatsächlichen Preissenkung für den Kunden gleichgesetzt und damit auch nicht als Hinweis auf das Nichtvorhandensein einer marktbeherrschenden Stellung gewertet werden. Niedrigere Preise beim Erstverkauf von Triebwerken führen durchaus nicht zu niedrigeren Nettopreisen für den Kunden, sondern zur Schwächung von Wettbewerbern auf dem Triebwerksmarkt und letztlich zu deren Ausschluss vom derzeitigen und künftigen Wettbewerb bei Flugzeugen und Fluggesellschaften.
113. Im Gegensatz zum Vorbringen der Parteien bedeuten kräftige Nachlässe bei Erstverkäufen von Triebwerken keine niedrigeren Kosten für die Endabnehmer. Vielmehr hat die Untersuchung der Kommission hervorgebracht, dass zur Beurteilung der Nettokosten eines Triebwerks für einen Betreiber die Ausgaben für

³¹ Original Englisch, siehe Bericht von Bear Stearns zu GE vom 9. Februar 2001, Seite 7.

³² Der erhebliche Wettbewerbsvorteil, den GE gegenüber seinen Konkurrenten in der Branche genießt, zeigt sich u. a. an seiner AAA-Kreditwürdigkeit, die für all seine Tochtergesellschaften gilt und es ihm ermöglicht, Finanzierungen preiswerter und schneller zu erhalten als seine Mitbewerber.

Wartung und Ersatzteile³³ zum ursprünglichen Kaufpreis des Triebwerks hinzugerechnet werden müssen. Die Ergebnisse dieser korrigierten Rechnung zeigen, dass die durchschnittlichen Gesamtkosten eines Triebwerks in den letzten zehn Jahren tatsächlich um real 10 bis 30 % gestiegen sind. Dies ist natürlich auf die Wirkung der erheblichen Preissteigerungen zurückzuführen, die alljährlich bei allen Originalersatzteilen des Originalherstellers des Triebwerks vorgenommen werden³⁴.

114. Zudem kann es sich GE dank seiner finanziellen Stärke und etablierten Stellung als Triebwerksanbieter leisten, Flugzeugbauer bei Entwicklungsprogrammen für Flugzeugzellen umfassend finanziell zu unterstützen, was seine Wettbewerber bisher so nicht vermochten. GE nutzt diese direkte finanzielle Unterstützung, um bei den entsprechenden Flugzeugen alleiniger Triebwerkslieferant zu werden (von den letzten zwölf Exklusivpositionen, die von Flugzeugherstellern gewährt wurden, hat GE für sich allein zehn gesichert), wodurch Konkurrenten der Zugang zu diesen Flugzeugzellen verwehrt ist. [Aus dem Beschaffungsvertrag zwischen einem Flugzeughersteller und GE zitierte Stellen, von GE als vertrauliche Information erachtet]*³⁵
115. Ausschließlichkeitsvereinbarungen können erhebliche Auswirkungen auf den Markt für Flugzeugtriebwerke haben³⁶, da sie für den jeweiligen Lieferanten einen bedeutenden Teil der Flotte einer Fluggesellschaft und damit verbundene Vorteile sichern. Ausschließlichkeit kommt dem Triebwerkshersteller ferner zugute, weil es mit der Vergabe von Alleinlieferaufträgen keinen direkten Preiswettbewerb (d. h. einen Wettbewerb für dieselbe Flugzeugzelle) auf der Ebene der Fluggesellschaften mehr gibt.
116. Als letzten Schritt in seiner Strategie der Wettbewerbsverhinderung und zur Sicherung und Erhöhung seines äußerst gewinnbringenden Anteils am Triebwerksgeschäft hat GE seine finanzielle Stärke genutzt und mehrere Jahre lang große Summen in den Anschlussmarkt investiert, indem es eine beträchtliche Zahl von Reparaturwerkstätten in der ganzen Welt erwarb. Bei dieser Strategie geht es nicht nur um den Kundendienst für GEs eigene Triebwerke, sondern auch um die Triebwerke seiner Mitbewerber, denen dadurch wichtige Einnahmen auf dem Anschlussmarkt entgehen, die sie zur Finanzierung bisheriger Investitionen und künftiger Produktentwicklungen benötigen.

33 Aus der Marktuntersuchung der Kommission geht hervor, dass die Kosten für Wartung und Ersatzteile während der Nutzungsdauer eines Triebwerks im Schnitt 200 % des ursprünglichen Nettokaufpreises (in konstanten Preisen, inflationsbereinigt) betragen.

34 Zwischen 4 und 5 % des jährlichen Zuwachses in konstanten Preisen.

35 [siehe oben]*

36 Von den insgesamt 2885 Flugzeugbestellungen von Boeing und Airbus, bei denen eine feste Triebwerksauswahl getroffen wurde, entfallen 993 auf die ausschließlich mit GE-Triebwerken ausgestattete B737 (34 % des gesamten Flugzeugauftragsbestandes; Stand: 31. Dezember 2000).

117. Ganz abgesehen von seinen Möglichkeiten der Einflussnahme auf Flugzeughersteller setzt GE seine finanzielle Stärke auch ein, um das Kaufverhalten der Fluggesellschaften mit Kapitalspritzen für deren Aktivitäten im entscheidenden Moment zu beeinflussen, wie der folgende Auszug aus einem Artikel der Reihe „Key Feature Articles“ des Präsidenten und CEO von GE mit dem Titel „GE Capital: Jack Welch’s Secret Weapon“ (GE Capital: Jack Welchs Geheimwaffe)³⁷ zeigt:

„Und was erhält GE von [GE] Capital? Zuerst einmal wertvolle Kunden: [GE] Capital bietet Finanzierungen für die Kunden von GE-Sparten wie Aircraft, Power Systems und Automotive, die mithelfen, für diese Sparten den Weg zu Großaufträgen frei zu machen. Einer der auffälligsten Hinweise auf eine mögliche Verknüpfung zeigte sich, als Continental Airlines 1993 gegen den Konkurs ankämpfte. Mit Krediten von GE Capital konnte Continental wieder durchstarten. Als Nächstes folgte ein großer Auftrag von Continental für Neuflugzeuge, die meisten davon mit GE-Triebwerken. Dazu Berater Tichy: „[GE] Capital gehört zum Waffenarsenal für den Industrieteil von GE, um die Konkurrenz zu schlagen.“³⁸

118. Diese Transaktion fand während der Neuorganisation von Continental nach dem Konkurs 1993 statt. GE Capital soll dabei bis zu 1 Mrd. USD in Form von Fremdfinanzierung sowie über den Erwerb Eigenkapitalbeteiligung in das Unternehmen gesteckt haben. Eine der Bedingungen war offenbar, dass sämtliche Flugzeugkäufe von Continental (wenn möglich) mit GE-Triebwerken ausgestattet werden sollten.
119. Inzwischen umfasst die Flotte der großen Verkehrsflugzeuge von Continental Airlines 16 GE-getriebene B777-200ER (für dieses Modell standen auch P&W- und RR-Triebwerke zur Verfügung), 21 GE-getriebene DC10 (für dieses Modell stand auch ein P&W-Triebwerk zur Verfügung), 11 GE-getriebene B767 (für dieses Modell standen auch P&W- und RR-Triebwerke zur Verfügung), 41 RR-getriebene B757 (für dieses Modell stand kein GE-Triebwerk zur Verfügung), 58 GE/CFM-getriebene B737-800 (GE/CFM-Ausschließlichkeit), 65 P&W-getriebene MD80 (für dieses Modell stand kein GE-Triebwerk zur Verfügung), 36 GE/CMF-getriebene B737-700 (GE/CFM-Ausschließlichkeit), 65 GE/CMF-getriebene B737-300 (GE/CFM-Ausschließlichkeit) und 66 GE/CMF-getriebene B737-500 (GE/CFM-Ausschließlichkeit). Mit anderen Worten: Wenn Continental zwischen den verfügbaren Triebwerken wählen konnte, entschied es sich immer für ein GE-Aggregat.
120. Das gleiche gilt auch für Continentals ausstehende Bestellungen: Alle Triebwerke stammen von GE, auch wenn Triebwerke von Wettbewerbern zur Verfügung stehen.

³⁷ Original Englisch, veröffentlicht durch John Curran von *Fortune* am 10. November 1997 und auf der Website von GE unter <http://www.ge.com/news/welch/articles/f1197.htm>.

³⁸ Laut Angaben auf der Website von GE unter <http://www.ge.com/news/welch/articles/f1197.htm>.

(2) GECAS

121. Ein weiterer Faktor, der zur beherrschenden Stellung von GE beiträgt, ist seine vertikale Integration in den Kauf, die Finanzierung und das Leasing von Flugzeugen über die GE Capital Aviation Services („GECAS“).
122. Mit etwa 10 % aller Flugzeugkäufe ist GECAS mit großem Abstand vor allen Fluggesellschaften der größte Erwerber von Neuflyzeugen. Es besitzt die größte geschlossene Flugzeugflotte mit 1040 Einheiten im Wert von 22,1 Mrd. USD³⁹. Bezogen auf die Flugzeugflotte ist GECAS doppelt so groß wie ILFC, sein unmittelbarer Wettbewerber. GECAS ist außerdem Marktführer bei Flugzeugbestellungen und -optionen mit einem Gesamtauftragsbestand von 796 Maschinen Ende 2000 (535 für ILFC).
123. GECAS ist nicht nur der größte Erwerber von Flugzeugen, sondern auch eines der beiden führenden Leasingunternehmen, die Flugzeuge auf spekulativer Basis kaufen. Auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge kommt es auf einen Anteil von ca. 40 % und bei großen Regionaljets auf 100 %.
124. Bei ihrer Behauptung, der Einfluss von GECAS auf Flugzeughersteller sei begrenzt, da es weniger als 10 % der Neuflyzeuge erwerbe, lassen die Parteien außer Acht, dass GECAS' Markteinfluss nicht aus einem „Anteil“ an den Flugzeugkäufen erwächst, sondern aus seiner tatsächlichen Motivation und Fähigkeit, zum entscheidenden Zeitpunkt im Wettbewerbsprozess wirtschaftlichen Einfluss auszuüben und auf diese Weise Rivalen zu verdrängen.
125. Zwar trifft es zu, dass GECAS' Anteil an den Flugzeugkäufen lediglich bei 10 % liegt und dieser Anteil geringer ist, als man gemeinhin mit dem Begriff „Marktmacht“ verbindet, doch ist dieser Anteil kein guter Anhaltspunkt für GECAS' Fähigkeit, auf dem Triebwerksmarkt Einfluss auszuüben und Konkurrenten von GEAE auszuschalten. Durch seine Möglichkeit, die „Saat“ GE-getriebener Flugzeuge in kleineren Fluggesellschaften auszubringen und so Erwägungen in puncto Flottenkommonalität herbeizuführen, aufrechtzuerhalten und zu steigern, aufgrund derer diese Fluggesellschaften – ob nun von GECAS oder anderen Anbietern – künftig ähnliche Ausrüstungen erwerben, geht der wahre Einfluss von GECAS auf diesem Markt über seinen 10%-Anteil hinaus.
126. Die Ergebnisse der Untersuchung der Kommission haben bestätigt, dass aufgrund der erwiesenen Beschaffungspräferenz von GECAS wie auch seiner Kapazität zur Aufgabe großer Flugzeugbestellungen sein 10 %-Anteil an den Flugzeugkäufen in keiner Weise seinem Einfluss auf den Auswahlprozess bei Flugzeugtriebwerken und

³⁹ Zum Vergleich: Der Hauptwettbewerber von GECAS auf dem Markt für Flugzeugleasing, die International Lease Finance Corporation („ILFC“), besitzt eine Flotte von [400–500]* Flugzeugen (Stand: Februar 2001).

-systemen gerecht wird. GECAS' eigentlicher Einfluss ergibt sich aus seiner Möglichkeit, einen von anderen unerreichbaren ökonomischen Anreiz für Flugzeughersteller zu schaffen, damit diese GE-Produkten den Vorzug geben. Dieser Anreiz erwächst entweder aus dem relativ geringen unternehmerischen Risiko, das ein Flugzeughersteller eingeht, wenn er GE den Status als Alleinlieferant für seine Produkte einräumt, oder aus dem Ausgleich, den er von GE-Geschäftsbereichen wie GE Capital und GECAS erhalten kann, insbesondere durch die Aussicht auf umfängliche Flugzeugverkäufe. Unter diesen Umständen spielt es nicht unbedingt eine Rolle, dass GECAS bei den Flugzeugverkäufen „nur“ auf einen Anteil von 10 % kommt.

127. Es gibt Belege dafür, dass Flugzeughersteller von GEs starker Kombination von in Aussicht gestellten Flugzeugbestellungen von GECAS und finanziellen Zuwendungen von GE Capital bei der Auswahl von GE-Triebwerken für ihre neuen Flugzeugzellen beeinflusst wurden. Die Wettbewerber von GEAE sind nicht in der Lage, ebensolche Paketangebote zu unterbreiten.
128. GECAS' Bedeutung für die Flugzeughersteller lässt sich auch daran ersehen, dass es in den letzten Jahren beim Bestellumfang den Spitzenplatz mit insgesamt 588 Maschinen einnimmt⁴⁰. Keine der anderen Fluggesellschaften kommt im gleichen Zeitraum auf mehr als 300 Maschinen.
129. Was die großen Verkehrsflugzeuge anbelangt, so befinden sich zwar mehr Boeing- als Airbus-Maschinen im GECAS-Bestand, doch besitzt GECAS für beide Hersteller bei den Bestellungen weitgehend die gleiche Bedeutung. In seinem Antwortschreiben vom 26. Februar 2001 auf die Untersuchung der Kommission gab Boeing an, dass auf GECAS mit 135 bestellten Maschinen gut 10 % des Auftragsbestands von Boeing entfielen. Dieser Anteil entsprach dem bei Airbus mit einem GECAS-Auftragsbestand von insgesamt 138 Flugzeugen. ILFC hat bei Airbus und Boeing [200–300]* bzw. [200–300]* Flugzeuge bestellt. Unter den Fluggesellschaften kommt Southwest Airlines den Angaben zufolge auf den größten Auftragsbestand mit insgesamt 144 großen Verkehrsflugzeugen. Dahinter folgt Delta mit 108 bestellten Maschinen. Die Leasingunternehmen stellen keineswegs nur einen Bruchteil der Aufträge für große Verkehrsflugzeuge, wie die Parteien glauben machen wollen. Vielmehr haben sie bei Boeing und Airbus in dem Maße an Einfluss und Bedeutung gewonnen, wie ihr Anteil am Auftragsbestand bei großen Verkehrsflugzeugen zunahm, der den Angaben zufolge Ende 2000 bei über 30 % lag, wie N. Forgeard, CEO von Airbus, in einem Artikel in der *Financial Times*⁴¹ bestätigt hat: „Die Gruppe [Airbus] äußerte sich besorgt über den wachsenden Anteil von Neubestellungen durch Leasingunternehmen gegenüber den Direktbestellungen von Fluggesellschaften. „Wir sind an der Grenze dessen angelangt, was akzeptiert

⁴⁰ Aus der Fleet Database von Back Associates, Daten bis einschließlich 6. Dezember 2000. Die Aufträge schließen auch annullierte und solche Bestellungen ein, bei denen die Wahl des Triebwerk noch offen ist („To Be Determined“).

⁴¹ Original Englisch, siehe Artikel „Airbus Chief Predicts Falling Aircraft Sales In 2001“ in *Financial Times*, 30. Januar 2001.

werden kann; es besteht die Gefahr, die Kontrolle über den Vertrieb zu verlieren‘, so Noël Forgeard, CEO von Airbus“.

130. GECAS spielt offenbar auch eine wichtige Rolle für die Hersteller von Regionalflugzeugen Fairchild Dornier, Bombardier und Embraer und kommt auf ca. 24 %, 11 % bzw. 9 % des Auftragsbestands (Stand: September 2000). [Zitate aus internen Unterlagen von GECAS zu GECAS' Marketingplan für Regionaljets, von GE als vertrauliche Information erachtet]*⁴².
131. Zu den Bestellungen von GECAS in jüngerer Vergangenheit zählen u. a. 50 Festaufträge und 100 Optionen bei Embraer, dem brasilianischen Hersteller von Regionalflugzeugen, für dessen ERJ-170 und ERJ-190 (mit 70 und 90 Sitzplätzen) sowie Großaufträge für die CRJ-700 (70 Sitze) und die CRJ-900 (90 Sitzplätze) von Bombardier. Darüber hinaus bedeuten seine Bestellungen (50 Festaufträge und 100 Optionen) der 728JET und 928JET von Fairchild Dornier für diesen speziellen Hersteller von Regionalflugzeugen drei Jahre Produktion. Diese Maschinen sind ausschließlich mit GE-Triebwerken erhältlich.
132. Im Gegensatz zu unabhängigen Leasingunternehmen wie ILFC wählt GECAS Flugzeugausrüstungen für die Flugzeuge, die es erwirbt, nicht entsprechend der Marktnachfrage aus. Im Ergebnis der Politik von GECAS, beim Kauf von Neuflugzeugen nur GE-Triebwerke zu wählen, sind 99 % der von GECAS bestellten großen Verkehrsflugzeuge mit GE-Aggregaten ausgestattet⁴³.
133. GECAS verfügt über einen Anreiz und über die Möglichkeiten, die Marktposition des Unternehmensbereichs Aircraft Engines von GE („GEAE“) und die daraus resultierenden Gewinne auf verschiedenen Wegen zu verbessern. GECAS ist eines von zwei Leasingunternehmen, die als Pilotkunden auftreten, da sie mehrere Flugzeuge auf einmal bestellen und die zusätzliche Zeit bis zur Auslieferung eines neuen Flugzeugs warten können (s. u. Darlegungen zur B777X). Als Pilotkunde kann GECAS Einfluss auf die Auswahl der Flugzeugausstattung durch die Flugzeughersteller nehmen und somit in Verbindung mit anderen GE-Merkmalen das Zünglein bilden, das die Waage zugunsten von GE als Lieferant von Ausrüstungen und Dienstleistungen ausschlagen lassen kann. Die Wettbewerber von GEAE sind nicht in der Lage, diese Käufe zu garantieren und damit Pilotbestellungen bei den Flugzeugherstellern abzugeben bzw. deren Auftragseingang anzukurbeln. GECAS' Rolle als Pilot- oder Anschubkunde hat sich besonders beim Zugang zu neuen Flugzeugzellen bzw. für die Erlangung des Alleinlieferantenstatus bei neuen Flugzeugen als wirksam erwiesen.

⁴² [siehe oben]*

⁴³ Der Rest sind acht Boeing 757, für die GE kein Triebwerk anbieten kann.

134. Darüber hinaus hat sich GECAS auch als sehr wirkungsvolles Instrument erwiesen, um die Stellung von GE bei Fluggesellschaften im Hinblick auf Flugzeugtypen zu verstärken, bei denen die Möglichkeit der Triebwerkswahl besteht.
135. GECAS bietet Fluggesellschaften eine Palette von Flotten- und Finanzierungslösungen für den Erwerb von Maschinen an. Zu diesem Angebot gehört: Flugzeugfinanzierung, Leasing und Flottenmanagement einschließlich Flugzeugdirekteinkauf, Luftfahrtconsulting, Triebwerksfinanzierung, Finanzierungs-Leasing, Operating Leasing, Pilotenausbildung, Verkauf mit gleichzeitiger Rückmiete und Flugzeughandel. Im Rahmen dieser Strategie, als weltweit führender Anbieter von Lösungen im Luftfahrtbereich zu agieren, stellt GECAS auch eigenkapitalähnliche Finanzierungen bereit, um die Einführung von GE-getriebenen Flugzeugen bei führenden Fluggesellschaften zu erleichtern, und hilft Fluggesellschaften, ihre Flotten mit GE-getriebenen Flugzeugen zu vereinheitlichen, wie der GE-Jahresbericht 1999 bestätigt:

„1999 sind wir [GECAS] im Rahmen unserer Verpflichtung, unseren Kunden beim Erreichen ihrer Flotten- und Bilanzziele zu helfen, ein gutes Stück vorangekommen. So hat GECAS beispielsweise China Eastern, einer der größten chinesischen Fluggesellschaften, geholfen, ihre kurzfristigen Kapazitäten abzubauen, ihre Flotte mit CFM-getriebenen Schmalrumpfflugzeugen von Airbus zu vereinheitlichen und Devisen zu erwirtschaften.“⁴⁴

136. Die Marktuntersuchung hat weiter bestätigt, dass GECAS vermag, Flotten mit GE-getriebenen Maschinen zu vereinheitlichen und eine Fluggesellschaft, die andernfalls kein Flugzeug mit GE-Triebwerken gemietet hätte davon zu überzeugen, ein solches Flugzeug aufzunehmen, indem weit mehr als Leasing-Leistungen angeboten werden und weil GECAS die Luftfahrttechnik- und Finanzierungsressourcen innerhalb der GE-Familie nutzen kann⁴⁵. Zudem hat die Fähigkeit von GECAS zur Verschiebung von Marktanteilen, indem es Flugzeuge mit GE-Triebwerken in Fluggesellschaften einführt, insofern eine Multiplikatorwirkung, als diese Fluggesellschaften dann aus Gründen der Kommonalität auch weiterhin diese Antriebe kaufen und so den Triebwerksabsatz von GE steigern. Im Gegensatz zur Behauptung der Parteien in ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und auf der mündlichen Anhörung ist GECAS durchaus in der Lage gewesen, die Stellung von GE erheblich zu verbessern, ohne dass die vermehrten Käufe von GE-Triebwerken durch GECAS durch Käufe von Nicht-GE-Triebwerken durch Fluggesellschaften oder andere Leasingunternehmen aufgehoben wurden. Infolgedessen konnte GE durch GECAS' Bevorzugung von GE-Triebwerken und seinen Einfluss auf Fluggesellschaften seinen Marktanteil bei Triebwerken steigern.

⁴⁴ Original Englisch, GE-Jahresbericht 1999, Seite 23.

⁴⁵ [Beispiel für GECAS' Beteiligung an Handelsvereinbarungen mit Fluggesellschaften, von GE als vertrauliche Information erachtet]*

137. Abgesehen davon, dass die Parteien nicht erklären, warum andere Leasingunternehmen oder Fluggesellschaften, die auf jeden Fall nicht mit einem Triebwerks- oder Komponentenhersteller verbunden sind, gegen die Präferenz von GECAS vorgehen sollten, bestätigt das Kaufverhalten von ILFC, dass es die Triebwerksauswahl bei der großen Mehrheit seiner Bestellungen aus letzter Zeit offen lässt („to be determined“) und somit den Fluggesellschaften als seinen künftigen Kunden ermöglicht, sich an der Wahl des Triebwerks zu beteiligen.
138. Ein Vergleich der Marktposition von GE in der Zeit vor GECAS (von 1988 bis 1995) mit der Lage nach GECAS (1996 bis 2000) zeigt, dass zwar GEs Triebwerksabsatz bei Leasingunternehmen (einschließlich GECAS) um über 20 Anteilspunkte (bzw. über 60 %) zunahm, die Direktkäufe von GE-Triebwerken durch die Fluggesellschaften aber nur um weniger als 5 Anteilspunkte (bzw. weniger als 10 %) gesunken sind. Der Umstand, dass andere Leasingunternehmen und Fluggesellschaften GECAS' einseitiges Kaufverhalten schlicht nicht ausgeglichen haben, führt zu einer Nettoverlagerung der Anteile auf dem Triebwerksmarkt zugunsten von GE.
139. Die vertikale Integration von GE erstreckt sich auch auf andere Geschäftssegmente im Bereich der Luft- und Raumfahrt. So verfügt GEAE über sein Tochterunternehmen GE Engine Services („GEES“) auch über ein weltweites Netz von Werkstätten für die Wartung, Reparatur und Überholung (Maintenance, Repair and Overhaul bzw. MRO) für seine eigenen Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge und die anderer OEM. GEAE verkauft außerdem auch Turboprop- und Turboshaft-Triebwerke und die entsprechenden Austauschteile für militärische und zivile Flugzeuge. Schließlich werden GEs Flugzeugtriebwerke auch zur Ableitung von Gasturbinen für industrielle und maritime Anwendungen verwendet.

(3) NICHT-REPRODUZIERBARKEIT DER MÖGLICHKEITEN VON GE CAPITAL/GECAS

140. Die Parteien haben GECAS' Einfluss auf die beherrschende Stellung von GE bestritten und dies damit begründet, dass Wettbewerber in jedem Fall reagieren können, indem sie eigene Tochterunternehmen für das Flugzeug-Leasing einrichten. Ihrer Auffassung nach kann man GECAS problemlos und rasch „reproduzieren“ und damit seinen angeblichen Einfluss auf die beherrschende Stellung von GE aufheben.
141. Die Kommission kann diesem Argument nicht folgen. Es gibt drei wesentliche Gründe, warum sich ein Leasing-Tochterunternehmen von der Größe und Bedeutung von GECAS nicht problemlos und rasch nachahmen lässt.
142. Erstens müssten sowohl P&W als auch RR zur Gründung eines solchen Leasingunternehmens in ein neues Geschäftsfeld einsteigen. Da GECAS durch die starke Bilanz von GE Capital finanziell gestützt wird, würde jedweder Versuch von Wettbewerbern, ein entsprechendes Konkurrenzunternehmen aufzubauen, zuallererst ein erhebliches Engagement in der Finanzierungsbranche erfordern. GE Capital, das etwa die Hälfte der GE Corporation ausmacht, ist eine eigenständige

Finanzierungsgesellschaft, UTC dagegen ist ein Mischkonzern und RR ein reines Luft- und Raumfahrtunternehmen, d. h. beide sind keine Finanzinstitute. Außerdem kann die Gründung eines Leasingunternehmens von der Größe und Reichweite und mit der AAA-Kreditwürdigkeit von GECAS nicht einfach ohne die gesicherte und starke finanzielle Rückendeckung einer Muttergesellschaft wie GE Capital in Angriff genommen werden, die als Teil des GE-Mischkonzerns und im Gegensatz zu anderen großen Finanzinstituten nur bedingt einer Prüfung durch Finanzaufsichtsbehörden unterliegt, wie die Kommission bereits in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 8. Mai 2001 dargelegt hat.

143. Zweitens wäre es, auch wenn sich konkurrierende Triebwerkshersteller für einen Vorstoß in das Finanzierungsgeschäft entscheiden würden, indem sie ein Leasingunternehmen gründen, für sie mit einem gewaltigen Zeit- und Kostenaufwand verbunden, um den Stand der Operabilität und Effizienz von GECAS zu erreichen. ILFC beispielsweise benötigte etwa 30 Jahre, um im Leasinggeschäft auf sein derzeitiges Niveau zu kommen. GECAS' vergleichsweise schnelles Wachstum bedeutet nicht, dass dies problemlos nachgeahmt werden kann. Zwar dauerte es nur fünf Jahre, bis GECAS nach der Übernahme von GPA zu dem wurde, was es heute ist,⁴⁶ doch war dies nur dank der finanziellen Mittel der GE Capital möglich, die als GE-interne Bank fungiert. Ohne solche umfangreichen Finanzmittel können weder UTC noch RR in eine Flugzeugflotte im Wert von mehr als 20 Mrd. USD investieren, wie GECAS sie besitzt. Zudem konnte GE Capital, bevor es diesen einschneidenden Schritt der Übernahme eines Flugzeug-Leasingunternehmens unternahm, durch seine jahrzehntelange Tätigkeit im Leasinggeschäft bei anderen Ausrüstungen (z. B. Eisenbahnwagen, medizinische Geräte und Elektrogeräte) die Branche gründlich kennen lernen. Die Ursache für das schnelle Wachstum von GECAS liegt also in der Kombination von umfassendem Know-how und Finanzkraft. Mitbewerber auf dem Triebwerksmarkt verfügen nicht über entsprechende finanzielle Mittel und Sachkenntnis, um den Stand von GECAS zu erreichen, auch nicht auf längere Sicht.
144. Drittens besitzen beide konkurrierenden Triebwerkshersteller nicht den erforderlichen Triebwerksbestand, um eine Nur-RR- bzw. Nur-P&W-Politik durchzusetzen und so die Praktiken der Kundenbindung von GE nachzuahmen. Sie wären einfach nicht in der Lage, den Fluggesellschaften interessante Lösungen vorzuschlagen, da diese ihre Kommonalitätsvorteile in Verbindung mit ihrem GE-Triebwerksbestand aufgeben müssten. Aufgrund der fehlenden Marktliquidität für Nur-P&W- bzw. Nur-RR-Flugzeuge wäre eine Überflutung der Fluggesellschaften mit solchen Produkten kommerziell nicht glaubwürdig und würde automatisch zu einem deutlichen Absinken beim Restwert dieser Produkte führen. Daher dürfte eine Investition in ein Leasingunternehmen, das einer solchen Geschäftspolitik folgen müsste, von den entsprechenden Geldgebern kaum unterstützt werden, da dies viel zu riskant wäre. Hier liefert die Vergangenheit den zuverlässigen Beweis, dass bisher

⁴⁶ Zum Zeitpunkt seiner Übernahme durch GE besaß GPA eine Flotte von ca. 500 Flugzeugen.

kein Wettbewerber auf dem Triebwerksmarkt in der Lage war, die Vorteile, die GE-Triebwerke durch GE Capital und GECAS genießen, zu „reproduzieren“⁴⁷.

145. Aus diesen Gründen gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass eine Nachahmung von GECAS für konkurrierende Triebwerkshersteller keine Alternative darstellt und daher die beherrschende Stellung von GE auf den Triebwerksmärkten auf diese Weise nicht eingeschränkt werden kann.

(4) KOMMONALITÄT

146. Die Kommonalität bei Triebwerkstypen trägt ebenfalls zur beherrschenden Stellung von GE bei. Da Luftfahrtgesellschaften, die ein Flugzeug mit einem bestimmten Triebwerkstyp verwenden, im Allgemeinen dazu neigen, weitere Triebwerke vom selben Hersteller zu kaufen, befindet sich GE als etablierter Triebwerkslieferant in einer sehr günstigen Position, wenn eine Fluggesellschaft den Kauf eines bestimmten Triebwerks für einen speziellen Flugzeugtyp beschließt, da sie wegen der Vorzüge einer Flotten-/Triebwerkskommonalität in aller Regel auch in der Zukunft den gleichen Triebwerkstyp bevorzugen wird⁴⁸.
147. Aus der Untersuchung der Kommission geht hervor, dass eine Fluggesellschaft durch die Vereinheitlichung ihrer Flotte oder eines Teils davon („Teilflotte“) ganz erhebliche Größenvorteile erzielen kann. Dies betrifft vor allem, aber nicht nur, den Bereich der Triebwerkswartung. Die Untersuchung ergab ferner, dass Kommonalität zwar in unmittelbarem Zusammenhang mit der Höhe der Marktanteile steht, die die Triebwerkshersteller in der Vergangenheit erzielt haben, die Vorteile der Kommonalität aber durch Gegenmaßnahmen aufgehoben werden können, die allem Anschein nach GE - über GE Capital und insbesondere GECAS - als Unternehmen wirksam und erfolgreich umzusetzen in der Lage ist⁴⁹. Wie die Untersuchung außerdem bestätigte, handelt es sich bei den Fluggesellschaften, die Mischflotten für ein bestimmtes Einsatzprofil betreiben und demzufolge keine besonders großen Kommonalitätsvorteile zu einem bestimmten Zeitpunkt genießen, meist um Betreiber, die gerade dabei sind, ihre Flotte zu rationalisieren oder zu erneuern.

47 Die 50%ige Beteiligung von RR am Leasingunternehmen Pembroke ist in keiner Weise vergleichbar mit dem, was GE Capital mit GECAS erreicht hat, denn Pembroke hat nur ein Zehntel der Größe von GECAS und ist aus wirtschaftlicher Sicht nicht imstande, das Präferenzverhalten von GECAS nachzuahmen.

48 In diesem Zusammenhang verfügt GE bei europäischen Fluggesellschaften über eine recht vorteilhafte Ausgangsposition. So ist GE etablierter Triebwerksanbieter (mit einem Anteil von über 70 % des Triebwerksbestandes) bei allen europäischen nationalen Fluggesellschaften mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und Luxemburgs.

49 [Beispiel für GECAS' Beteiligung an Handelsvereinbarungen mit Fluggesellschaften, von GE als vertrauliche Information erachtet]*

148. Auch wenn die Triebwerkskommonalität nur ein Faktor ist, den Luftfahrtunternehmen beim Einkauf von Flugzeugen berücksichtigen, hat die Untersuchung der Kommission gezeigt, dass die Organisation der Wartungsarbeiten eine maßgebende Rolle spielt, wenn sich eine Fluggesellschaft für einen Triebwerkstyp entscheidet.
149. Es lassen sich zwei Arten der Wartung unterscheiden. Die Vorflugwartung wird von den Fluggesellschaften (oder von ihnen beauftragten Firmen) auf den Flughäfen durchgeführt, die Generalüberholung oder MRO hingegen bedeutet einen wesentlichen Eingriff in das Flugzeug, wie etwa den Abbau eines Triebwerks von der Tragfläche und seine Überholung an speziellen Standorten. Bei der MRO werden für die zur Wartung abmontierten Triebwerke Ersatztriebwerke benötigt. Ersatztriebwerke machen bei einer durchschnittlichen Fluggesellschaft in der Regel zwischen [...] % und [...] % des Wertes des operationellen Triebwerksbestandes aus. Bei der MRO haben Fluggesellschaften die Wahl, sie entweder innerbetrieblich durch eigenes Personal und mit eigener Ausrüstung durchzuführen oder eine Fremdfirma damit zu beauftragen.
150. Bei Fluggesellschaften mit unternehmenseigenen MRO-Kapazitäten (wie Delta, KLM, Air France u. a.) handelt es sich in der Regel, aber nicht immer, um große Fluggesellschaften, deren Flotten groß genug sind, um Kommonalitätsgewinne zu erzielen. Im Gegensatz zum Vorbringen der Parteien, Kommonalität habe nur eine geringe Wirkung auf Fluggesellschaften, die MRO intern durchführen, zeigt die Untersuchung der Kommission, dass die umfangreichen materiellen und immateriellen Anlaufinvestitionen und erheblichen laufenden Kosten für die eigenen Reparaturlösungen, Ersatzteilbestände, Werkzeugausstattung, Mitarbeiterschulung, Arbeitsverfahren und Handbücher, die zur sachgerechten Durchführung der Wartung notwendig sind, aufgrund andernfalls anfallender erheblicher Umstellungskosten für Fluggesellschaften einen starken Anreiz darstellen, ihren Triebwerksbestand zu vereinheitlichen, um so Mengenvorteile nutzen zu können (d. h. die Grenzkosten der Wartung zu senken).
151. In den meisten Antwortschreiben der Fluggesellschaften, die im Zusammenhang mit der Untersuchung befragt wurden, wurde festgestellt, dass die Kosten der Umstellung von einem Triebwerkstyp auf einen anderen nur fallweise beziffert werden können. Einige Fluggesellschaften nannten jedoch vorliegende Zahlen für die Kosten, die bei der Umschulung eines Wartungstechnikers anfallen, und zwar nicht um die Größenordnung, sondern um die Steigerung zu veranschaulichen, die man je nach der Art der durchgeführten Umstellung erwarten kann. Wenn z. B. das neue Triebwerk zu einer Familie gehört, für die Techniker bereits ausgebildet ist, liegt die Größenordnung bei ca. 1000-5000 EUR. Gehört das Triebwerk nicht zu einer speziellen Familie, stammt aber immerhin noch vom selben Hersteller, steigen die Kosten auf ca. 5000-10 000 EUR. Die Umstellungskosten sind deutlich höher, wenn das neue Triebwerk von einem anderen Anbieter stammt, und können dann bis zu 20 000 EUR pro Techniker betragen, da die Kommonalität dieses neuen Triebwerks mit dem früheren Typ begrenzt ist.

152. Die bei der Anpassung eines Prüfstandes an die Spezifikationen eines neuen Triebwerks anfallenden Kosten sind wesentlich höher und liegen in der Regel im Bereich von 1,2 bis 4,5 Mio. EUR, wenn die neuen Triebwerke von einem anderen Hersteller stammen.
153. Infolge der ständig wachsenden Bestrebungen der Fluggesellschaften nach Kosteneffizienz spielen Kommonalitätseffekte für die Kunden eine immer wichtigere Rolle, und zwar besonders im Bereich der Triebwerke, da deren Preis mit durchschnittlich 25-30 % einen erheblichen Teil des Gesamtkaufpreises eines Flugzeuges ausmacht. Zudem hat die Untersuchung der Kommission gezeigt, dass die Triebwerkswartung ein bedeutender Kostenfaktor ist, belaufen sich doch die Gesamtkosten dafür über den Lebenszyklus eines Triebwerks im Schnitt auf das Zwei- bis Dreifache seines Anschaffungspreises, während die Wartungskosten für ein Flugzeug im Verlaufe seiner Nutzungsdauer etwa der Höhe seines Kaufpreises entsprechen. Triebwerke und ihre Kommonalität besitzen daher einen hohen Stellenwert für die Gesamtkosten, die beim Besitz eines Flugzeuges anfallen.
154. Wenn eine Fluggesellschaft den Kauf eines Flugzeugtyps erwägt, der bereits zu ihrer Flotte gehört, ist es für sie also erheblich vorteilhafter, Flugzeuge und Triebwerke zu kaufen, die den bereits betriebenen Modellen entsprechen, als eine andere Flugzeug- und Triebwerkskombination für den gleichen Einsatzzweck. Dieser Kommonalitätseffekt kommt am stärksten innerhalb einzelner Triebwerks- und Flugzeugtypen zum Tragen. So bestätigte z. B. eine große nordamerikanische Fluggesellschaft in ihrer Antwort auf den Fragebogen der Kommission, dass sie zwar der Flottenkommonalität beim Flugzeugkauf oberste Priorität einräumt, die Kommonalität bei Triebwerken für Neuflugzeuge aber als ebenso wichtig ansieht und sich deshalb fast immer für die Kommonalität mit einem in der Flotte bereits vorhandenen Triebwerk entscheidet, solange die Anforderungen des Einsatzprofils erfüllt werden. Eine andere nordamerikanische Fluggesellschaft betonte in ihrer Antwort auf den Fragebogen der Kommission, dass Kommonalität bei Triebwerken oft eine wichtige Rolle spielt, wie ihr Entschluss zum Erwerb von B747-200 mit P&W-Triebwerken im Jahre zeige. Dieser Entschluss war im Grunde durch den Kauf anderer B747 mit P&W-Triebwerken (die 400er Version) im Jahre 1987 vorbestimmt.
155. Wenn der Kauf eines Flugzeugtyps ansteht, der noch nicht in der Flotte vertreten ist, zieht es ein Kunde - wie die Untersuchung der Kommission zeigt - für gewöhnlich vor, ein Triebwerk zu bestellen, das zu den Triebwerksfamilien passt, die er in seiner aktuellen Flotte bereits verwendet. Im Gegensatz zur Behauptung der Parteien, Kommonalität gelte nicht innerhalb von Triebwerksfamilien, geht aus der Untersuchung hervor, dass es in dem Maße, wie Triebwerke innerhalb einer Familie Produktähnlichkeiten und gemeinsame Komponenten oder Konstruktionsmerkmale aufweisen, für eine Fluggesellschaft als Kunde in der Tat von Nutzen ist, wenn sie eine Triebwerksfamilie für ihre verschiedenen Flugzeugtypen auswählt und in der Folge dann die Vorteile der Kommonalität innerhalb dieser Familie genießen kann. So hat z. B. eine große europäische Fluggesellschaft während ihrer Verhandlungen mit Airbus bezüglich der Bestellung mehrerer A318 um eine Alternativlösung (CFM-Triebwerk) gegenüber dem ersten Angebot von Airbus, einem P&W-Triebwerk (PW6000), gebeten, um durch die Kommonalität mit anderen Triebwerken in ihrer

Flotte einzusparen. Nicht zuletzt bringt eine etablierte Beziehung zu einem Hersteller, der eine Fluggesellschaft mit Triebwerken für all ihre verschiedenen Flugzeugtypen beliefert, auch Vorteile im Bereich der Qualifikation, betriebswirtschaftlicher Fragen und des Kundendienstes.

156. Für die Fluggesellschaften, die sich für eine Auslagerung ihres MRO-Bereichs entschieden haben, fallen unterschiedlich hohe Umstellungskosten an, und zwar je nach dem Anteil der (internen) Vorflugwartung an den Wartungskosten insgesamt und den Transaktionskosten für den Transport der verschiedenen Triebwerkstypen (z. B. GE, RR und/oder P&W) zu verschiedenen Spezialwerkstätten. Höhere Transaktionskosten entstehen oft infolge ausschließlicher, langfristiger MRO-Vertragsbeziehungen, durch die Betreiber meist gezwungen sind, entweder bei den Triebwerkstypen zu bleiben, die in den von ihnen gewählten Werkstätten bearbeitet werden, oder für die neuen Triebwerke, deren Anschaffung sie in Erwägung ziehen, andere Werkstätten zu finden. In diesem Falle müssen Betreiber damit rechnen, die Mengenvorteile einzubüßen, die ein Alleinlieferant eventuell seinen Kunden gewährt hätte. Wenn ein Wartungsbetrieb zustimmt, MRO-Arbeiten an allen Triebwerken ungeachtet ihres Originaltyps durchzuführen, sind die Transaktionskosten zwar möglicherweise geringer, weil sie von der Werkstatt auf eine große Zahl von Triebwerken umgelegt werden können, aber immer noch erheblich, da die Werkstatt selbst dann unweigerlich in einem gewissen Umfang Mengennachteile in Kauf nehmen muss.
157. Das Argument der Parteien, die meisten Fluggesellschaften betrieben Mischflotten (Flotten, in denen kein etablierter Triebwerkslieferant ausgemacht werden kann) mit verschiedenen Flugzeug- und Triebwerkstypen, was die geringe Bedeutung von Kommonalität beweise, ist nicht zutreffend. Zunächst zeigt der nachfolgende Auszug aus dem Flugzeugkatalog „Quick Look“ von Boeing, dass Triebwerkskommonalität nicht nur vorteilhaft bei einem bestimmten Flugzeugtyp ist, sondern auch beim Vorhandensein mehrerer Flugzeugtypen. Folglich können Fluggesellschaften auch mit Mischflotten in den Genuss von Triebwerkskommonalitätsvorteilen kommen:

„Boeing – Quick Look: 747-400 Merkmale: Kommonalität: Alle modernen Triebwerkstypen für die 747-400 und 767 sind untereinander austauschbar.“⁵⁰

158. Zudem beweist das Vorhandensein von Mischflotten für den gleichen Flugzeugtyp nicht zwangsläufig die Irrelevanz der Kommonalitätsvorteile, da die Ursache möglicherweise einfach darin besteht, dass sich die Fluggesellschaften mitten in einer Flottenerneuerung befindet oder dass ein bestimmtes Flugzeug spezielle Einsatzprofilmerkmale aufweist, was eine Differenzierung bei den Flugzeugen wie auch bei den Triebwerken zur Folge hat. Ferner sind Kommonalitätsgewinne normalerweise sehr hoch, bis die Flotte oder Teilflotte eine kritische Größe erreicht, ab der dann nur noch in begrenztem Maße Kommonalitätszugewinne möglich sind. Technologische Verbesserungen können ein weiterer Grund dafür sein, warum - im

⁵⁰ Original English. Im Anhang zu Boeings Antwort vom 19. Februar 2001 auf den Fragebogen der Kommission.

Allgemeinen innerhalb einer Triebwerksfamilie - Triebwerksumstellungen vorgenommen werden, wodurch die Kommonalität bei mehreren Generationen einer Triebwerksfamilie abnimmt. So hat z. B. eine der größeren europäischen Fluggesellschaften in ihrem Antwortschreiben zur Untersuchung der Kommission bestätigt, dass sie, um neue technologische Entwicklungen zu nutzen, jetzt CFM56-5B-Triebwerke für ihre neuen A320 bestellt hat, während sie 1988 für ihre älteren A320 CFM56-5A-Triebwerke gekauft hatte. In manchen Fällen kann eine Fluggesellschaft nichts dagegen unternehmen, dass bei manchen Flugzeugen keine Triebwerksalternativen bestehen, wenn sie ein bestimmtes Flugzeug mit Triebwerken erwirbt, für die sie sich andernfalls nicht entschieden hätte. Dann muss die Fluggesellschaft die Kosten für das Fehlen einer Alternative und der sich daraus ergebende Mangel an Kommonalität mit dem damit verbundenen Nachteil bei den Betriebskosten tragen.

159. Abgesehen von organisatorischen Erwägungen der Fluggesellschaften sind bei der Untersuchung der Kommission auch erhebliche Vorteile einer Triebwerkskommonalität bei der Auslastung des Flugzeugs ermittelt worden, da Triebwerkskommonalität die Anzahl der unterschiedlichen Qualifikationen von Besatzungen sowie den Bedarf an Training und Simulatorzeiten senkt. Die Betreiber möchten solche Kosten gern vermeiden, auch wenn sie nicht unmittelbar zu beziffern sind, um die Flexibilität der Fluggesellschaft zu erhöhen.
160. Wenn schließlich die Parteien argumentieren, dass ein großer Triebwerksbestand keine Garantie für einen hohen Auftragseingang und Marktanteil in der Zukunft ist, da der Marktanteil von P&W 1980 bei 80 % gelegen habe und bis Ende 2000 auf 40 % gefallen sei, dann lassen sie einige entscheidende Kriterien außer Acht, die dieses Vorbringen widerlegen. Zunächst einmal hat P&W tatsächlich als Triebwerksanbieter von Kommonalitätsvorteilen profitiert, die ihm halfen, seinen Triebwerksbestand bis zum damals erreichten Umfang auszubauen. Ferner ist P&W auch jetzt noch bei einer Reihe von Fluggesellschaften der etablierte Triebwerkslieferant, was dazu beigetragen hat, dass das Unternehmen nicht schneller an den Rand gedrängt wurde, zumindest auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge. Allerdings sind P&W-getriebene Flugzeuge im Durchschnitt älter als mit GE-Aggregaten ausgestattete Maschinen, weshalb das künftige Umsatzpotential nur gering ist. [Beschreibung strategischer Entscheidungen von P&W zur Ausrichtung von Entwicklungsbemühungen auf Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge, von UTC als vertrauliche Information erachtet]*⁵¹. Die B737 war und ist das erfolgreichste Flugzeug der zivilen Luftfahrt und [Beschreibung strategischer Entscheidungen von P&W, von P&W als vertrauliche Information erachtet]*. GE ist es gelungen, seine Ausschließlichkeit bei der jüngsten Generation dieses Flugzeugs zurückzugewinnen. Ferner ist das Argument der Parteien, GE sei im Vergleich zu P&W (und RR) beim Verkauf von Triebwerken für den A380, A330 und die B777 nicht so erfolgreich gewesen, kein Beweis für die fehlende Bedeutung von Kommonalität. Wie bereits dargelegt, ist das Beispiel A380 noch keine maßgebliche Bezugsgröße, da bisher nur eine geringe Zahl von Bestellungen abgegeben wurde, während Airbus selbst mit dem Verkauf von etwa 1000 Einheiten

⁵¹ [siehe oben]*

dieses Typs rechnet. Außerdem wird jedes Mal, wenn P&W die Gelegenheit erhält, dieses Flugzeug mit seinen Triebwerken auszurüsten, die Engine Alliance mit GE die Grundlage bilden. GEs niedrigerer Anteil bei der absatzschwachen A330 ist Berichten zufolge auf die technische Unzulänglichkeit des Triebwerks CF6-80E1 von GE zurückzuführen. Um hier Abhilfe zu schaffen, hat GE vor kurzem eine neue Ableitung dieses Triebwerks auf den Markt gebracht - das CF6-80E1A3 -, und seither befindet sich sein Anteil bei den Triebwerken für die A330 im Aufschwung. Was die B777 anbelangt, so lag GE zwar in der Tat hinter RR und bei den Triebwerksbestellungen für die klassische Version dieses Flugzeugs dicht hinter P&W, doch GE behob diese potentielle Einschränkung des Kommonalitätsvorteils, indem es sich bei den Triebwerkslieferungen für die neueste Version dieses Flugzeugs (die B777X) die Ausschließlichkeit sicherte und jetzt damit rechnet, seine derzeitige Position bis 2008 mit einem erwarteten durchschnittlichen Marktanteil von [...] * % bei allen B777-Modellen umzukehren. Außerdem ist der Anteil von P&W ständigen Angriffen von GE ausgesetzt und nicht umgekehrt. Die Überwindung von Kommonalitätshürden durch das Abwerben von Fluggesellschaften und die Einführung von GE-getriebenen Flugzeugen, wie GECAS es tut, ist ein Weg, den P&W nicht so ohne weiteres nachahmen kann.

161. Abgesehen davon, dass Kommonalität aus Sicht eines Triebwerksherstellers wünschenswert ist, weil sie generell die Entwicklungs-⁵², Herstellungs- und Kundendienstkosten niedrig hält, ist die Triebwerkskommonalität auch für eine Fluggesellschaft in verschiedenen Bereichen von Vorteil und stellt somit unzweifelhaft einen Faktor dar, den Betreiber berücksichtigen, wenn sie Flugzeuge in Auftrag geben.
162. Aufgrund seines hohen Anteils am weltweiten Triebwerksbestand bei großen Verkehrs- und Regionalflugzeugen besitzt GE größere Möglichkeiten, solche Kommonalitätseffekte bei allen künftigen Ausschreibungen zu nutzen. Zudem stehen GE eine Reihe von Mitteln zur Verfügung, um seine Marktführerschaft zu verteidigen und auszubauen, z. B. insbesondere die Möglichkeit, sowohl die Finanzkraft von GE Capital als auch den Marktzugang von GECAS einzusetzen, um Kommonalitätsschranken zu überwinden.

⁵² Beispielsweise ist es im allgemeinen kostengünstiger, statt eines vollkommen neuen Triebwerks eine passende Version eines existierenden Triebwerks zu entwickeln.

(5) *GES BEHERRSCHENDE STELLUNG*

163. Die Kommission ist der Auffassung, dass aufgrund der Kombination all dieser Elemente die hohen Marktanteile GEs einer beherrschenden Stellung gleichkommen. Dank seiner Kombinationsfähigkeit von beträchtlicher Finanzkraft, Kapazitäten zum Kauf von Flugzeugen in großem Umfang, Nutzung der Vorzüge von Kommonalität und Angebot umfangreicher Paketlösungen für Fluggesellschaften ist GE in der Lage, Wettbewerb zu verhindern.
164. So ist es GE gelungen, seine Produkte bei 10 der letzten 12 Flugzeugtypen zu platzieren, für die die Hersteller Alleinlieferverträge angeboten haben⁵³. Das Beispiel B777X⁵⁴ verdeutlicht sehr anschaulich, wie GE durch seine vertikale Integration, gekoppelt mit seiner Finanzkraft, jederzeit Ausschließlichkeit erlangen kann, wenn es dies will.⁵⁵
165. Seinen jüngsten Abschluss als Alleinlieferant im Segment große Verkehrsflugzeuge erreichte GE mit dem GE90-115B, dem größten und vermutlich teuersten jemals entwickelten Triebwerk. Die erste Version des GE90 war - zusammen mit einem P&W- und einem RR-Triebwerk - an der ersten Version der B777-200/300 (besser bekannt als die „klassische B777“) verfügbar. Inzwischen kommt die B777-200/300 auf einen Anteil von etwa 5 % des gesamten Marktes für große Verkehrsflugzeuge. Zwar hat GE vor der Indienststellung eine Reihe von Ausschreibungen gewonnen, doch kam es kaum über einen Marktanteil von 30 % hinaus. Gegenwärtig beläuft sich GEs Anteil am Triebwerksbestand bei der B777-200/300 auf 31 %, während RR auf 35 % und P&W auf 34 % kommen (Stand: 31. Dezember 2000).
166. GE konnte diese Ausschließlichkeit dank einer Verknüpfung von Faktoren erlangen, die seine Mitbewerber nicht bieten konnten, obwohl sie technisch in der Lage waren, das Triebwerk zu liefern. [Interne GE-Unterlagen mit einer Beschreibung der Kombination im siegreichen Gebot, von GE als vertrauliche Information erachtet]*⁵⁶

⁵³ Elf von 13, zählt man das aktuelle Beispiel CargoLifter mit hinzu (d. h. über 80 % aller Flugzeugzellen mit Alleinlieferverträgen, bei denen GE Gebote eingereicht hat oder sich nicht bewusst von der Ausschreibung zurückgezogen hat).

⁵⁴ Ausgehend von Auskünften der Parteien ließe sich argumentieren, dass die ausschließlich GE-getriebene B777X ein Flugzeug ist, dass sicher auch mit einem anderen Aggregat betrieben werden kann und bei dem auch vonseiten der Fluggesellschaften eine Nachfrage nach mehr als einem Triebwerktyp besteht. Daraus ließe sich folgern, dass es GE nicht nur gelungen ist, sich die Ausschließlichkeit für diese Flugzeugzelle zu sichern, sondern auch aus der gestreckten Mehrlieferanten-Version der klassischen B777 ein Einlieferanten-Flugzeug zu machen.

⁵⁵ Es sei angemerkt, dass GE kein Gebot für das große Regionalflugzeug von Bombardier, die BRJX, eingereicht hat. Auf jeden Fall wurde die Entwicklung des BRJX-Flugzeugs schließlich eingestellt, obwohl P&W in Zusammenarbeit mit SNECMA ein geeignetes Triebwerk entwickelt hatte. Bei den übrigen großen Regionalflugzeugen von Bombardier hat GE die Ausschreibungen gewonnen.

⁵⁶ [siehe oben]*

167. Zudem hat GE diese Ausschließlichkeit erreichen, obwohl sein GE 90-Triebwerk offenbar nicht so gut war wie die Triebwerke anderer Bieter. Die Zeitschrift *Forbes*⁵⁷ schreibt die Ausschließlichkeit für GE dem Umstand zu, dass es GE gelungen ist, das Geschäft neu zu definieren. Die Transaktion wird wie folgt beschrieben:

„[Jack Welch] verkauft nicht Flugzeuge, sondern Macht, denn eine geschickte Finanzpolitik hat GE geholfen, das Geschäft abzuschließen. Das Flugzeug wird von Boeing als Paket aus Flugzeug und Triebwerken verkauft. Dies ist ein Bruch mit der üblichen Praxis, bei der Fluggesellschaften das Flugzeug getrennt von den Aggregaten kaufen, die es antreiben. GEs Schachzug bei diesem Abschluss besteht darin, Fluggesellschaften eine off-wing-Wartung der GE 90-Triebwerke zum Festpreis einschließlich Ersatzteile anzubieten, bei festen Kosten von soundso viel Dollar pro Flugstunde [...]*. Für Boeing war dieser Köder so schmackhaft, dass man den Ingenieuren von Pratt & Whitney schließlich mitteilte, ihr in letzter Minute noch stark verbessertes Gebot liege immer noch Hunderte Millionen Dollar neben dem Ziel. [...]*. Somit verkauft GE keine reinen Triebwerke, sondern eine Mixtur aus Triebwerken, Wartung und Finanzierung.“

168. Dass GE Triebwerke für die gesamte B777-Bandbreite anzubieten vermag, ist ein deutlicher Vorteil, über den kein anderer Triebwerkshersteller verfügt. Diese Exklusivität ist folglich für GE ein schlagkräftiges Instrument zur Verbesserung seiner Position bei der klassischen B777, da die B777X vermutlich das Basismodell - und damit das absatzstärkste Modell - der B777-Reihe wird. Dadurch kommt es zu einer regelrechten Verzerrung bei der Triebwerksauswahl für ein Flugzeug hervor, bei dem trotz allem eine Wahlmöglichkeit besteht, da sich nämlich das GE90 auf diese Weise rasch auf dem Markt ausbreiten und so die Konkurrenz hinter sich lassen und die B777-Modelle abdrängen wird, die mit Triebwerken von Wettbewerbern ausgerüstet sind. Angesichts der Probleme, die beim Betrieb von zwei Triebwerkstypen auf einem Flugwerk entstehen, könnten es B777-Abnehmer vorziehen, lieber gleich auf das GE90 umzusteigen. Dadurch würden das RR Trent und das PW4000 auf der B777-200ER und der B777-300 verdrängt und die Marktpenetration des GE90 auf der klassischen B777 beschleunigt. Tatsächlich zeigen GE-Prognosen in unternehmensinternen Dokumenten, dass sich nach der Einführung seiner exklusiven Ausbauversion der GE90-Marktanteil kurz- bis mittelfristig auf [...]* % aller B777-Flugzeugzellen verdoppeln wird, während beim RR Trent 800 und PW4000 von einem Rückgang auf jeweils ca. 20 % auszugehen ist.
169. Alternative Lieferanten für Triebwerke gibt es im Grunde nur bei großen Verkehrsflugzeugen. Dort können die Kunden den Wettbewerb zwischen den Triebwerksherstellern zu ihren Gunsten nutzen und diese - als Ausgleich für den Kauf des Flugzeugs - zu größeren Zugeständnissen bewegen. Da dies bei der B777X nicht der Fall war, haben sich potentielle Käufer dieses Flugzeugs laut Fachpresse

⁵⁷ Original Englisch, *Forbes*, 9. August 1999, „Jack Welch, engine salesman – When GE wants to land an engine contract, it doesn’t sell engines. It sells power“, von Howard Banks.

gegen die Position von GE als alleiniger Triebwerkslieferant bei diesem Typ ausgesprochen. Große Fluggesellschaften wie American Airlines, United Airlines, British Airways, Cathay Pacific und Malaysia Airlines äußerten sich unzufrieden mit diesem Abschluss und bezeichneten ihn als unerwünscht. Sie hätten - wegen der besseren Preisgestaltungsmöglichkeiten - eine Auswahl an Triebwerken bevorzugt, zumal auch das GE90, als die Entscheidung zu seinen Gunsten fiel, nicht so gut war wie z. B. das RR Trent. Deshalb waren diese Großkunden besorgt, der Abschluss könnte ihrer eigenen Wettbewerbsposition schaden.

170. Keine der lediglich zwei Alleinlieferantenpositionen von RR ist in irgendeiner Form Ausdruck dafür, dass sich GE nicht in einer marktbeherrschenden Stellung befindet. [Beschreibung des A340-500/600-Ausschreibungsverfahrens, von GE als vertraulich erachtet]*. [Beschreibung des Handelsabkommens zwischen RR und Airbus für die A340-500/600, von RR als vertrauliche Information erachtet]*. Die andere Alleinlieferantenvereinbarung von RR betrifft die B717, das kleinste unter den großen Verkehrsflugzeugen, für das GE kein Gebot abgegeben an.⁵⁸
171. Die anderen besonders nennenswerten Fälle, in denen es GE schaffte, alleiniger Triebwerkslieferant zu werden, betrafen den Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge. Auch hier ist es wieder eine Kombination u. a. von Finanzierungen ([...]* USD bei [...]*, s. o.), Flugzeugbestellungen von GECAS (150 Flugzeuge bei jedem der drei Hersteller von großen Regionalflugzeugen⁵⁹) und Finanzierungen für Außenumsätze, die GE zu dieser Position als Alleinlieferant bei diesen Flugzeugherstellern verholten hat.
172. Indem es die Entwicklung eines großen Regionaljets mit einem nicht von GE stammenden Triebwerk verhinderte, hat GE einem künftigen Wettbewerb und Innovation auf diesem Markt sowie dem Preiswettbewerb für die Fluggesellschaften die Grundlagen entzogen. Bei kleineren Regionalflugzeugen dagegen, wo konkurrierende Typen mit verschiedenen Triebwerken erhältlich sind, können Fluggesellschaften noch Vergünstigungen bei den Triebwerksanbietern erzielen, was ihnen hilft, sich zwischen konkurrierenden Flugzeugzellen zu entscheiden. Bei den großen Regionaljets von Bombardier, Fairchild-Dornier und Embraer wird es keinen Preiswettbewerb geben, da sie alle mit dem gleichen GE-Triebwerk ausgerüstet sein werden [Zitat aus einem internem GECAS-Dokument zu Regionalflugzeugen, von GE als vertrauliche Information erachtet]*. Die einzige Ausnahme von dem effektiven Monopol bei Regionalflugzeugen mit 70-90 Sitzplätzen bildet die Avro von BAe, die mit Honeywell-Triebwerken ausgestattet ist. Doch selbst diesen Wettbewerb wird es infolge der Fusion dann nicht mehr geben.

⁵⁸ GE besaß zu der Zeit kein Triebwerk für die B717. Möglicherweise haben die schwachen Verkaufsaussichten für dieses Flugzeug GE davon abgehalten, in ein neues Triebwerk zu investieren. RR dagegen verfügte über ein Triebwerk, das bei diesem Flugzeug eingesetzt werden konnte.

⁵⁹ [Beispiel für GECAS' Beteiligung an Handelsvereinbarungen mit Flugzeugherstellern, von GE als vertrauliche Information erachtet]*.

(6) KEIN WETTBEWERBSDRUCK

173. Im Gegensatz zu anderen Triebwerksherstellern kann es sich GE leisten, Ausschließlichkeit anzustreben und zielgerichtet zu erlangen sowie Anschlussmarkt-, Leasing- und Finanzierungseinnahmen für sich zu sichern. Immerhin erhält ein Flugzeughersteller, wenn er sich für GE entscheidet, Zugang zum größten Kundenstamm an Fluggesellschaften und die Sicherheit eines umfangreichen Pilotauftrags oder eines bedeutender Anschubauftrags von GECAS für sein Flugzeug. Kein anderer Triebwerksmitbewerber besitzt die Größe, Finanzkraft oder vertikale Integration, um vergleichbare Angebote vorlegen zu können.

*(7) KEIN WETTBEWERBSDRUCK VON SEITEN BESTEHENDER WETTBEWERBER**(a) Pratt & Whitney (P&W)*

174. P&W ist ein Unternehmensbereich von UTC, zu dem auch Otis Aufzüge und Fahrtreppen („Otis“), Carrier Heizungs- und Klimaanlage („Carrier“) sowie Sikorsky Hubschrauber und Hamilton Sundstrand Luftfahrtsysteme („Flight Systems“) gehören. Die Sparten P&W und Flight Systems decken das Luft- und Raumfahrtgeschäft von UTC ab und stellen Produkte im Bereich der Luft- und Raumfahrt und der Wehrtechnik für gewerbliche und staatliche Abnehmer her. Zu den P&W-Erzeugnissen gehören vor allem Flugzeugtriebwerke und -ersatzteile sowie ein ganzes Sortiment von Überholungs-, Reparatur- und Flottenmanagementleistungen.
175. P&W verbuchte im Jahr 2000 einen Umsatz von 7,4 Mrd. USD, d. h. etwas mehr als 25 % der Gesamteinnahmen von UTC. [Beschreibung des Anteils des Absatzes bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge an den Gesamteinnahmen von UTC, von UTC als vertrauliche Information erachtet]*. Kundendienst für den vorhandenen Triebwerksbestand, Ersatzteile und Aktivitäten im militärischen Bereich gewinnen für P&W so stark an Bedeutung, dass sie die langfristige Stabilität sowohl für die Produktion als auch beim Personalbestand sichern, wie M. Remez und B. Nagy in einer Zeitung bestätigten, die am Sitz von P&W erscheint:

„Connecticuts größter privater Arbeitgeber P&W ist entschlossen, den Auftrag für tausende F119-Triebwerke [das militärische Triebwerk von P&W, das mit dem F120 von GE beim Kampfflugzeug Joint Strike Fighter konkurrieren wird] im Wert von mehreren Milliarden Dollar zu gewinnen und seinen Personalbestand zu stabilisieren. Doch der Auftrag des Pentagon wird sich wahrscheinlich ändern, und er könnte auch ganz und gar gekippt werden. Sollte das Programm gestrichen werden, was nach Ansicht Analysten durchaus möglich ist, wäre das ein verheerender Schlag für das in East Hartford ansässige

Unternehmen und seine insgesamt 12 000 Mitarbeiter in Connecticut.“⁶⁰

176. Der Umstand, dass der Gesamtmarktanteil von P&W in den letzten zwanzig Jahren drastisch geschrumpft, d. h. um etwa die Hälfte gesunken ist, hat erheblich zu der oben geschilderten Sachlage beigetragen. Am deutlichsten war dies im Segment der Triebwerke für Großflugzeuge zu verspüren, wo der Marktanteil von P&W im Zeitraum 1990-2000 bei Triebwerkslieferungen von knapp 40 % auf nur noch 16 % zurückging. Ohne den P&W-Anteil an den A320-Lieferungen durch das IAE-Konsortium beträgt dieser Anteil sogar lediglich 10 %.

177. Aufzeichnungen eines GE-Mitarbeiters bei einer Morgan Stanley-Konferenz am 22. September 1999 geben eine Äußerung des UTC-Vorsitzenden und CEO George David wieder, in der er sehr deutlich darauf hinweist, dass P&W kontinuierlich Marktanteile verliert und sich dies auf die Wirtschaftstätigkeit des Unternehmens auszuwirken beginnt:

„P&W erlebt immer mehr Außerdienststellungen seiner Triebwerke (jährlich 1,5 % des Bestandes – „wir [P&W] bekommen das stärker als andere in der Branche zu spüren“).“

„450 geparkte Flugzeuge im Jahre 1999, davon die Hälfte mit P&W-Antrieb.“

„1999/2000 Rückgang der [Triebwerk]-Werkstattauslastung um 30 %.“⁶¹

178. Die wichtigsten Triebwerksprodukte von P&W laufen aus, und dies erleichtert und beschleunigt die Dominanz von GE bei Strahltriebwerken. So nähern sich z. B. die großen P&W-Bestände mit JT8D- und JT9D-Triebwerken an den erfolgreichen Flugzeugtypen der sechziger, siebziger und achtziger Jahre allmählich dem Ende ihrer Nutzungsdauer. Wie die Altersverteilung im derzeitigen Flottenbestand bei Verkehrsflugzeugen zeigt, lieferte P&W die Triebwerke für die Mehrzahl der über 15 Jahre alten Maschinen, während GE/CFMI die meisten Flugzeuge ausrüstet, deren Alter unter 15 Jahre liegt.

179. Infolge der stärkeren Marktdurchdringung von GE, dem jetzt kleineren Anteil von P&W und der zunehmenden Anzahl von Außerdienststellungen (noch beschleunigt durch lärmschutzbedingte Außerdienststellungen von älteren Aggregaten der Betriebsstufe II), hat sich bei der Spitzenposition im Triebwerksbestand ein tiefgreifender Wandel vollzogen.

⁶⁰ Original Englisch, siehe „Riding Fighter’s Wing“ in *The Hartford Courant*, 12. März 2001.

⁶¹ Laut einem GE-internen Dokument 121-DOC-001618-1620.

180. Die offenkundige Folge des schwachen P&W-Anteils am Triebwerksmarkt insgesamt besteht darin, dass P&W und insbesondere sein Geschäftsfeld Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge mehr denn je von seinen früheren Erfolgen zehrt. Statt den Grundstein für die künftigen Einnahmeströme zu legen, die es ihm ermöglichen würden, wettbewerbsfähige Produkte anzubieten und ein wichtiger Mitbewerber bei künftigen Flugzeugzellenausschreibungen zu bleiben, kann P&W derzeit Bareinnahmen nur über den Verkauf von Ersatzteilen und Serviceleistungen für seinen stetig schrumpfenden Triebwerksbestand erzielen, wie von M. Remez und B. Nagy bestätigt wurde:

„P&Ws Anteil am zivilen Triebwerksmarkt ist in den vergangenen 15 Jahren immer mehr zurückgegangen, so dass inzwischen das Militärgeschäft den Eckpfeiler für die neuen Triebwerksentwicklungen des Unternehmens bildet. Ohne solide Militäraufträge könnte P&W früher oder später aus der Triebwerkskonstruktion und -fertigung aussteigen und zu einer reinen Wartungs- und Instandsetzungsfirma werden.“⁶²

181. Die Lage von P&W wird auch an den Äußerungen von P&W-Führungskräften zur Entwicklung der Unternehmensergebnisse in den letzten Jahren deutlich. Sie stellten fest, dass die aus den lukrativen Aktivitäten auf dem Anschlussmarkt erzielten Einkünfte P&W geholfen haben, den Rückgang seiner Einnahmen abzubremsen: „P&Ws Einnahmen (1999 gegenüber 1998) sanken 1999 um 202 Millionen USD (3 %). Ursache dafür sind weniger Auslieferungen von militärischen und zivilen Triebwerken und geringere Mengen von zivilen Ersatzteilen, zum Teil ausgeglichen durch Zuwächse in den Bereichen der zivilen Wartung und Instandsetzung, des militärischen Anschlussmarktes und bei P&W Canada“⁶³.
182. Ob es sich ein Hersteller aber leisten kann, in ein neues Triebwerksprogramm zu investieren, wird in hohem Maße vom anhaltenden Erfolg der ausgereiften Triebwerksprogramme und ihrem Anteil an den jährlichen Einnahmen bestimmt. Ein Hersteller kann nur dann in neue Projekte investieren, wenn er über ausgereifte Programme verfügt, die den Zustrom von Mitteln für die Entwicklungsphase bis zum Erreichen der Gewinnschwelle der neuen Programme sichern (was durchaus über zwanzig Jahre dauern kann). [Beschreibung der Entwicklung des erwarteten Kapitalzustroms für P&W aus dem Anschlussmarkt, von UTC als vertrauliche Information erachtet]*
183. P&W scheint seine Aktivitäten neu auszurichten und sich aus dem Geschäft mit Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge zurückzuziehen, wo es nicht mehr als unabhängiger Anbieter präsent ist und in Zukunft abgesehen von seinen beiden Allianzen für bestimmte Schubbereiche (IAE mit RR und die Engine Alliance mit GE) wohl keine sichere Position haben wird. [Zitat aus einer internen E-Mail von

⁶² Original Englisch, siehe „Riding Fighter’s Wing“ in *The Hartford Courant*, 12. März 2001.

⁶³ Original Englisch, UTC-Jahresbericht 2000, Seite 6.

Honeywell mit Beschreibung der P&W-Position auf dem Markt, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*⁶⁴

184. P&Ws - wenn auch oft erfolglose - Bemühungen, auf den Märkten für Regional- und Firmenflugzeuge eine immer größere Rolle zu übernehmen, werden von den Ergebnissen der Marktuntersuchung der Kommission bestätigt, wonach nach Auffassung mehrerer Akteure der Branche P&W praktisch dabei ist, aus dem Segment des Triebwerksmarktes für große Verkehrsflugzeuge als unabhängiger Wettbewerber auszusteiigen.
185. [Beschreibung des Wettbewerbsverbots in der Vereinbarung des Gemeinschaftsunternehmens IAE, von UTC als vertrauliche Information erachtet]*⁶⁵
186. Im Segment Großraumflugzeuge wird P&W das Triebwerk GP7000 für den Riesen A380 in Zusammenarbeit mit GE (in der Engine Alliance) liefern. Mit den erforderlichen Entwicklungsanpassungen und Erweiterungen für die amtliche Zulassung kann das Triebwerk (oder Ableitungen davon) technisch gesehen für alle Großraumflugzeuge eingesetzt werden. In diesem Zusammenhang prüfen GEAE und P&W gegenwärtig, ob sich das Triebwerk der Engine Alliance für die B767-400 ERX eignen würde, deren Bau Boeing in Erwägung zieht.
187. Es hat daher den Anschein, dass P&W diese Gemeinschaftsunternehmen im Sektor Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge (IAE und Engine Alliance) nutzt, um den Schwerpunkt seiner unabhängigen geschäftlichen Aktivitäten von Triebwerken für große Verkehrsflugzeugen weg zu verlagern. [Zukunftsstrategie von P&W im Sektor Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge, von UTC als vertrauliche Information erachtet]*
188. [P&Ws Bemerkungen in seinem Antwortschreiben auf die Untersuchung der Kommission zur aktuellen FuE-Strategie von P&W, von UTC als vertrauliche Information erachtet]*⁶⁶
189. [Zukunftsstrategie von P&W zu Aufwendungen für gewerbliches Engineering und Entwicklung (EuE) für große Verkehrsflugzeuge, nach Angaben in P&Ws Antwortschreiben auf die Untersuchung der Kommission, von UTC als vertrauliche Information erachtet]*⁶⁷

⁶⁴ [siehe oben]*

⁶⁵ [siehe oben]*

⁶⁶ [siehe oben]*

⁶⁷ [siehe oben]*

190. Ungeachtet der von P&W in den verschiedenen Segmenten des Flugzeugtriebwerksmarktes angewandten oder verkündeten Zukunftsstrategien sei daran erinnert, dass P&W zwar zu einem relativ großen Konzern gehört (auch wenn UTCs Marktkapitalisierung noch immer weniger als ein Zehntel der von GE beträgt), es aber nicht den gleichen finanziellen Rückhalt genießt wie GEAE mit GE Capital. Der Gesamtwert der derzeitigen Flotte und der bestellten Flugzeuge von GECAS (ca. [...] USD*) vermittelt ein aussagekräftiges Bild von GEs Fähigkeit, sich die Finanzkraft von GE Capital strategisch zunutze zu machen. Gleichzeitig repräsentiert diese Summe nur etwa [...] * % des Gesamtvermögenswertes von GE Capital Services (gegenüber [...] * % Ende 1995).
191. Ebenso hat P&W auch nicht die Möglichkeit, seinen Triebwerksumsatz mit einem Instrument wie GECAS anzukurbeln. GECAS ist in der Tat das einzige Leasingunternehmen, das sich zu 100 % im Besitz eines etablierten Triebwerksherstellers befindet.
192. Deshalb kann P&W nicht wie GE Capital/GECAS durch Finanzierungsvereinbarungen oder -anreize Einfluss auf Fluggesellschaften nehmen, z. B. durch das Angebot, Hilfestellung bei der Unterbringung gebrauchter Flugzeuge zu geben, die den Anforderungen einer Fluggesellschaften nicht mehr gerecht werden, was die Fluggesellschaften dazu bewegt, GEs Produkte denen der Wettbewerber vorzuziehen. [Auszüge aus einer E-Mail von GEAE zur Auswahl von GECAS und GEAE durch eine Fluggesellschaft, von GE als vertrauliche Information erachtet]^{68*}
193. Ein weiteres Wesensmerkmal von GE, das GEAE bei der Vermarktung von Originalausrüstungen gegenüber P&W Vorteile verschafft, ist GECAS' Politik, nur GE-getriebene Flugzeuge zu bestellen, und seine nachgewiesene Fähigkeit, als Erst- und/oder Anschubkunde zu agieren. P&W kann nicht wie GE Flugzeugherstellern umfangreiche GECAS-Aufträge in Aussicht stellen, um sie dazu zu bewegen, sich für GE-Triebwerke zu entscheiden oder GE mit dem CF34 als alleinigen Lieferanten einzusetzen.
194. Aus diesen Gründen ist P&W auf einem Großteil des Triebwerksmarktes für große Verkehrsflugzeuge und für große Regionalflugzeuge offenbar kein wirklicher direkter unabhängiger Wettbewerber für GE mehr.
195. Da die Mehrzahl der neuen Flugzeugprogramme zumindest auf absehbare Zeit Geschäftsflugzeuge betreffen wird, werden P&W (durch P&W Canada), RR, GE und Honeywell in diesem Segment direkt miteinander im Wettbewerb stehen. Daher könnten die Wettbewerbsfähigkeit und der geschäftliche Erfolg von P&W bald anhand der Erwartung gemessen werden, dass GE aufgrund der Ausweitung von GECAS und GE Capital auf das Segment Geschäftsflugzeuge (durch die GE Capital Corporate Aviation Group, GECCAG) bei jeder sich bietenden neuen Gelegenheit

⁶⁸ [siehe oben]*

nach dem gleichen Muster vorgehen wird, d. h. die Ausschließlichkeit bei einem Flugzeug als Gegenleistung für Finanzhilfen und Großaufträge zu erlangen.

(b) Rolls-Royce (RR)

196. RR ist angesichts [Beschreibung der Beschränkungen von RR, von RR als vertrauliche Information erachtet]^{69*} und seiner mangelnden vertikalen Integration in das Flugzeuggroßeinkaufsgeschäft eindeutig nicht in der Lage, mit der Marktstärke von GE mitzuhalten. Auch wenn es aus technischer Sicht ein sehr fähiger Lieferant ist, kann RR deshalb nicht als glaubwürdiger Bieter für alle Triebwerke auf dem gesamten Markt auftreten, insbesondere wenn es um den Gewinn von Aufträgen als alleiniger Triebwerkslieferant geht.
197. RR ist ein internationales Unternehmen mit Sitz im Vereinigten Königreich, Firmen in sieben europäischen Ländern und gemeinsamen Programmen in weiteren drei. Die Hauptgeschäftsfelder von RR sind die zivile Luft- und Raumfahrt, die Wehrtechnik, maritime Systeme und die Energietechnik. RR wurde von der britischen Regierung 1987 privatisiert. Im Jahre 2000 erzielte es einen Umsatz in Höhe von 5,8 Mrd. GBP, davon mehr als 50 % im Bereich der zivilen Luftfahrt (3,2 Mrd. GBP).
198. RR ist der einzige Triebwerkshersteller, der auf dem Gebiet der Zivilluftfahrt keine strukturellen Beziehungen (Gemeinschaftsunternehmen oder technische Allianzen) mit GEAE unterhält. Das einzige Programm, bei dem RR und GE kooperieren, ist der Joint Strike Fighter („JSF“) im Segment Triebwerke für Militärflugzeuge. Nach der Übernahme von Allison im Jahre 1995 trat RR der bereits bestehenden GEAE/Allison-Gruppe für die Entwicklung und Produktion des Marschtriebwerks GE YF120 als Alternative für den JSF bei. Diese eingeschränkte Kooperationsvereinbarung berührt natürlich nicht den Verkehrsflugzeugmarkt und bestätigt RRs Stellung als einziger Wettbewerber auf dem Triebwerksmarkt für Verkehrsflugzeuge, der keine wirtschaftlichen Beziehungen mit GE unterhält.
199. RR ist zwar mit Sicherheit technisch in der Lage, auf den diversen Triebwerksmärkten für Verkehrsflugzeuge mit GE zu konkurrieren, befindet sich jedoch in mehrfacher Hinsicht GE gegenüber im Nachteil.
200. Im Gegensatz zum Vorbringen der Parteien verfügt RR nur über begrenzte finanzielle Mittel und Möglichkeiten. Die Marktkapitalisierung von GE (ca. 485 Mrd. USD per Juni 2001) ist etwa einhundertmal größer als die von RR (ca. 5 Mrd. USD). [Bemerkungen des Präsidenten von GECAS zur Wettbewerbsposition von RR, von GE als vertrauliche Information erachtet]^{*70}

⁶⁹ [siehe oben]*

⁷⁰ [siehe oben]*

201. [unabhängige Marktanalyse zur finanziellen Leistungsfähigkeit von RR, von GE als vertrauliche Information erachtet]* Wie mehrere unabhängige Marktanalysten äußern, stammt ein Großteil der Einnahmen von RR aus Zahlungen von Beteiligten an dessen Programmen Risk and Revenue Sharing Partner („RRSP“). Bei diesen Beteiligten handelt es sich um staatliche Stellen, Finanzinvestoren und industrielle Partner (zumeist Zulieferer von Teilen), die an RR Geld für einen Anteil am Triebwerksprogramm zahlen. Die Kosten für den Erwerb dieses Kapitalanteils werden an RR während der Entwicklungsphase des Triebwerksprogramms in bar gezahlt und dienen dazu, die nachteiligen Auswirkungen von FuE für RR auszugleichen. Sobald das Triebwerk in die Fertigung geht und die Auslieferungen beginnen (bei erfolgreichem Absatz), zahlt RR diese RRSP-Partner entsprechend ihrem Anteil am Kapital dieses Programms aus. Die Auswirkungen der RRSP-Einnahmen auf den Ertrag geben in wachsendem Maße Anlass zur Sorge, wie die folgende Feststellung von Schroder Salomon Smith Barney zeigt: „In den letzten Jahren hat der Wert dieser RRSP stark zugenommen. Der Nettoanteil nach den Rückzahlungen betrug 1999 133 Mio. GBP und 2000 212 Mio. GBP. [Nach der Produktionsaufnahme und nach Auslieferungsbeginn des Triebwerks]* dürften die RRSP ab 2001 etwas abnehmen und sich vielleicht bis 2005 in Nettoauszahlungen [durch RR]* verwandeln“⁷¹.
202. Analysten weisen zudem darauf hin, dass diese Einnahmen nicht in den Ertrag einfließen und nicht als Quelle für die Erwirtschaftung liquider Mittel behandelt werden sollten, und dass der Ertrag von RR ohne RRSP 2001 weniger als die Hälfte der Prognose betragen würde. Dies belegen auch die folgenden Äußerungen der Deutschen Bank: „RR-Ergebnisfortschritt war in zu hohem Maße auf den Anstieg bei Netto-RRSP-Zahlungen zurückzuführen, die 57 % des Zuwachses beim Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) im Jahr 2000 ausmachten. Lässt man diese und die Folgen der Vickers-Übernahme beiseite, so gab es keine Steigerung des EBIT“⁷².
203. Nach Ansicht der Deutschen Bank ist es in der Tat Besorgnis erregend, dass etwa 60 % des EBIT-Zuwachses aus einer einzigen Quelle (den RRSP) mit eingeschränkter Vorhersagbarkeit stammt und dass die erwarteten Veränderungen im Kapitalflussgefüge der RRSP die Tochterunternehmen zunehmend unter Druck setzen werden, da die Zuflüsse nach 2001 zurückgehen dürften: „Durch diese erhebliche Umstellung werden die RR-Tochterunternehmen gezwungen sein, 2005 zusätzlich 300 Mio. GBP EBIT zu erwirtschaften, um den „entgangenen“ Gewinn zu ersetzen. Um sich vor Augen zu führen, was eine solche Steigerung um 300 Mio. GBP bedeutet: Dies entspricht fast dem doppelten EBIT von RR im Jahre 2000, nimmt man die RRSP-Ströme aus dem veröffentlichten EBIT-Betrag heraus“⁷³.

71 Original Englisch, Bericht von Schroder Salomon Smith Barney zu RR, 5. März 2001.

72 Original Englisch, Bericht der Deutschen Bank zu RR, 5. März 2001.

73 Ebd.

204. Ein weiterer Nachteil, der RR daran hindert, im Wettbewerb mit GE gleichberechtigt mitzuhalten, ist sein beschränkter Zugang zu Fremdfinanzierung. Die Luftfahrtindustrie und insbesondere die Entwicklung von Flugzeugtriebwerken verlangen sowohl umfangreiche als auch langfristige Investitionen, die in den meisten Fällen nur aus Eigenmitteln finanziert werden können. Einen Wettbewerb wird es im Sektor Flugzeugtriebwerke nur in dem Maße geben, wie die Hersteller Triebwerkentwicklungen für neue Flugzeuganwendungen finanzieren können. Angesichts des hohen Risikos, das mit solchen langfristig angelegten Projekten verbunden ist, sind Finanzpartner vermutlich kaum bereit, sich stärker zu engagieren und zehn Jahre oder mehr zu warten, bis sie wissen, in welchem Umfang sich ihre Investitionen bezahlt machen. In diesem Zusammenhang spielt der Zugang zu Mitteln die entscheidende Rolle, und RR kann seine Bilanz nur bis zu einem bestimmten Punkt strecken, da es nicht den Rückhalt einer starken Finanzierungssparte von der Größenordnung einer GE Capital genießt. [Zitat aus den Bemerkungen des Präsidenten von GECAS zur Wettbewerbsposition von RR, von GE als vertrauliche Information erachtet]^{74*}.
205. Dieser beschränkte Zugang zu Finanzierungen hindert RR auch daran, die Praxis von GE nachzuahmen, sich in erheblichem Umfang an den Entwicklungskosten von Flugzeugherstellern zu beteiligen, um sich die Position als Alleinlieferant zu sichern. [Zitat aus der Untersuchung von Honeywell zur Beurteilung der Vorteile aus Systemangeboten im Rahmen einer Partnerschaft mit GE oder RR, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]^{75*}
206. GEs Einsatz seiner Finanzmacht gegen RR lässt sich anhand eines aktuellen Beispiels für die Fähigkeit GEs, seine Finanzkraft mit seiner Macht als Kunde zu verbinden, veranschaulichen.
- [Beschreibung eines Gewinns von GE und der Wettbewerbsfähigkeit von RR bei solchen Angeboten, von RR als vertrauliche Information erachtet]*
207. [Zitat aus [...]]* Schreiben an RR, in dem die Gründe für die Entscheidung zugunsten von GE und gegen RR genannt werden, von RR als vertrauliche Information erachtet]*⁷⁶.
208. Die Verknüpfung bei diesem Abschluss wurde auch in einem Artikel in *Flight International* erwähnt:

„Obwohl zuvor aus dem Umfeld des Programms verlautete, das Turbomeca RTM 322 von RR sei die erste Wahl für den riesigen

⁷⁴ [siehe oben]*

⁷⁵ [siehe oben]*

⁷⁶ [siehe oben]*

„fliegenden Kran“, hat CargoLifter das Wellentriebwerk CT7-8 von GE als Antrieb für sein Luftschiff CL160 ausgewählt. Die Absichtserklärung von CargoLifter und GE beinhaltet die Lieferung und Wartung von bis zu 50 Aggregaten durch den Triebwerkshersteller: sechs CL160-Schiffssätze plus Ersatzaggregate.“⁷⁷

209. Abgesehen von zusätzlichen Kundendienstleistungen bei den Triebwerken für seine Originalerzeugnisse und seiner 50%igen Beteiligung an Pembroke ist RR kein vertikal integriertes Unternehmen. RR besitzt oder kontrolliert nicht allein ein Flugzeug-Leasingunternehmen von der Größe GECAS'. Pembroke ist ein in Irland gegründetes Leasingunternehmen mittlerer Größe, das ein Gemeinschaftsunternehmen von RR und GATX (ebenfalls ein Flugzeug-Leasingunternehmen) ist. Pembroke besitzt 55 Flugzeuge und hat weitere 23 in Auftrag gegeben, die GECAS-Flotte hingegen umfasst weit über 1000 Flugzeuge. Im Gegensatz zu GECAS, das eine Nur-GE-Politik betreibt, bestellt Pembroke auch nicht mit RR-Triebwerken ausgerüstete Flugzeuge (z. B. B737), und 20 Flugzeuge der B717-Flotte von Pembroke (ausgerüstet mit 2 RR BR715-Triebwerken) wurden bestellt, bevor RR im Dezember 1998 Gesellschafter wurde.
210. [Zitat eines leitenden GECAS-Mitarbeiters zur Wettbewerbsposition von dem mit RR verbundenen Unternehmen Pembroke, von GE als vertrauliche Information erachtet]*⁷⁸
211. [RRs Kapazitätsauslastung, von RR als vertrauliche Information erachtet]*⁷⁹
212. [Investitionskosten und Vorlaufzeiten, die RR zur Produktionssteigerung benötigt, von RR als vertrauliche Information erachtet]^{80*}
213. [Kapitalinvestitionen in Anlagen und Ausrüstungen sowie Vorlaufzeiten, die RR zur Produktionssteigerung benötigt, von RR als vertrauliche Information erachtet]*
214. [RRs Position im Wettbewerb um Triebwerksneuaufträge, von RR als vertrauliche Information erachtet]*

⁷⁷ Original Englisch, „GE Is Surprise Choice For Airship“ in *Flight International*, 27. März – 2. April 2001, Seite 30.

⁷⁸ [siehe oben]*

⁷⁹ [siehe oben]*

⁸⁰ [siehe oben]*

215. Zwar verwenden über 50 % der 35 weltweit führenden Fluggesellschaften RR-Triebwerke (bezogen auf Flugzeugkäufe), doch hat die Untersuchung der Kommission bestätigt, dass sich die Anzahl der Fluggesellschaften, bei denen RR der etablierte Triebwerkslieferant ist (d. h. mit mehr als 60 % des Triebwerksbestandes bei derzeit in Produktion befindlichen Flugzeugen) auf etwa 15 % dieser großen Fluggesellschaften beschränkt (darunter British Airways, Cathay Pacific und Garuda Indonesia).⁸¹
216. Bei den meisten anderen Fluggesellschaften und insbesondere bei 8 der 12 führenden europäischen Fluggesellschaften (Air France, Lufthansa, KLM, SAS, Swissair, Alitalia, Iberia und Virgin Atlantic Airways) ist GE der etablierte Lieferant. Somit ist GE deutlich besser platziert als jeder andere Triebwerksanbieter, um Kommonalitätseffekte zu nutzen und seine beherrschende Stellung zu sichern. Wie bereits dargelegt, genießt RR in Europa nur bei British Airways eine solche Position.
217. Die erheblichen Kommonalitäts- und Mengenvorteile, die sich aus dem Status als etablierter Lieferant ergeben, versetzen diesen in die Lage, seinen Anteil innerhalb der Flotte einer Fluggesellschaft zu sichern oder auszubauen. Würde eine Fluggesellschaft, die bei einem bestimmten Flugzeug von einem Triebwerkslieferanten abhängig ist, aus irgendeinem Grund den Wechsel zu einem anderen Triebwerkslieferanten erwägen, müsste sie erhebliche Umstellungskosten in Kauf nehmen.
218. [Zitat aus Erklärungen von RR gegenüber der Kommission zum Bestehen von Barrieren infolge der Existenz etablierter Lieferanten, von RR als vertrauliche Information erachtet]*⁸²
219. GE räumt ein, dass es diesen Nachteil noch überwinden muss, in einigen Fällen über das Engagement seiner verschiedenen Firmen (GEAE, GECAS, GEES u. a.) in Bezug auf Fluggesellschaften, bei denen P&W (oder gelegentlich RR) noch der etablierte Lieferant ist. [Auszug aus einer E-Mail von GEAE zur Bedeutung der Existenz etablierter Triebwerkslieferanten, von GE als vertrauliche Information erachtet]^{83*}
220. Außerdem RR ist mit eingeschränkten Partnerschaftsmöglichkeiten auf dem Markt für zivile Flugzeugtriebwerke konfrontiert. In Anbetracht der gewaltigen Investitionen, die für die Entwicklung neuer Flugzeugtriebwerke aufzubringen sind, muss ein Triebwerkshersteller unbedingt Partner finden, die in seine Programme investieren und die damit verbundenen Risiken mit tragen.

⁸¹ Die 60%-Schwelle wird in dieser Branche zur Definition der Position des etablierten Triebwerks- oder Flugzeuglieferanten bei Fluggesellschaften verwendet.

⁸² [siehe oben]*

⁸³ [siehe oben]*

221. RRSP für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge sind im Grunde auf Teilsystemlieferanten begrenzt, die sich an der Technologiebeschaffung und am Risiko eines Triebwerksprogramms beteiligen können und entweder die Konstruktion und Fertigung von Komponenten oder die bedeutendere und weiter reichende Aufgabe der Konstruktion und Entwicklung eines ganzen Triebwerksmoduls übernehmen. Es gibt wenige qualifizierte Konstruktionsbüros, die über ausreichende finanzielle Mittel verfügen und deshalb für eine RRSP in Frage kommen. Dazu zählen Fiat, Ishikawajima-Harima („IHI“), Kawasaki, Mitsubishi Heavy Industries („MHI“), MTU, SNECMA und Volvo.
222. MHI und MTU konstruieren und fertigen Komponenten für Triebwerke. Die Konstruktion und Entwicklung von Modulen ist praktisch auf MTU, SNECMA und Fiat beschränkt. Im Rahmen der Modulkonstruktion und -entwicklung besteht jedoch eine eindeutige Trennung zwischen der Rolle von Fiat, das sich lediglich an der Getriebeauslegung beteiligen kann, und SNECMA und MTU, die über ein breiteres Spektrum an Kapazitäten verfügen.
223. Ausgehend davon befindet sich RR offensichtlich deutlich im Nachteil, wenn es mit GE bei künftigen Triebwerksaufträgen in Wettbewerb tritt. RR ist somit offenbar nicht in der Lage, GE als wirksame Wettbewerbskraft entgegenzutreten, ohne dabei Risiken einzugehen, die die Zukunft seines Flugzeugtriebwerksgeschäfts aufs Spiel setzen würden.

1.B.4. FEHLENDE NACHFRAGEMACHT

224. Nach Aussage der Parteien wird die Marktposition von GE durch die Nachfragemacht der Kunden eingeschränkt.
225. Diese Auffassung wird durch die Untersuchung der Kommission nicht gestützt. Abnehmer (Flugzeughersteller oder Fluggesellschaften) haben allem Anschein nach eine starke Präferenz für GEs Produkte und Leistungen, wie dessen wachsender Marktanteil bei Flugzeugzellen und in den Flotten der Fluggesellschaften zeigt.⁸⁴ Aus der Marktuntersuchung ging hervor, dass GE in verschiedenen Fällen gegenüber Wettbewerbern und Kunden ein unabhängiges Verhalten an den Tag gelegt hat. Seine Möglichkeit, unabhängig aufzutreten, rührt aus seiner einzigartigen Finanzkraft, vertikalen Integration und seiner Positionierung in der Angebotskette im gesamten Luft- und Raumfahrtsektor.
226. GE verfügt über eine starke Stellung in den Flotten der Fluggesellschaften. Bezogen auf den Marktanteil fallen Fluggesellschaften kaum ins Gewicht, da keine einzelne

⁸⁴ GE ist der führende Triebwerkslieferant für die Mehrzahl der europäischen Fluggesellschaften. So ist es z. B. exklusiver Triebwerkslieferant für Aer Lingus, Alitalia, KLM, Olympic und TAP und führender Lieferant für andere Fluggesellschaften (Zahlen in Klammern geben den Anteil seiner Triebwerke bei der jeweiligen Fluggesellschaft an): Air France (98 %), Austrian Airlines (81 %), Finnair (64 %), Iberia (72 %), Lufthansa (84 %), Sabena (81 %), SAS (79 %), Swissair (72 %).

Fluggesellschaft auf mehr 5 % der Flugzeugbestellungen pro Jahr kommt. Da die Nachfrage verstreut ist, sind die einzelnen Fluggesellschaften allein offenbar nicht in der Lage, eine nennenswerte gegengewichtige Nachfragemacht auszuüben.

227. Die erwarteten Strukturen des Kaufverhaltens der Fluggesellschaften und die Fähigkeit von GE, darauf Einfluss auszuüben, deuten stark darauf hin, dass GE seine führende Position in diesen Flotten ausbauen und die Abhängigkeit der Fluggesellschaften von GEs Produktangeboten zunehmen wird. Wie die Marktuntersuchung zeigte, ist sogar bei großen Fluggesellschaften, die Großabnehmer von GEs Produkten sind, keine Bereitschaft erkennbar, ihre Macht als Verbraucher auszuspielen. Dies trifft z. B. auf alle großen Airlines zu, die MRO-Leistungen für dritte Fluggesellschaften anbieten (sogenannte Technikabteilungen). Die Notwendigkeit, solche Leistungen für GE-Triebwerke anbieten zu können, zwingt sie dazu, mit GE in dessen Eigenschaft als OEM eine spezielle wirtschaftliche Beziehung zu unterhalten. Da diese Fluggesellschaften Zugang zu Ersatzteilen, Lizenzen und Instandsetzungsverfahren sowie einen großen Teil des Know-how zu GEs Produkten benötigen werden, wird GE in die Position eines unvermeidbaren Handelspartners versetzt. Unter diesen Umständen ist folglich ihre Nachfragemacht als Verbraucher aufgrund des Ungleichgewichts in den Handelsbeziehungen begrenzt.
228. Bei den Flugzeugherstellern sind einige groß (z. B. Boeing und Airbus) und andere kleiner (wie etwa Hersteller von Regional- und Geschäftsflugzeugen). Sie alle sind jedoch der Nachfrage der Fluggesellschaften nach Flugzeugen und Triebwerken unterworfen und können eine solche Nachfrage nicht unbeachtet lassen. Darüber hinaus benötigen sie Kapital und finanzielle Hilfen, die GE offenbar bei mehreren Gelegenheiten in der Vergangenheit gewährt hat. Zudem sind sie dem erheblichen Einfluss ausgesetzt, den GECAS bei der Erteilung von Flugzeugbestellungen ausüben kann. Wie die Marktuntersuchung hervorbrachte, ist GE in der Lage und war auch bereits erfolgreich, die Nachfrage der Fluggesellschaften bei Flugzeugen zu verschieben, indem es deren Nachfrage bei Triebwerken beeinflusst hat. Folglich hat GE die Fähigkeit, auf die Möglichkeiten von Flugzeugherstellern, ihre Maschinen an Fluggesellschaften zu verkaufen, einzuwirken. Dadurch befinden sich die Flugzeughersteller gegenüber GE in einer ungleichen Verhandlungsposition, was wiederum ihr Interesse, ihre Macht als Verbraucher einzusetzen, spürbar sinken lässt. Außerdem hat sich herausgestellt, dass GE bei mehreren Gelegenheiten die Entscheidungen von Flugzeugherstellern beeinflusste, indem es Produkte und Leistungen anbot, bei denen die Wettbewerber nicht mithalten konnten. Auch dies beeinträchtigt die Motivation, als Nachfragemacht aufzutreten.

1.B.5. SCHLUSSFOLGERUNG

229. In Anbetracht des Charakters des durch hohe Zutritts- und Expansionschranken gekennzeichneten Strahltriebwerkmarktes, der etablierten Position von GE bei vielen Fluggesellschaften, seines Interesses am Einsatz der Finanzkraft von GE Capital bei Kunden, seiner Fähigkeit zur Nutzung seiner vertikalen Integration durch GECAS, der begrenzten Nachfragemacht der Verbraucher und der Schwächung oder Verdrängung seiner unmittelbaren Wettbewerber befindet sich GE offenbar in der

Position, unabhängig von seinen Wettbewerbern, seinen Kunden und letztlich den Abnehmern zu handeln, und kann deshalb als beherrschendes Unternehmen auf den Märkten für Triebwerke für große Düsenverkehrsflugzeuge und für Triebwerke für große Regionaldüsenflugzeuge bezeichnet werden.

2. AVIONIKPRODUKTE UND SONSTIGE ERZEUGNISSE

2.A. RELEVANTE MÄRKTE

2.A.1. RELEVANTE MÄRKTE

(1) PRODUKTMÄRKTE

(a) Allgemeines

230. Honeywell stellt nicht nur Triebwerke, sondern auch eine Reihe von Luftfahrterzeugnissen her, die als Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse oder ganz allgemein als Systeme bezeichnet werden.

(b) Avionikprodukte

231. Avionikprodukte umfassen unterschiedliche Geräte, die zur Flugzeugsteuerung, Navigation, Kommunikation und Flugdatenüberwachung benötigt werden. Die Avionikbranche ist bereits in früheren Kommissionsentscheidungen untersucht worden⁸⁵ und wird in den Markt für große Verkehrsflugzeuge einerseits und den Markt für Regional-/Geschäftsflugzeuge andererseits unterteilt. Diese Aufteilung erfolgt aufgrund der Unterschiede in der Struktur von Angebot und Nachfrage (bei Regional-/Geschäftsflugzeugen ist das Cockpit integriert, bei großen Verkehrsflugzeugen hingegen aus Einzelgeräten zusammengestellt), beim Preis, bei der Größe, bei den Leistungsmerkmalen und der technischen Austauschbarkeit sowie in der Art der Abnehmer. Zwischen Regional- und Geschäftsflugzeugen, zwischen Schmalrumpf- und Großraumflugzeugen oder zwischen kleinen Regionalflugzeugen und großen Verkehrsflugzeugen bestehen solche Unterschiede allerdings nicht.

232. Abnehmer bei großen Verkehrsflugzeugen sind die beiden Flugzeughersteller (Airbus und Boeing) und die Fluggesellschaften. In der Regel werden die Avionikprodukte von den Flugzeugherstellern zu einer Cockpit-Instrumentenreihe („avionics cockpit suite“) zusammengestellt. Im Gegensatz zu Regional-/Geschäftsflugzeugen können demnach einige dieser Produkte von den Fluggesellschaften ausgewählt/ausgetauscht werden.

⁸⁵ Entscheidung der Kommission 2001/417/EG in der Sache Nr. COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell, ABl. L 152 vom 7.6.2001, S. 1.

233. Abnehmer bei Regional- und Geschäftsflugzeugen sind die Flugzeughersteller (z. B. Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier, Raytheon und Gulfstream), nicht aber die Fluggesellschaften. Die meisten Produkte werden als Teil eines kompletten Cockpits verkauft, d. h. die Flugzeughersteller greifen zu diesem Zweck auf die für den Systembau zuständigen Abteilungen der Avionikunternehmen und Systembauer zurück.

(c) Sonstige Erzeugnisse

234. Dieser Produktbereich umfasst unterschiedliche (Teil-)Systeme, z. B. Hilfsturbinen („auxiliary power units“ bzw. APU), ECS-Regelungssysteme („environmental control systems“), Elektroanlagen, Räder und Bremsen, Fahrwerke und Beleuchtungssysteme, die für den Betrieb eines Flugzeugs unerlässlich sind.
235. Diese sonstigen Erzeugnisse sind von der Kommission in früheren Entscheidungen definiert worden⁸⁶. Eine weitere Unterteilung in die Segmente große Verkehrsflugzeuge, Regionalflugzeuge, Geschäftsflugzeuge und andere wird nicht für notwendig erachtet.

Käufer- oder Hersteller-Ausrüstung

236. Bei Flugzeugsystemen (Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse) ist danach zu unterscheiden, ob es sich um Käufer-Ausrüstungen (Buyer-Furnished Equipment bzw. BFE) oder Hersteller-Ausrüstungen (Supplier-Furnished Equipment bzw. SFE) handelt. Käufer-Ausrüstungen werden von den Fluggesellschaften erworben, Hersteller-Ausrüstungen von den Flugzeugherstellern. Die üblichen Avionikprodukte (im Unterschied zu integrierten Systemen) sind in der Regel Käufer-Ausrüstungen, die sonstigen Erzeugnisse (mit Ausnahme hochverschleißender wie Räder und Bremsen) hingegen Hersteller-Ausrüstungen.
237. Käufer-Ausrüstungen werden von mehreren Anbietern bezogen und von den Käufern des Flugzeugs (Fluggesellschaften oder Leasingunternehmen) unter den zwei oder drei vom Flugzeughersteller zertifizierten Erzeugnissen ausgewählt. Die Abnehmer von Flugzeugen haben einen großen Einfluss, wenn es darum geht zu entscheiden, welche Ausrüstungen gewählt und mit welcher Priorität Lieferanten zertifiziert werden. Zu diesem Zweck sind Fluggesellschaften und Leasingunternehmen in beratenden Ausschüssen vertreten. Leasingunternehmen können im Namen und im Auftrag kleinerer Fluggesellschaften handeln. Auch die Abnehmer von Flugzeugen, die als Erstkunden auftreten, haben ein erhebliches Mitspracherecht bei der Wahl der Ausrüstungen durch den Flugzeughersteller. Bei großen Verkehrsflugzeugen haben

⁸⁶ Entscheidung der Kommission vom 25. Mai 1999 zur Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt (Sache IV/M.1493 – United Technologies/Sundstrand) gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates, ABl. C 206 vom 21.7.1999, S. 19.

ARINC⁸⁷-Normen für die Festlegung der technischen Anforderungen die Funktion eines „Branchenkonsens“. An der Entwicklung von ARINC-Merkmalen sind Flugzeughersteller, potentielle Lieferanten wie auch die Abnehmer von Flugzeugen beteiligt. In der Regel umfassen die technischen Anforderungen die Schnittstellenfestlegung, Leistungsanforderungen, Umweltaforderungen und die notwendigen Zertifizierungsstufen. Nach der Zertifizierung durch den Flugzeughersteller laufen die Verhandlungen und der Verkauf direkt zwischen der Fluggesellschaft und dem Avioniklieferanten ab.

238. Hersteller-Ausrüstungen werden nicht von den Fluggesellschaften, sondern vom Flugzeughersteller eingekauft. Hier findet der Wettbewerb in der Konstruktions- bzw. Entwicklungsphase eines Flugzeugs statt. Der Flugzeughersteller legt die technischen Anforderungen fest, wobei er solche Faktoren wie Kundenwünsche, Systemintegration, gesetzliche Auflagen und Sicherheitsfragen berücksichtigt. Bei Hersteller-Ausrüstungen können Erstkunden und wichtige Abnehmer wie z. B. Leasingunternehmen durch die beratenden Ausschüsse auf die Entscheidungen des Flugzeugherstellers Einfluss nehmen. Übliche Kriterien für die Auswahl der Lieferanten von Hersteller-Ausrüstungen sind Kosten, Zeitplan und Risiken. Oft findet ein „Ausleseverfahren“ statt, bis die letzten verbliebenen Wettbewerber ihre abschließenden Angebote vorlegen, unter denen der Flugzeugbauer dann einen Gewinner auswählt.
239. Hersteller-Ausrüstungen werden als Standardprodukt oder als Option angeboten. Im ersten Fall wird ein Lieferant ausgewählt, im zweiten Fall beantragt der Flugzeughersteller die Zulassung für mehr als ein Produkt (in der Regel zwei) für das betreffende Flugzeugmuster und überlässt die Wahl dem Käufer.

(2) RÄUMLICHER MARKT

240. Wie in früheren Entscheidungen der Kommission zu Ausrüstungen für Zivilflugzeuge⁸⁸ ausgeführt, hat der räumlich relevante Markt für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse weltweite Dimension.

⁸⁷ „ARINC“ oder Aeronautical Radio Inc., die luftfahrttechnische Funk-Gesellschaft, ist Eigentum der führenden Fluggesellschaften und dient der Schaffung eines gemeinsamen Betriebsumfelds für alle Fluggesellschaften. Im Rahmen von ARINC besteht der Technische Ausschuss für Luftfahrt-Elektronik (Airline Electrical Engineering Committee bzw. AEEC), dessen Aufgabe es ist, die Wahlfreiheit für die Fluggesellschaften durch die Festlegung von Normen für Form, Passung und Funktion für Kunden-Avionik zu erleichtern. Dank vereinheitlichter Schnittstellen kann die Fluggesellschaft unter den Angeboten einer Vielzahl von Avioniklieferanten wählen.

⁸⁸ Siehe Sache IV/M. 697 – Lockheed Martin/Loral Corporation, Entscheidung der Kommission vom 27. März 1996, Sache IV/M.290 – Sextant/BGTVDO, Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1992.

2.B. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

2.B.1. HONEYWELL IST EIN FÜHRENDER ANBIETER VON LUFTFAHRTAUSRÜSTUNGEN

(1) EINLEITUNG

241. Honeywell ist der weltweit größte Anbieter von Luft- und Raumfahrtausrüstungen außer Triebwerken mit einem Umsatz von [...] EUR*. An zweiter Stelle steht BF Goodrich (mit [...] EUR*), das aber überwiegend in anderen Marktsegmenten tätig ist. Das zu UTC gehörende Hamilton Sundstrand liegt mit [...] EUR* auf dem dritten und Rockwell Collins mit [...] EUR* auf dem vierten Platz. Seit der Fusion von Smiths/TI/Dowty ist Smiths der fünftgrößte Anbieter von Luft- und Raumfahrtausrüstungen mit [...] EUR*. Honeywell in seiner derzeitigen Form ist das Ergebnis eines Konsolidierungsschubs unter den Herstellern von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen, der in den achtziger Jahren einsetzte und 1999 seinen Höhepunkt fand, als Honeywell, der führende Anbieter von Avioniksystemen, sich mit AlliedSignal zusammenschloss, einem maßgeblichen Lieferanten von Komponenten für Einzelgeräte im Bereich der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse.
242. Bei Avionik allgemein⁸⁹ kommt Honeywell auf einen Marktanteil von [50-60 %]*. Seine Hauptwettbewerber sind Rockwell Collins [(20-30 %)]*, Thales (früher Sextant; [10-20 %]*) und Smiths Industries [(0-10 %)]*. Damit entfallen auf diese vier Akteure [90-100 %]* des Marktes, während für die übrigen 35 Akteure noch bis zu [0-10 %]* bleiben. Letztere sind als Nischenakteure anzusehen, die einzigartige Einzelprodukte anbieten und gelegentlich untereinander und mit größeren Unternehmen kooperieren, um im Austausch für Technologie Zugang zum Flugzeughersteller und den Fluggesellschaften zu erhalten.
243. Honeywell ist auch ein führender Anbieter von sonstigen Erzeugnissen. Sein Hauptwettbewerber auf den entsprechenden Märkten ist UTC durch dessen Tochtergesellschaft Hamilton Sundstrand. Andere wie BF Goodrich, SNECMA (mit den angegliederten Unternehmen Messier-Dowty und Messier-Bugatti) sowie Liebherr haben eine weniger umfangreiche Produktpalette.

(2) AVIONIK

(a) Einleitung

⁸⁹ Jedes Avionikprodukt stellt jedoch einen eigenen Markt dar.

244. Avionikprodukte machen etwa 5 % des Kaufpreises eines Flugzeugs aus.⁹⁰ Die Marktanteile⁹¹ bei den verschiedenen, bereits als getrennte Märkte definierten Produktgruppen sehen wie folgt aus.

(b) Produkte für Käufer-Ausrüstungen⁹²

245. Wetterradargeräte zeigen Regen, Turbulenzen und in manchen Ausführungen Windscherungen an. Honeywells einziger Wettbewerber ist Rockwell Collins (abgesehen von Thales' geringfügiger Präsenz im Regional-/Geschäftssegment). Das Gesamtvolumen dieses Marktes (nur Direkteinbau in neue Flugzeuge) beläuft sich auf [...] EUR* pro Jahr. Eine entsprechende Aufschlüsselung zeigt Tabelle 11.

TABELLE 11

Wetterradar	Große Verkehrsflugzeuge	Regional-/Geschäftsflugzeuge
Honeywell	[40% - 50%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[30% - 40%]*
Thales	Keine	[10% -20%]*

246. Kommunikations-/Navigationssysteme (Com/Nav – VHF/VOR) senden bzw. empfangen Meldungen des Piloten und andere Informationen zu bzw. von boden- oder bordseitigen Funkstellen. Honeywells einzige Wettbewerber sind Rockwell Collins und Thales. Das Gesamtvolumen dieses Marktes (nur Direkteinbau) beläuft sich auf [...] EUR* pro Jahr. Eine entsprechende Aufschlüsselung zeigt Tabelle 12.

⁹⁰ Darin sind nicht der Kapitalwert künftiger Cashflows und damit die Nettokosten für die Fluggesellschaften enthalten. Der Anteil der Avionik an den Gesamtbetriebskosten eines Flugzeugs wird auf 20-25 % geschätzt.

⁹¹ Die Marktdaten in diesem Abschnitt beruhen in der Regel auf besten Schätzungen der Parteien nach dem Nettoabsatzwert (Jahr 2000) und entsprechenden Korrekturen anhand von Informationen Dritter. Eine Bewertung auf der Grundlage des Auftragsbestandes wird vom Markt als weniger genau angesehen, da hierbei noch Rabatte, Anreize und der Umstand zu berücksichtigen wären, dass Bestellungen bisweilen in einer späteren Phase des Beschaffungsvorgangs reduziert werden.

⁹² Die Unterscheidung zwischen Käufer- und Hersteller-Ausrüstungen ist nur für große Verkehrsflugzeuge relevant. Abgesehen von wenigen Ausnahmen werden alle Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse für Regional-/Geschäftsflugzeuge als Käufer-Ausrüstungen verkauft.

TABELLE 12

Com/Nav	Große Verkehrsflugzeuge	Regional-/Geschäftsflugzeuge
Honeywell	[30% - 40%]*	[40% - 50%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[50% - 60%]*
Thales	[10% - 20%]*	[10% - 20%]*

247. Satellitenkommunikationssysteme (SatCom) senden und empfangen Daten und Telefongespräche über Satellit an den bzw. vom Boden. Honeywell steht auf diesem Markt mit Rockwell Collins im Wettbewerb. Thales, das vor kurzem RACAL übernommen hat, hätte die Möglichkeit, auf dem SatCom-Markt für große Verkehrsflugzeuge einzusteigen, da RACAL Honeywells Partner bei der SatCom-Fertigung ist. Allerdings [Beschreibung von Honeywells strategischer Vereinbarung über die Kooperation mit RACAL, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*⁹³. Das Gesamtvolumen dieses Marktes (nur Direkteinbau) beläuft sich auf [...] EUR* pro Jahr. Eine entsprechende Aufschlüsselung zeigt Tabelle 13.

TABELLE 13

SatCom	Große Verkehrsflugzeuge	Regional-/Geschäftsflugzeuge
Honeywell	[50% - 60%]*	[60% - 70%]*
Rockwell Collins	[40% - 50%]*	[20% - 30%]*
Thales	Keine	[0% - 10%]*
Andere	Keine	[0% - 10%]*

248. Mehrmodus-Empfangsgeräte (Multi-Mode Receiver bzw. MMR) ermöglichen die Präzisionsanflugführung zu Flughäfen mit traditionellen bodengestützten Instrumentenlandesystemen (ILS) und die satellitengestützte Nichtpräzisionsanflugführung unter Verwendung eines eingebauten globalen Positionierungssystems (GPS). Honeywells Wettbewerber sind Rockwell Collins und Thales. Rockwell Collins ist allerdings von Smiths für die Zulieferung der FMS abhängig, die in das MMR-Produkt von Rockwell eingebaut werden. Honeywell ist auch ein wichtiger Anbieter von GPS-Einzelgeräten, die aber auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge zunehmend an Bedeutung verlieren, da ihre Funktion im MMR integriert ist. Das Gesamtvolumen dieses Marktes (nur Direkteinbau) beläuft sich auf [...] EUR* pro Jahr. Eine entsprechende Aufschlüsselung zeigen die Tabellen 14 und 15.

⁹³ [Beschreibung von Honeywells strategischer Vereinbarung zur Kooperation mit RACAL, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*

TABELLE 14

MMR/GPS	Große Verkehrsflugzeuge	Regional-/Geschäftsflugzeuge
Honeywell	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[40% - 50%]*
Thales	[30% - 40%]*	Keine
Andere	Keine	[30% - 40%]*

TABELLE 15

GPS Einzelgeräte	Große Verkehrsflugzeuge	Regional-/Geschäftsflugzeuge
Honeywell	[40% - 50%]*	[30% - 40%]*
Litton	[50% - 60%]*	Keine
Universal Avionics	Keine	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	Keine	[20% - 30%]*
Thales	Keine	Keine
Trimble Avionics	Keine	[0% - 10%]*

249. Aufzeichnungsgeräte zeichnen Flugdaten und Gespräche im Cockpit auf. Das Gesamtvolumen dieses Marktes (nur Direkteinbau) beläuft sich auf [...] EUR* pro Jahr. Honeywell ist der führende Anbieter vor L3 Communications. Eine entsprechende Aufschlüsselung zeigt Tabelle 16.

TABELLE 16

Aufzeichnungsgeräte	Große Verkehrsflugzeuge	Regional-/Geschäftsflugzeuge
Honeywell	[40% - 50%]*	[20% - 30%]*
Rockwell Collins	Keine	Keine
Thales	Keine	Keine
L3	[30% - 40%]*	[40% - 50%]*
Andere	[10% - 20%]*	[40% - 50%]*

250. CMU/ACARS (Communication Management Unit/Aircraft Communication Addressing and Reporting system) ist die Kommunikationseinheit für die

wechselseitige Übertragung von Text- und Datensignalen zwischen Luftfahrzeug und Flugsicherung. Honeywell ist der wichtigste Lieferant für Boeing-Maschinen, auf den Plätzen folgen Rockwell Collins und Teledyne. Honeywell ist auch praktisch der einzige Anbieter von CMU für den Direkteinbau, da sein AIMS⁹⁴-System das zur Zeit einzige zertifizierte und eingebaute System (in der B777)⁹⁵ ist. Airbus verwendet in seinen Maschinen statt CMU das von Airbus Aerospatiale selbst hergestellte ATSU, das die gleichen Funktionen erfüllt wie CMU in Boeing-Flugzeugen. Ein CMU-Markt für Regionalflugzeuge ist so gut wie nicht vorhanden. Das Gesamtvolumen dieses Marktes (nur Direkteinbau) beläuft sich auf [...] EUR* pro Jahr. Eine entsprechende Aufschlüsselung zeigt Tabelle 17.

TABELLE 17

CMU/ACARS	Große Verkehrsflugzeuge	Regional-/Geschäftsflugzeuge
Honeywell	[50% - 60%]*	[60% - 70%]*
Rockwell Collins	[40% - 50%]*	[40% - 50%]*
Thales	Keine	Keine
Teledyne	[0% - 10%]*	Keine

251. Der ACAS-Prozessor (Airborne Collision Avoidance System/TCAS)⁹⁶ ist ein bordseitiges System zur Vermeidung von Kollisionen, das Zusammenstöße durch Ermittlung und Anzeige der Positionen in der Umgebung befindlicher Luftfahrzeuge sowie durch akustische Warnsignale und - in technisch fortgeschrittenen Versionen - Hinweise für Ausweichmanöver verhüten hilft. Mode-S-Transponder dienen in Verbindung mit ACAS-Prozessoren dazu, andere Flugzeuge zu identifizieren, ihre Lage festzustellen und einen drohenden Zusammenstoß zu vermeiden. Auf diesem Markt steht Honeywell im Wettbewerb mit Rockwell Collins und L3 (das den Geschäftsbereich übernahm, von dem sich Honeywell als Bedingung für die Fusion mit AlliedSignal trennen musste). Die Parteien bringen vor, dass L3 als Unternehmen mit einem begrenzten Avioniksortiment seinen Umsatz auf dem ACAS-Markt gesteigert habe, Honeywell hingegen Einbußen hinnehmen musste. Das Wachstum von L3 steht jedoch in direktem Zusammenhang mit dem ACAS-Geschäftsfeld, das L3 von Honeywell gekauft hat, damit die AlliedSignal/Honeywell-Fusion genehmigt werden konnte. Dabei musste sich Honeywell von seinen technologisch fortgeschritteneren Produkten trennen und die ältere AlliedSignal-Technologie

94 Aircraft Information and Management System („AIMS“).

95 Vor etwa drei Jahren haben einige europäische Firmen (darunter Thales und BAe) ein Projekt zur Konstruktion eines integrierten Cockpitsystems für den A380, das auch CMU-Funktionen einschließt, in Angriff genommen, doch konkrete Ergebnisse in Form von Produkten liegen bisher noch nicht vor.

96 In den USA ist anstelle von ACAS die Bezeichnung „Traffic Alert and Collision Avoidance System“ bzw. TCAS gebräuchlich.

behalten. Im Zeitraum 2000-2001 konnte sich L3 nach der ACAS-Übernahme von Honeywell auf eine Reihe von begleitenden Übergangsmaßnahmen stützen. Der Marktanteil von Rockwell Collins ist in den letzten Jahren deutlich gesunken. Das Gesamtvolumen dieses Marktes (nur Direkteinbau) beläuft sich auf [...] EUR* pro Jahr. Eine entsprechende Aufschlüsselung zeigt Tabelle 18.

TABELLE 18

ACAS/TCAS	Große Verkehrsflugzeuge	Regional-/Geschäftsflugzeuge
Honeywell	[40% - 50%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[10% - 20%]*
Thales	Keine	Keine
L3	[30% - 40%]*	[30% - 40%]*

252. Bodenabstandsmelder (EGPWS/GPWS/TAWS, Terrain Avoidance Warning System - TAWS) zeigen der Besatzung auf einer Art Landkarte das nahe liegende Gelände an und geben ein akustisches Signal, wenn der Abstand zum Gelände (Boden, Berge usw.) nur noch etwa eine Minute (oder mehr) Flugzeit beträgt. Honeywell hat bei zugelassenen TAWS mit seinem Bodenabstandsmelder EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System) eine nahezu dominierende Stellung inne. Der Vorläufer des EGPWS ist der Bodenabstandsmelder GPWS (Ground Proximity Warning System). Honeywell hält fast 100 % des Marktes. Das Gesamtvolumen dieses Marktes (nur Direkteinbau) beläuft sich auf [...] Mio. EUR* pro Jahr.
253. Nach Aussage der Parteien gibt es keinen Markt, auf dem Honeywell eine beherrschende Stellung innehat, da der Wettbewerb selbst bei EGPWS/GPWS ausgeprägter sei als zum Zeitpunkt der AlliedSignal/Honeywell-Fusion. Die Parteien machen geltend, dass Thales ein TAWS-Gerät entwickelt und auf den Markt gebracht hat, dass andere Unternehmen, z. B. BF Goodrich und UPS Technologies Systeme anbieten und dass Universal Avionics (im Verbund mit Rockwell) bereits eine Ausschreibung gewonnen hat, und zwar bei der Fluggesellschaft Airborne für deren B767-Flotte.
254. Es trifft zu, dass Thales ein Konkurrenzprodukt (mit der Bezeichnung „GCAS“) zu EGPWS entwickelt hat, doch es ist bis dato von keiner Fluggesellschaft bestellt worden. Seit der Bekanntgabe vor mehr als einem Jahr ist noch keines der Systeme verkauft worden. Nach Auskunft von Thales ist es sehr schwer, mit einem unbekanntem Erzeugnis gegen ein etabliertes TAWS-Produkt anzutreten.

255. BF Goodrich hat ebenfalls seinen Markteintritt bekannt gegeben, allerdings mit einem TAWS-Produkt, das sich nur zum Einbau in einigen wenigen Geschäftsflugzeugen eignet.
256. Universal Avionics hat ein TAWS-System entwickelt und zertifizieren lassen und im Januar tatsächlich einen Auftrag eingeholt, und zwar für die B767-Flotte von Airborne. Die Parteien gaben zu bedenken, dass Universal die Ausschreibung gewinnen konnte, weil es sich mit Rockwell Collins zusammengetan hatte. Letzteres hat diese Darstellung jedoch zurückgewiesen und erklärt, es gebe keinerlei Vereinbarung zwischen den beiden Unternehmen.
257. Honeywells führende Position bei TAWS ist jedoch nicht auf Einzelprodukte beschränkt. Honeywell verfügt auch über einen beträchtlichen Marktanteil bei Produkten, die dem TAWS vor- bzw. nachgeschaltet sind und mit diesem kompatibel sein müssen (GPS- und FMC-Geräte, Autopilotensysteme und Anzeigen) und profitiert davon, dass es eine Reihe von Produkten liefert, die mit dem EGPWS kompatibel sein müssen (z. B. ACAS). Im Zusammenhang mit der AlliedSignal/Honeywell-Fusion hat sich Honeywell zu offenen Standards und dazu verpflichtet, EGPWS-Module und künftige TAWS-Produkte zu nicht diskriminierenden Konditionen an Dritte zu verkaufen.
258. Honeywell ist damit in der Lage, seinen Kunden umfassendere Paketangebote zu unterbreiten als jeder andere Anbieter. Im Gegensatz dazu wird es ein Unternehmen wie Universal Avionics, das nur ein anderes Produkt im Segment große Verkehrsflugzeuge aufweisen kann (FMS zur Nachrüstung), schwer haben, auf den Markt vorzudringen, und es hat nur begrenzte Möglichkeiten, die gleichen (finanziellen und anderen) Anreize im Rahmen von Gesamtpaketen anzubieten. Das IRS/AHRS (Inertial Reference System/Attitude-Heading Reference System) ist ein Trägheitsmesssystem bzw. Fluglage-Kursreferenzmesssystem, das aus Bewegungs- und Navigationssensoren in der Flugzeugzelle besteht und wichtige Daten für andere Navigationssysteme liefert. Honeywell besitzt einen Marktanteil von 80-90 % (da es alleiniger Lieferant bei Boeing ist), Litton die restlichen 10-20 %. Bei Regional-/Geschäftsflugzeugen kommt Honeywell auf 80-90 %, der Rest entfällt auf Litton. Bei AHRS, die als kostengünstigere Alternative zu IRS auf dem Regionaljetmarkt fungieren können, sind sowohl Thales als auch Collins stark vertreten. Das Gesamtvolumen des IRS/AHRS-Marktes (nur Direkteinbau) beläuft sich auf [...] EUR* pro Jahr.
259. Die Parteien haben geltend gemacht, Honeywells starke Position bei IRS sei nicht relevant, da die Mehrzahl der Fluggesellschaften in den letzten zehn Jahren von IRS/AHRS-Einzelgeräten zu ADIRS-Hybridgeräten gewechselt habe.
260. Auf jeden Fall nimmt Honeywell in beiden Produktgruppen eine führende Stellung ein. Darüber hinaus haben die Parteien vorgetragen, dass Littons IRS-Umsatz auf dem Markt für Regional-/Geschäftsflugzeuge in den letzten fünf Jahren auf Kosten von Honeywell gestiegen ist (Litton [200 % Zuwachs]* gegenüber [50-60%]* für Honeywell). Litton hat diese Behauptung mit Nachdruck zurückgewiesen und erklärt, es habe 1995 [100–150]* IRS-Einheiten (für [30-40 Flugzeuge]*) verkauft und seine

Umsätze seien bis zu einem Einbruch auf [100–120]* Einheiten im Jahre 2000 gleich geblieben. Damit ist Littons Präsenz auf diesem Markt begrenzt.

(c) Produkte für Hersteller-Ausrüstungen

261. FMS (Flight Management System) ist das Flugkontrollsystem, das der Besatzung bei der Berechnung des effizientesten Flugprofils hilft und das Luftfahrzeug automatisch steuert. FMS ist ein Wachstumsmarkt (mit jährlichen Steigerungsraten von etwa 8,5 %), und bei großen Verkehrsflugzeugen verfügt Smiths Industries über einen beträchtlichen Anteil. Führender Anbieter ist jedoch nach wie vor Honeywell. Thales ist derzeit dabei, auf den Markt vorzudringen (Option für Hersteller-Ausrüstungen bei Airbus, sobald das Produkt zertifiziert ist). Das Gesamtvolumen dieses Marktes (nur Direkteinbau) beläuft sich auf [...] EUR* pro Jahr. Eine entsprechende Aufschlüsselung zeigt Tabelle 19.

TABELLE 19

FMS	Große Verkehrsflugzeuge	Regional-/Geschäftsflugzeuge
Honeywell	[60% - 70%]*	[30% - 40%]*
Smiths	[30% - 40%]*	Keine
Universal Avionics	Keine	[40% - 50%]*
Rockwell Collins	Keine	[10% - 20%]*
Thales	Neueinstieg	Keine
Trimble Avionics	Keine	[0% - 10%]*

262. Im Segment Regional-/Geschäftsflugzeuge konnten kleine Akteure wie Trimble Navigation, Chelton Avionics und Universal (mit einem Produkt zur Nachrüstung von Geschäftsflugzeugen) erhebliche Marktanteile erobern.
263. Flight Controls sind Autopilotensysteme. Honeywell steht hier im Wettbewerb mit Rockwell Collins und Thales. Honeywells Position wird sich in der Zukunft verschlechtern, da die nächste Generation von Autopilotensystemen auf der Fly-by-Wire-Technologie basiert, wo Collins und Thales stark vertreten sind. Das Gesamtvolumen dieses Marktes (nur Direkteinbau) beläuft sich auf [...] EUR* pro Jahr. Eine entsprechende Aufschlüsselung zeigt Tabelle 20.

TABELLE 20

Flight Controls	Große Verkehrsflugzeuge	Regional-/Geschäftsflugzeuge
Honeywell	[30% - 40%]*	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[40% - 50%]*
Thales	[40% - 50%]*	[0% - 10%]*
Andere	Keine	[20% - 30%]*

264. Flugdatenrechner berechnen die wahre Eigengeschwindigkeit, die Höhe sowie die Steig- und Sinkgeschwindigkeit eines Luftfahrzeugs. Honeywell hält hier beträchtliche Anteile, die ihm von den bedeutenden Avionikanbietern nicht streitig gemacht werden. Allerdings werden Flugdatenrechner seltener als Einzelgeräte verkauft (zunehmend als Bestandteil der Kombination aus Flugdatenrechner und Trägheitsmesssystem). Smiths ist auch auf diesem Markt bei Nachrüstungen vertreten. Eine entsprechende Aufschlüsselung zeigt Tabelle 21.

TABELLE 21

Flugdatenrechner	Große Verkehrsflugzeuge	Regional-/Geschäftsflugzeuge
Honeywell	[90% - 100%]*	[20% - 30%]*
Rockwell Collins	Keine	[20% - 30%]*
Thales	Keine	Keine
Andere	[0% - 10%]*	[50% - 60%]*

265. Anzeigen sind elektronische Instrumente, die Informationen von Avionik-Teilsystemen anzeigen. Thales hat hier eindeutig die Spitzenposition inne (als Alleinlieferant für Airbus), während Honeywell der führende Anbieter für den kleineren Regionalflugzeugmarkt ist. Das Gesamtvolumen dieses Marktes (nur Direkteinbau) beläuft sich auf [...]EUR* pro Jahr. Eine entsprechende Aufschlüsselung zeigt Tabelle 22.

TABELLE 22

Anzeigen	Große Verkehrsflugzeuge	Regionalflugzeuge
Honeywell	[30% - 40%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*
Thales	[40% - 50%]*	[0% - 10%]*
Andere	Keine	[0% - 10%]*

266. ADIRS/ADIRU (Air Data Inertial Reference System/Unit) sind Geräte, die die Funktionen des Flugdatenrechners und des Trägheitsmesssystems miteinander verbinden. Honeywell ist der bedeutendste Anbieter mit einem Marktanteil von [80-90 %]*, der Rest entfällt auf Litton.
267. Fluginformationssysteme sind nur für den Regional-/Geschäftsflugzeugmarkt von Belang. Honeywell ist hier der führende Anbieter mit [80-90 %]*. Der Rest entfällt auf Universal Weather.

(3) SONSTIGE ERZEUGNISSE

268. Die Kosten für sonstige Erzeugnisse machen 3-5 % des Anschaffungspreises eines Flugzeugs aus.⁹⁷ Bei einer Reihe dieser Erzeugnisse ist Honeywell besonders gut positioniert.
269. APU (Auxiliary Power Units) sind die Hilfsturbinen – kleine Gasturbinenriebwerke, die im Heckbereich des Flugzeugs untergebracht sind und die Flugzeugkabine mit Strom und Luft und die pneumatischen Starter mit Luft versorgen, wenn sich die Maschine am Boden befindet (sie liefern keinen Antrieb). Honeywell ist hier mit einem Marktanteil von [70-80 %]* führend, der Rest entfällt auf UTC (Hamilton Sundstrand und P&W Canada). UTC hat derzeit keine APU für das Segment der 200-400-Sitzer in seinem Sortiment. Die Parteien haben vorgebracht, dass RR Deutschland, Microturbo (SNECMA) und TRW Lucas ebenfalls APU herstellen und verkaufen. Microturbo, das nach eigener Aussage überwiegend im Bereich der Reparatur und Überholung von Gasturbinen tätig ist, erklärt jedoch, es habe kein entsprechendes Geschäftsfeld. RR Deutschland und TRW Lucas haben bisher keine APU für große Verkehrsflugzeuge entwickelt und verfügen bei anderen Luftfahrzeugen nur über geringe Erfahrungen. Bei APU für große Verkehrsflugzeuge wären die Zugangsbarrieren für die genannten Unternehmen so hoch wie für einen Neueinsteiger.

⁹⁷ Diese Zahlen geben nicht den Kapitalwert künftiger Cashflows und damit die Nettokosten für die Fluggesellschaften wieder. Der Anteil der sonstigen Erzeugnisse an den Gesamtbetriebskosten eines Flugzeugs wird auf 20-25 % geschätzt.

270. Zu den Umweltkontrollsystemen (Environment Control Systems - ECS) gehören viele Arten von Geräten, die unterschiedliche Funktionen erfüllen: (i) Klimaanlage zur Versorgung der Kabine mit Warm-/Kaltluft; (ii) Luftkontrollsysteme zur Steuerung der Verteilung der aus dem Triebwerk entnommenen Luft und deren Weiterleitung zur Klimaanlage, zur Enteisungs- und zur Triebwerksstartanlage; (iii) Kabinendrucksysteme zur Aufrechterhaltung eines angenehmen Drucks in der Kabine, wenn das Flugzeug seine Höhe ändert, sowie (iv) Enteisungssysteme, bei denen heiße Luft aus den Triebwerken zu den Tragflächen und den Triebwerkseinlässen geleitet wird, um Eisbildung zu verhindern. Honeywell hält [30-40 %]* des Marktes, Liebherr kommt auf [20-30 %]*, UTC auf [30-40 %]* und Parker auf [0-10 %]*. Der Rest entfällt auf andere Anbieter, z. B. Smiths.
271. UTC ist der Marktführer für Stromgeneratoren mit einem Marktanteil von [40-50 %]*. Honeywell besitzt [10-15 %]*, Smiths und TRW/Lucas verfügen über jeweils [20-30 %]*. Auf den APU-, ECS- und Stromerzeugungsmärkten wird die Systemintegration als Wettbewerbsfaktor in der Zukunft zunehmend an Bedeutung gewinnen.
272. Bei Rädern und Bremsen halten Honeywell [30-40 %]*, BF Goodrich [30-40 %]*, ABS [10-20 %]* und SNECMA [0-10 %]* des Marktes. Honeywell konzentriert seit kurzem seine Aktivitäten auf den Markt für große Verkehrsflugzeuge und ist auf dem Markt für Regional-/Geschäftsflugzeuge nicht mehr vertreten. [Beschreibung einer Vereinbarung über eine strategische Allianz mit einer dritten Partei zur Lieferung von integrierten Fahrwerksystemen, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*
273. Bei der Flugzeugbeleuchtung ist Honeywell der führende Lieferant mit [40-50 %]*. Wettbewerber auf diesem Markt sind Hella [(10-20 %)]*, Diehl [(0-10 %)]* und Teleflex [(0-10 %)]*. Der Rest entfällt auf eine Reihe von Nischenakteuren (Bruce, Luminator) und BF Goodrich.
274. Bei der Gewichts- und Schwerpunktbestimmung, die nur bei großen Verkehrsflugzeugen zum Einsatz kommen, hält Honeywell 100 % des Marktes.
275. Bei Geräten für die Unterhaltung an Bord (In Flight Entertainment - IFE) ist Honeywell derzeit nicht vertreten. Auf diesem Markt hält Collins die Spitzenposition [(50-60 %)]* vor Thales [(20-30 %)] und Matsushita [(30-40 %)]*. [Bemerkungen zur Strategie von Honeywell zur Bereitstellung von IFE, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*.

2.B.2. HONEYWELLS EINZIGARTIGE PRODUKTPALETTE

276. Im Gegensatz zu seinen Wettbewerbern hat Honeywell die Möglichkeit, ein komplettes Sortiment von Avionikrüstungen zu liefern. Dies ist von Dritten bestätigt worden, die erklärten, sie würden kein wichtiges System im Bereich der Avionikprodukte und sonstiger Erzeugnisse kennen (abgesehen von Triebwerken für

große Verkehrsflugzeuge), das für den Betrieb eines Luftfahrzeugs notwendig ist und nicht von Honeywell geliefert werden könnte.

277. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben die Parteien vorgetragen, dass kein Unternehmen alle Systeme für ein Flugzeug liefern könne und dass konkurrierende Avionikanbieter einige teurere Produkte (z. B. IFE) herstellten, die Honeywell nicht produziert. Die Tatsache, dass Collins und Thales die führenden Anbieter von IFE sind, beeinträchtigt nicht die führende Stellung von Honeywell. Erstens sind IFE für den Betrieb eines Flugzeugs nicht so unerlässlich wie Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse, wie z. B. die APU, das Fahrwerk oder die ECS. Zweitens spielt bei IFE die Präferenz der Fluggesellschaften eine wichtige Rolle, während sie bei diesen anderen Systemen keines besonders bevorzugen. Drittens [Honeywells Strategie für den IFE-Markt, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*
278. Die Parteien haben ferner vorgebracht, dass Honeywells größte Abnehmer für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse in der Regel die Flugzeughersteller und nicht die Fluggesellschaften sind. Dies ist richtig, da Honeywell [das Gros]* seines Umsatzes mit Produkten für Hersteller-Ausrüstungen und damit bei Flugzeugherstellern erzielt. Bei Avionikerzeugnissen ist Honeywell jedoch der einzige Lieferant mit einem ausgewogenen Angebot an Produkten sowohl für Käufer- als auch für Hersteller-Ausrüstungen. Honeywells umfangreiche Kontakte zu Flugzeugherstellern sind nicht nur für Hersteller-Ausrüstungen von Bedeutung (die, sobald die Auswahl getroffen ist, für gewöhnlich während der gesamten Nutzungsdauer der Luftfahrzeuge und bisweilen ihrer Ableitungen von einem einzigen Anbieter geliefert werden), sondern auch ein großer Vorteil bei Käufer-Ausrüstungen. Da Produkte für Käufer-Ausrüstungen vom Flugzeughersteller zugelassen werden müssen und das erste zugelassene Produkt in der Regel dann auf einen Marktanteil von 50 bis 70 % kommt, befindet sich Honeywell in der einzigartigen Lage, Aufträge sowohl für Hersteller- als auch für Käufer-Ausrüstungen erhalten zu können.
279. Nach Auskunft der Parteien ist das komplette Produktangebot von Honeywell nicht einzigartig, da Wettbewerber kooperieren, um die Lücken in ihren Sortimenten zu schließen. Wie die Marktuntersuchung jedoch zeigte, handelt es sich bei dieser Kooperation („teaming“) um unbefriedigende geschäftliche Absprachen, die die Wettbewerber nicht in die Lage versetzen, die gleiche Bandbreite an Produkten wie Honeywell anzubieten. Zudem haben die Parteien den Begriff der Kooperation nicht definiert und korrekt angewendet, denn bei den meisten Beispielen, die sie dafür angeführt haben, handelte es sich um einfache Verkäufer-Käufer-Beziehungen, die eindeutig keine angemessene Alternative zur einzigartigen Angebotsvielfalt und den Integrationsmöglichkeiten von Honeywell darstellen.
280. Honeywell ist unzweifelhaft der einzige Hersteller von Ausrüstungen, der nahezu alle Avionik-Teilsysteme in jedem Segment liefern kann. Rockwell Collins, sein wichtigster Herausforderer, hat einige Lücken in seinem Leistungsangebot, und zwar speziell bei Trägheitsmesssystemen (die es von Litton kaufen muss), EGPWS und

Flugdatensensoren. Thales, der dritte Akteur, ist stark auf Airbus ausgerichtet und hat Schwächen im Funk- und Frühwarnbereich.

281. Dank seines kompletten Produktsortiments konnte Honeywell auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge eine Vorreiterrolle übernehmen und den Kunden Vorschläge für fortgeschrittene Lösungen unterbreiten. So war Honeywell z. B. in der Lage, die AIMS-Baugruppe für die B777 vorzuschlagen, da hier seine selbst aufgebauten Stärken bei FMS, Anzeigen und Wartungsfunktionen vereint sind. Rockwell Collins konnte kein gleichwertiges Angebot vorlegen, da es im Segment Flugkontrolle bei großen Verkehrsflugzeugen nicht vertreten ist.
282. Alle Avionikbereiche abdecken zu können ist ein erheblicher Vorteil, wenn es um die Übernahme von Integrationsvorhaben im Segment Regional-/Geschäftsflugzeuge geht. Da die Konstruktion eines Flugzeugs immer komplizierter wird und die Konstruktionskapazitäten der Flugzeughersteller sinken, müssen alle Kunden (aber vor allem die Hersteller von Regional- und Geschäftsflugzeugen) mit Systemauftragnehmern arbeiten. Dabei besitzt der Lieferant, der eine größere Bandbreite von Produkten bieten kann, einen Wettbewerbsvorteil.

2.B.3. HONEYWELLS STÄRKE BEI DIENSTLEISTUNGEN

(1) WARTUNG, REPARATUR UND ÜBERHOLUNG FÜR AVIONIKPRODUKTE UND SONSTIGE ERZEUGNISSE

283. Auf den Anschlussmärkten für die Luftfahrt werden jährlich [...] USD* umgesetzt und Wachstumsraten von 5 bis 10 % erreicht. Sie lassen sich in verschiedene Segmente unterteilen: Umbau/Modifizierung, Vorflugwartung (LRU: Line Replaceable Unit, die Black-Box-Standardausrüstung), Überholung, Triebwerkswartung und Ausrüstungswartung. Von den MRO-Ausgaben insgesamt entfallen 20 % auf die Vorflugwartung, 26 % auf die Triebwerke, 17 % auf die Flugzeugzelle, 15 % auf die Modifizierung von Systemen und 23 % auf die Wartung von Komponenten bzw. Ausrüstungen.
284. Wettbewerber im Bereich der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse warten in aller Regel nur ihre eigenen Produkte. Im Anschlussmarktsegment allgemein sind Fluggesellschaften die Hauptakteure (65 %), gefolgt von den OEM (30 %) und unabhängigen Anbietern⁹⁸ (5 %).
285. Aufgrund des Tempos der technologischen Entwicklung werden Avionikprodukte auf dem Anschlussmarkt üblicherweise nicht repariert, sondern ersetzt oder aufgerüstet. Aufrüstungen sind eine konstante Einnahmequelle, und der Lieferant mit

⁹⁸ Die wichtigsten unabhängigen Akteure auf dem Markt sind Timco, Haeco, Bedek Aviation, FLS Aerospace und in gewissem Umfang auch Unternehmen wie Sogerma und BF Goodrich Services.

dem größten vorhandenen Bestand gewinnt meist auch den eventuellen Aufrüstungsauftrag.

286. Honeywell beschreibt die Bedeutung des Anschlussmarktes wie folgt: [Zitat aus einem internen Dokument von Honeywell, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]⁹⁹*. Für Honeywell liegt der Anteil der OEM-Einnahmen bei 30-40 % der Gesamteinnahmen mit Gewinnspannen von etwa [...]*. Auf dem Anschlussmarkt werden 40-50 % der Gesamteinnahmen mit Gewinnspannen von etwa [...]*¹⁰⁰ erzielt.
287. Honeywell ist ein wichtiger Akteur auf dem Anschlussmarkt, wo es mit MCPH-Programmen („Maintenance-Cost-Per-Hour“) [...] USD* umsetzt, davon [30-40 %]* bei Avionikprodukten, [70-80 %]* bei Turbofans, [40-50 %]* bei Hilfsturbinen und [20-30 %]* bei Rädern und Bremsen. Der Gesamtwert des Anschlussmarktes von Honeywell beträgt [...] USD*, wovon 50-60 % mit dem Verkauf von Teilen an Dritte erzielt werden.

(2) KOMPLETTLEISTUNGEN

288. Honeywell ist der einzige OEM-Lieferant, der integrierte Komplettlösungen anbieten kann (Avionikprodukte, sonstige Erzeugnisse und in einigen Fällen auch Triebwerke). Daneben gibt es noch eine Reihe unabhängiger Wartungsfirmen, die aber für den größten Teil der Arbeiten an Teilsystemen Nachauftragnehmer in Anspruch nehmen müssen.

2.B.4. HONEYWELLS STÄRKE BEI DER PRODUKTINTEGRATION

289. Integration bedeutet die Konstruktion einer Baugruppe von Produkten, die ihrem Charakter gemäß über Schnittstellen miteinander zu einem integrierten System verbunden sind. Honeywell hat sehr gute Voraussetzungen zur Integration in allen Flugzeugbereichen. Erstens besitzt Honeywell ein entsprechendes Know-how, das dem der Flugzeughersteller entspricht oder darüber hinausgeht. Zweitens verfügt Honeywell über eine vollständige Produktpalette. Drittens nehmen Flugzeughersteller in wachsendem Maße die Integrationskapazitäten von Lieferanten in Anspruch.
290. In ihrer Erwidern auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben die Parteien dargelegt, dass Flugzeughersteller meist keine integrierten Systeme wünschen und bei etlichen Gelegenheiten eine Integration abgelehnt haben, um ihre Entscheidungsfreiheit bei einzelnen Systemen zu wahren. Wie die Marktuntersuchung jedoch zeigte, spielt Integration für die Flugzeughersteller

⁹⁹ [siehe oben]*

¹⁰⁰ [nach Angaben in einem vertraulichen internen Dokument von Honeywell]*.

insoweit eine wesentliche Rolle, als sie erhebliche Vorteile mit sich bringt, z. B. geringeres Gewicht, höhere Zuverlässigkeit, niedrigere Wartungskosten und weniger Lieferanten. Angesichts des Wettbewerbs zwischen Flugzeugherstellern können solche Kosten senkenden oder anderen wettbewerbsentscheidenden Faktoren natürlich nicht unbeachtet bleiben. Aber auch wenn Flugzeughersteller gelegentlich eine weitergehende Integration unterbunden haben, bleibt doch die Tatsache bestehen, dass Honeywell den Anreiz zur Auswahl möglichst vieler seiner Systeme durch deren Integration manifestiert hat und dass nach dem Zusammenschluss der Wert der Ausrüstungen, die das dann entstehende Unternehmen anbieten und integrieren kann, mehr als 50 % des vom Flugzeug ausgehenden Lifetime Value betragen wird.

291. Die Parteien haben ferner vorgebracht, dass das Haupttriebwerk kaum Schnittstellen mit Avionik- und anderen Systemen aufweist und dass damit Honeywells Integrationskapazität irrelevant ist, da sie von der Fusion nicht berührt wird. Die Kommission stimmt zu, dass noch keine effektive Integration von Triebwerk und Systemen erfolgt ist, es aber in naher Zukunft dazu kommen dürfte (siehe das Projekt „More Electric Aircraft Engine“) und Nebenentwicklungen dieses Projekts in künftigen Flugzeugzellen umgesetzt werden könnten. Allgemein bleibt es jedoch dabei, dass Honeywell nach dem Zusammenschluss als Anbieter von Avionikprodukten, sonstigen Erzeugnissen, Triebwerkssteuersystemen und Versorgungseinrichtungen in Ergänzung zu seiner führenden Stellung bei der Integration von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen dann auch direkten Zugang zur Triebwerksentwicklung von GE haben wird.
292. Im Grunde dürfte eine Systemintegration entweder zu einer deutlichen Verringerung der Flugzeugkosten und/oder einer realen Flugzeugdifferenzierung führen, für die Fluggesellschaften einen Aufschlag zahlen. Es gibt drei Integrationsebenen: Die erste ist die Basisintegration, bei der der Anbieter mehrere Teile miteinander verbindet (z. B. das integrierte [Integrationsvorhaben, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]* oder IHAS¹⁰¹). Auf einer zweiten Ebene werden Systeme (z. B. Avionik und Steuerungen für Versorgungseinrichtungen) miteinander verbunden. Beispiele dafür sind [Integrationsvorhaben, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*¹⁰², Honeywells Primus Epic oder auch Rockwells Proline 4¹⁰³. Auf der dritten Ebene werden die Systeme vollständig integriert und

¹⁰¹ Das Frühwarnsystem IHAS (Integrated Hazard Awareness or Avoidance System) ist eine Kombination mehrerer Komponenten. Beim IHAS können Produkte wie das TCAS und Wetterradargeräte, bei denen ein Wettbewerb besteht, mit dem EGPWS verbunden werden, bei dem Honeywell keine Konkurrenten hat. Außerdem wird jeder Wettbewerber, der IHAS anbieten will, von Honeywell abhängig sein, da letzteres über alle drei Produkte verfügt, die zum IHAS-System gehören. Rockwell Collins ist das einzige Unternehmen, das zwei der drei Produkte selbst herstellt; Thales verfügt über keins der drei. Honeywell ist auch der führende Anbieter bei der Systemintegration, der in der Lage ist, das IHAS weiterzuentwickeln [mögliche künftige Anwendung, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*.

¹⁰² [Beschreibung des Konzepts, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*

¹⁰³ Honeywell befindet sich in einer günstigen Ausgangsposition [(40-50%)]* bei integrierten Instrumentenreihen. Primus Epic, das alle wichtigen Funktionen einer Instrumentenreihe übernehmen und mehrere Einzelsysteme ersetzen soll, ist das Herzstück dieses Integrations-Know-hows bei

treten nur untereinander in Verbindung. Auf dieser Ebene wird der Lieferant dann der Lösungspartner. Diese Ebene ist bei großen Verkehrsflugzeugen bisher noch nicht umgesetzt worden, obwohl Honeywell den Herstellern Raytheon und Bombardier entsprechende Lösungen vorgeschlagen hat (z. B. die EPIC-Komplettentwicklung).

2.B.5. HONEYWELLS STÄRKE BEI PAKETANGEBOTEN

293. Neben der Verfolgung einer Integrationsstrategie verfügt Honeywell auch über gute Voraussetzungen für eine Strategie der Zusammenfassung seiner Produkte in unterschiedlicher Form, auch im Rahmen eines Bündelangebots ("bundling"). Dabei handelt es sich um eine einfache Abmachung, bei der mehrere Produkte in einem Paket zusammengefasst und zu einem Einheitspreis verkauft werden.
294. Die Produktbündelung erfolgt auf drei Ebenen. Die erste ist das Flugzeug, wenn die Auswahl der Hersteller-Ausrüstung vorgenommen wird. Da diese Ausrüstungen in jedem Flugzeug während seiner Betriebsdauer verbleiben, besitzt dieser Wettbewerb einen hohen Stellenwert, besonders bei Regionalflugzeugen, wo sämtliche Ausrüstungen in diese Kategorie fallen und nur von einem Lieferanten bezogen werden. Die zweite Ebene sind die Fluggesellschaften oder Leasingunternehmen, die die Käufer-Ausrüstungen auswählen. Die dritte Ebene sind die Änderungen, Aufrüstungen und Nachrüstungen, wenn z. B. ein Flugzeug mit einem neuen, gesetzlich vorgeschriebenen Avionikteil ausgestattet werden muss.
295. Eine Bündelung von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen für Fluggesellschaften findet auf der zweiten Ebene statt. Solche Angebote sind nicht auf den Kauf von Produkten beschränkt, sondern können auch Ersatzteile und Wartungskosten für die Nutzungsdauer des Flugzeugs einschließen. Bei Airbus-Maschinen betreffen die Verhandlungen zwischen dem Avionikanbieter und den Fluggesellschaften außerdem nicht nur Käufer-Ausrüstungen, sondern auch Hersteller-Optionen, da die Fluggesellschaften zusätzliche Anreize erhalten (Nachlässe auf das komplette Paket, verlängerte Gewährleistung, Nachlässe auf künftige Ersatzteillieferungen, Warenkredite, kostenlose Produkte), wenn sie ein Paket nehmen (Kauf bei Käufer-Ausrüstungen und Auswahl im Falle einer Hersteller-Ausrüstungsoption). Weitere Nachlässe oder Vergünstigungen sind Warenkredite, kostenlose Prüftechnik, Gratistraining, kostenlose Austauschgeräte, verlängerte Gewährleistungsfristen oder auch Nachlässe auf Ersatzgeräte. Eine typische Vorgehensweise besteht darin, dass für einzelne Produkte kleine Anreize geboten werden und dann eine Pyramide nach dem Prinzip „je mehr Sie kaufen, desto besser die Anreize“ aufgebaut wird. Ein anderer Weg ist der Vorschlag, den

Steuereinrichtungen und in der Raytheon Hawker Horizon, der Embraer ERJ-170 und der Fairchild Dornier 728JET zu finden. Ein Angebot für eine vollständige EPIC-Komplettentwicklung (die erste auf dem Markt) wurde Raytheon am 2.11.2000 für die PD 375/PD 383 vorgelegt. Für dieses Luftfahrzeug hat Honeywell sowohl den Zuschlag für die Triebwerke als auch für die komplette EPIC-Instrumentenentwicklung erhalten. Collins ist der andere Anbieter [(40-50 %)]* mit der Proline-4-Reihe vorwiegend für Bombardier.

Preis für Produkte, die zu einem bestimmten Zeitpunkt erworben werden, an einen späteren Produktkauf zu binden (z. B. Treuerabatte).

296. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben die Parteien geltend gemacht, dass es in der Branche keine Bündelangebote gegeben hat, und falls doch, dann könne dies nur auf Wunsch der Kunden geschehen sein. Die Marktuntersuchung der Kommission hat jedoch gezeigt, dass in der Branche sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Angebotsseite eine Tendenz zum Angebotsbündelung besteht. In der Tat belegen zahlreiche Fälle, die auf der mündlichen Anhörung bestätigt wurden, dass Bündelangebote regelmäßig vorkommen. Die Parteien haben diese Fälle nicht bestritten, sie aber als „Mehrproduktgebote“ bezeichnet und des Weiteren unterstrichen, dass diese Praktiken etwa [20-30 %]* des Umsatzes von Honeywell ausmachen.
297. Die Parteien haben außerdem argumentiert, dass Gebote unter Einschluss von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen nach wie vor selten seien und Produkte nach der technischen Leistungsfähigkeit ausgewählt würden. Aus der Marktuntersuchung ist jedoch ersichtlich, dass es zwar eine Zeitlang gedauert hat, bis die Auswirkungen der unlängst erfolgten Allied Signal/Honeywell-Fusion auf dem Markt spürbar waren, aber die Anzahl der Angebote, bei denen Honeywell Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse kombiniert hat, in den letzten sechs Monaten zunahm.

2.C. WETTBEWERBER

298. Rockwell Collins, Thales und Hamilton Sunstrand (UTC) sind die drei Hauptwettbewerber für Honeywell. Diese Akteure vereinen mehr als 85 % des Marktes für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse auf sich, und diese Marktkonzentration hat sich im Laufe der Zeit nicht verändert.

ROCKWELL COLLINS

(b) Einleitung

299. Die drei führenden Avionikanbieter vereinen ca. 95 % des Marktes auf sich¹⁰⁴. Neben Honeywell und Thales ist Rockwell Collins einer dieser drei Akteure.

¹⁰⁴ Litton, Smiths, Teledyne und L3COM sind Nischenakteure mit technisch fortgeschrittenen Produkten, die bisweilen den Großteil ihrer Einnahmen auf anderen Märkten erzielen (z. B. Litton im Schiffbau). Diese Akteure verkaufen ihre Produkte in der Regel an die drei Großen, die über etablierte Positionen bei den Flugzeugherstellern und Fluggesellschaften sowie über das weltweite Kundendienstnetz zur Stützung dieser Positionen verfügen. In den meisten Fällen sind Produkte wie Littons IRS oder Smiths FMS in Lösungen von Thales oder Collins integriert. Für eine Reihe von Produkten besitzen Akteure wie L3 Com, Teledyne oder Universal etablierte Positionen bei weniger technologieorientierten Systemen wie Aufzeichnungsgeräten, Druckern, Instrumenten und Anzeigen.

300. Collins gehört zur Rockwell International Corporation. Neben Avionik stellt die Muttergesellschaft von Collins auch Ausrüstungen für die Industrieautomatisierung her. Eine Vielzahl von elektronischen Erzeugnissen, darunter auch Avionik, konstruiert und fertigt Collins nicht nur für dem Bereich große Verkehrsflugzeuge und Regional-/Geschäftsflugzeuge, sondern auch für militärische Anwendungszwecke.
301. Die Rockwell International Corporation hat öffentlich ihre Absicht verkündet, aus strategischen und finanziellen Gründen die Eigentumsrechte an Collins auf seine Gesellschafter zu übertragen, wie dies in der Vergangenheit auch schon mit anderen Unternehmensbereichen von Rockwell geschehen ist. Im Zuge dieses Vorgangs wird Collins zu einer unabhängigen, gesondert an der Börse notierten Publikumsgesellschaft.

(c) Eingeschränkte finanzielle Stärke

302. Rockwells Plan, seine Avioniksparte auszugliedern, wird erhebliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage von Collins haben und [Beschreibung der Strategie, von Collins als vertrauliche Information erachtet]*.
303. Da schon die Muttergesellschaft von Collins mit einer Marktkapitalisierung von rund 8 Mrd. USD (per April 2001) deutlich kleiner ist als GE oder Honeywell, wird Collins als Einzelunternehmen nach seiner Ausgliederung (aller Wahrscheinlichkeit nach Mitte 2001) nur einen Bruchteil der Größe seines wichtigsten direkten Wettbewerbers ausmachen.
304. Bisher konnte Collins von der größeren Finanzkraft seiner Muttergesellschaft profitieren, doch mit seinem Ausscheiden aus der Rockwell-Gruppe verliert es die stärkere finanzielle Rückendeckung, die es als Tochterunternehmen von Rockwell genoss, während Honeywell den Einfluss der finanziellen Stärke von GE Capital nutzen kann. [Beschreibung der Auswirkungen auf Collins, von Collins als vertrauliche Information erachtet]*.

(d) Eingeschränkte Produktpalette

305. Zwar bildet Collins in den Segmenten Regional-/Geschäftsflugzeuge den Hauptkonkurrenten Honeywells, doch ist das Unternehmen nicht in der Lage, Honeywells Produktangebot nachzuvollziehen, da ihm eine Reihe wichtiger Erzeugnisse fehlen, z. B. das Trägheitsmesssystem (IRS), das EGPWS und Flugdatensensoren.
306. Zudem ist Collins im Gegensatz zu Honeywell für kein Produkt der Alleinlieferant. Anders als Honeywell und zusätzlich zu seinem eingeschränkten Avioniksortiment stellt Collins keine sonstigen Erzeugnisse oder Flugzeugtriebwerke her.

(e) Keine vertikale Integration

307. Ähnlich wie GEAEs Wettbewerber bei Triebwerken, aber im Gegensatz zu Honeywell nach der Fusion hat Collins nicht die Möglichkeit, seinen Absatz von Avionikprodukten mit einem integrierten Leasingunternehmen wie GECAS anzukurbeln. So kann Collins keinen Einfluss auf Fluggesellschaften ausüben, wenn es um die Wahl der Ausrüstungen geht, oder Flugzeugherstellern umfangreiche Bestellungen wie GECAS in Aussicht stellen, um Alleinlieferaufträge zu erhalten oder sie zur Auswahl seiner Hersteller-Ausrüstungen und -Komponenten zu bewegen.

(f) Unmittelbares Risiko

308. Die Parteien haben dargelegt, dass Wettbewerber trotz Honeywells Position weiter auf Kosten von Honeywell wachsen und dass insbesondere Collins in den vergangenen fünf Jahren Honeywell überflügelt hat.

309. Eine Analyse der jeweiligen Positionen und Produkte von Collins und Honeywell zeigt, dass diese Behauptung nicht nur unrichtig ist, sondern auch bei eventuell vorhandener Grundlage bedeutungslos werden dürfte, wenn es zu dem geplanten Zusammenschluss kommt.

310. Im Bereich der großen Verkehrsflugzeuge bietet Honeywell den Großteil der Ausstattung für mehrere neue und abgeleitete Flugzeugzellen, die in den letzten fünf Jahren eingeführt wurden. Dazu gehören die B717-200, B737NG, B757-300, B767-400ER, B767-300F/ER, B777-200ER und B777-300 von Boeing und der A300BY-600ST-Beluga, A319-100, A321-200, A330-200 und A318 von Airbus. Bei den anderen Maschinen von Boeing behält Honeywell zwar seine im Durchschnitt führende Marktposition, doch hat es für [Typ eines großen Verkehrsflugzeugs, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]* den Alleinlieferauftrag für die Avionik gewonnen, und es kontrolliert einen großen Teil des Ausstattungswertes sowohl bei [Typ eines großen Verkehrsflugzeugs, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]* und [Typ eines großen Verkehrsflugzeugs, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*. Ebenso befindet sich Collins bei den Airbus-Maschinen nur in einer untergeordneten Position, während Honeywell zusammen mit Thales den größten Teil des Ausstattungswertes erobert hat. Hinzu kommt, dass die Flugzeuge, die in den letzten fünf Jahren zugelassen wurden und bei denen Honeywell die Avionikausrüstung allein oder zum größten Teil liefert, zu den absatzstärksten gehören.

311. Weiterhin hat Honeywell für acht von zwölf Regionalflugzeugen, die in den letzten fünf Jahren zur Auslieferung eingeführt wurden, den Zuschlag für die Avionikausstattung erhalten, Collins hingegen war nur bei zwei von ihnen erfolgreich. Zudem sind Collins' Aufträge nur auf einen Hersteller begrenzt [Flugzeughersteller, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*, während die acht Aufträge für Honeywell von drei Herstellern erteilt wurden (drei von [Hersteller, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*, vier von

[Hersteller, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]* und einer von [Hersteller, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*).

312. Außerdem besteht das Gros von Collins' Geschäftstätigkeit bei großen Verkehrsflugzeugen im Verkauf von Käufer-Avionikausrüstungen, bei denen sich das Unternehmen derzeit ein Kopf-an-Kopf-Rennen mit Honeywell liefert. Damit wird Collins sehr stark von der Bereitschaft der Fluggesellschaften abhängig sein, nicht wirtschaftlich vernünftig zu handeln (d. h. die Paketangebote des aus der Fusion hervorgehenden Unternehmens zu erwerben) und sich weiterhin für die Ausrüstungen von Collins zu entscheiden.

(g) Schlussfolgerung

313. Infolge dieser verschiedenen Faktoren ist Collins ohne Zweifel einer der Wettbewerber von Honeywell, für die der geplante Zusammenschluss nachteilige Auswirkungen haben wird. [Aussage von Collins während der mündlichen Anhörung, von Collins als vertrauliche Information erachtet]*.

THALES

(h) Einleitung

314. Thales (früher Thomson-CSF) ist ein französisches Unternehmen mit Aktivitäten in den Bereichen Elektronik und Engineering für zivile und militärische Märkte. Sein Tochterunternehmen Thales Avionics (früher Sextant Avionique) liefert zivile und militärische Avionik. Im Jahre 1999 wurde [der Großteil] des Gesamtumsatzes mit ziviler Avionik und der Rest im Bereich der Wehrtechnik (im Wesentlichen für Militärflugzeuge, -raketen und -hubschrauber) erzielt.

(i) Eingeschränkte Produktpalette

315. Den größten Teil der Tätigkeit von Thales machen Produkte für Hersteller-Ausrüstungen (Hersteller-Option) aus. Thales ist erst vor kurzem in den Käufer-Markt eingestiegen, wo sein Anteil deutlich niedriger liegt als der seiner Wettbewerber. Die Produktpalette von Thales ist begrenzt, und wesentliche Erzeugnisse wie ADIRS, Wetterradar und EGPWS fehlen. Wie Collins, aber im Gegensatz zu dem aus der Fusion hervorgehenden Unternehmen, ist Thales nicht in der Lage, Avionikprodukte zusammen mit anderen Flugzeugausrüstungen wie Triebwerken, APU, ECS, Stromversorgungsanlagen usw. in einem Paket anzubieten.
316. Thales Avionics ist der dritte Akteur auf den Avionikmärkten. Das Produktsortiment von Thales insgesamt ist bescheiden, und um Honeywells generelle Führungsposition auf den Avionikmärkten anzugreifen, fehlen ihm eine Reihe wesentlicher Systeme wie Funk- und Frühwarnanlagen.

317. Zudem ist Thales bei einigen Produkten (z. B. FMS, Wetterradar, IRS, TCAS, TAWS, Kommunikation/Navigation) besonders abhängig, d. h. es muss sie von Wettbewerbern (darunter Honeywell) einkaufen, um integrierte Systeme anbieten zu können und zu versuchen, mit der erheblich größeren Bandbreite an Erzeugnissen seiner Konkurrenten mithalten. So ist Thales z. B. auf einige Avionikrüstungen von Honeywell angewiesen, um eine vollständige Instrumentenreihe für die DASH 8-400 von Bombardier bauen zu können, für die es den Auftrag zur Avionikintegration erhalten hat.

(j) Keine vertikale Integration

318. Wie Collins, aber im Gegensatz zu Honeywell nach dessen Aufgehen in GE, hat Thales keine Möglichkeiten, seine Avionikprodukte mit Hilfe der Aktivitäten und Leistungen eines Leasingunternehmens wie GECAS abzusetzen. Abgesehen von seiner begrenzten finanziellen Leistungsfähigkeit¹⁰⁵ wird Thales deshalb nicht imstande sein, die weitreichenden Angebote des aus der Fusion hervorgehenden Unternehmens zu kopieren und seine Avionikprodukte zu den gleichen Bedingungen vermarkten wie Honeywell als Teil von GE.

(k) Schlussfolgerung

319. Unbestreitbar ist Thales mit einigen seiner Produkte bei einigen Flugzeugen, insbesondere bei den Airbus-Familien, erfolgreich gewesen, ist aber in hohem Maße abhängig von einer geringen Zahl relativ starker Positionen bei wenigen Flugzeugen. Diese Konzentration und dazu das Manko, die finanzielle Stärke von GE Capital, den Einfluss von GECAS und die Paketangebote von Honeywell nicht in irgendeiner Form kopieren zu können, bedeutet eine erhebliche Schwächung von Thales' Fähigkeit, im Wettbewerb aus eigenen Kräften mithalten zu können.

HAMILTON SUNDSTRAND

(l) Einleitung

320. Bei den sonstigen Erzeugnissen ist der Markt stärker zersplittert. Dort bildet Hamilton Sundstrand bei einer Reihe von Produkten den wichtigsten Wettbewerber für Honeywell. Wie P&W ist Hamilton Sundstrand eine Tochter der UTC Corporation. Hamilton Sundstrand wurde erst kürzlich von UTC übernommen (Juni 1999) und trägt mit ca. 2,5 Mrd. USD 15 % zum Konzernumsatz von UTC bei.

(m) Eingeschränkte Produktpalette

¹⁰⁵ Zum Vergleich: Die Marktkapitalisierung von Thales und all seinen Tochterfirmen, darunter auch Thales Avionics, liegt mit rund 8 Mrd. USD unter der von GE und Honeywell.

321. Zwar ist Hamilton Sundstrand der einzige Wettbewerber mit einem Sortiment von sonstigen Erzeugnissen, die dem von Honeywell¹⁰⁶ vergleichbar ist, doch wird seine Stellung auf dem Markt geschwächt, da es auf den Avionikmärkten überhaupt nicht vertreten ist.
322. Darüber hinaus kann Hamilton Sundstrand zwar bestimmte sonstige Erzeugnisse anbieten, doch belegt es auf seinen Märkten außer bei Stromgeneratoren keinen der vorderen Plätze. Honeywell bzw. andere rangieren stets vor Hamilton Sundstrand. Ferner kann Hamilton Sundstrand in einigen Marktsegmenten gar keine Produkte anbieten. So stellt Hamilton Sundstrand z. B. keine APU für 200- bis 400-sitzige Flugzeuge her.

(n) Eingeschränkte Finanzkraft

323. Wie seine Schwestergesellschaft P&W genießt Hamilton Sundstrand nicht die finanziellen Möglichkeiten, die GE und insbesondere GE Capital Honeywell im Ergebnis des geplanten Zusammenschlusses gewähren kann.
324. In den vorhergehenden Abschnitten ist ausführlich dargelegt worden, wie GEs umfangreiche finanzielle Ressourcen in einem Wettbewerb den Ausschlag geben können. Diese Praktiken werden natürlich auch für Honeywells Aktivitäten gelten, sobald es zu GE gehört. Die finanzielle Rückendeckung von GE wird, wann immer es notwendig ist, Honeywell helfen, seine Konkurrenten auszustechen und seine Führungspositionen nicht nur gegenüber Hamilton Sundstrand auf dem Markt für sonstige Erzeugnisse, sondern auch gegenüber Collins und Thales auf dem Gebiet der Avionik weiter auszubauen.

(o) Keine vertikale Integration

325. Wie Honeywells Wettbewerber bei der Avionik und GEAEs Wettbewerber bei Triebwerken hat Hamilton Sundstrand nicht die Möglichkeit, seinen Absatz bei sonstigen Erzeugnissen mit einem Instrument wie GECAS anzukurbeln. Nach dem geplanten Zusammenschluss wird Honeywell als einziger Anbieter von sonstigen Erzeugnissen mit einem Leasingunternehmen verbunden sein.
326. Infolgedessen wird Hamilton Sundstrand noch mehr daran gehindert, aus eigener Kraft mit Honeywells Angeboten mitzuhalten, da es nicht die Möglichkeit hat, bei der Vermarktung der Originalausrüstung mit finanziellen Anreizen oder Dienstleistungsverträgen, wie sie von GECAS angeboten werden, Einfluss auf die Fluggesellschaften auszuüben.

¹⁰⁶ Wie bereits an anderer Stelle dargelegt, bietet Hamilton Sundstrand im Sektor Luft- und Raumfahrt folgende Produkte an: APU, ECS, Stromversorgung, Triebwerkskomponenten, Hydraulikanlagen und - in geringerem Umfang - Autopilotensysteme.

327. Ein weitere Besonderheit von GE, die Hamilton Sundstrand - im Gegensatz zu Honeywell - nicht nutzen oder nachahmen kann, ist GECAS' Strategie, Luftfahrzeuge mit GE-Ausstattung auszuwählen, verbunden mit seiner Fähigkeit und Motivation, Erst- oder Anschubaufträge zu erteilen, um Flugzeughersteller dazu zu bewegen, GE-Ausrüstungen zu wählen oder mit GE Alleinlieferverträge abzuschließen.

(p) Schlussfolgerung

328. Alle vorstehend aufgeführten Faktoren zusammengenommen hat es den Anschein, dass Hamilton Sundstrands Geschäftssparte der Fertigung sonstiger Erzeugnisse zu den Anbietern gehört, die vermutlich am schnellsten und stärksten unter den wettbewerbsverhindernden Auswirkungen der geplanten Fusion leiden werden.

ANDERE WETTBEWERBER

329. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben die Parteien argumentiert, dass alle potentiellen Lieferanten - ungeachtet ihrer derzeitigen Marktposition - ein Interesse an Innovation hätten und auf diese Weise einen Wettbewerbsdruck auf Honeywell ausübten. Die anderen Wettbewerber auf dem Gebiet der Avionik neben den drei führenden Unternehmen sind Nischenakteure mit hohem Innovationspotential, aber eingeschränktem Zugang zu Abnehmern (Flugzeughersteller bzw. Fluggesellschaften). Diese kleineren Wettbewerber haben angegeben, dass sie mit einem zunehmenden Druck durch Honeywells verbesserte Möglichkeiten für Paketangebote zu kämpfen haben und dass sich dieser Druck nach der GE/Honeywell-Fusion noch deutlich verschärfen wird.

2.D. SCHLUSSFOLGERUNG

330. Aus diesen Gründen lässt sich schließen, dass Honeywell der führende Anbieter für eine Reihe von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen ist und dass kein Wettbewerber allein in der Lage ist, eine ebenso umfassende Produktpalette zu bieten.

3. TRIEBWERKSSTEUERUNG (TRIEBWERKSSTARTER)

3.A. RELEVANTE MÄRKTE

3.A.1. EINLEITUNG

331. Honeywell ist bei einer Reihe von Triebwerkzubehör- und -steuerausrüstungen, die für Strahltriebwerke unerlässlich sind, sehr gut positioniert. Auch wenn GE auf diesen Märkten nicht aktiv ist, entsteht durch die Fusion doch eine vertikale Beziehung. So beherrscht GE den nachgelagerten Markt für Strahltriebwerke, und Honeywell ist

führend auf dem vorgelagerten Markt für Triebwerkssteuerungen, insbesondere bei Triebwerksstartern.

3.A.2. SACHLICH RELEVANTER MARKT

332. Triebwerkssteuerungen dienen der Befehlsverbindung zwischen Triebwerk und Cockpit und beinhalten folgende Produkte: Luftturbinenstarter; FADEC (elektronische Triebwerkssteuerung, Treibstoffkontrolle, Triebwerksgenerator, Treibstoffzumessventil, Wechselstromgeneratoren); Schubumkehraktivierung; Ventile (Ablassventile, Regelventile, Enteisungsventile, Magnetventile); Kühlsysteme (Wärmetauscher, Zu- und Ableitungen für Wärmetauscher einschließlich Regelungsventile); Sensoren (Druck-, Temperatur-, Brand- und Vibrationsmelder, Zündanlagen); Filter; und sonstige Komponenten (Beschlüge, Rollenzüge, Hebel, Triebwerküberwachung, alte hydromechanische und elektronische Einheiten usw.).
333. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung legen nahe, diese Einzelprodukte aufgrund einer fehlenden nachfrage- und angebotsseitigen Substituierbarkeit als gesonderte Märkte anzusehen. Aus Nachfragesicht steht fest, dass jedes Produkt eine besondere Rolle für das Funktionieren eines Strahltriebwerks spielt und nicht gegen ein anderes ausgetauscht werden kann. Aus Angebotssicht stellen die Anbieter nicht alle diese Produkte her und sind daher bei den einzelnen Produkten unterschiedlich positioniert. So liefert etwa Honeywell keine Sensoren, Filter oder diverse andere Produkte. Bei Triebwerkssteuerungen sind die Marktzutrittsschranken sehr hoch. Der Grund dafür sind die erheblichen technologischen Anforderungen, die die Anbieter erfüllen müssen, und die hohen Kosten, die Triebwerksherstellern bei einem Lieferantenwechsel entstehen. Deshalb wäre eine Preiserhöhung bei einem Produkt lohnend, denn sie würde nicht dazu führen, dass der Anbieter eines anderen Produkts ohne weiteres und problemlos auf den Markt vorstoßen könnte, auf dem diese Preiserhöhung erfolgte.
334. Die Marktuntersuchung der Kommission hat die Behauptung der Parteien bestätigt, dass es nicht angebracht wäre, gesonderte Märkte auf der Basis der verschiedenen Flugzeugtriebwerke festzulegen (große Verkehrsflugzeuge, Regionalflugzeuge und Geschäftsflugzeuge). Zwar weisen die verschiedenen Triebwerksbauarten eine unterschiedlich hohe Komplexität auf (z. B. sind Triebwerkssteuerungen bei großen Verkehrsflugzeugen in der Regel komplexer als bei Regional- oder Geschäftsflugzeugen), aber Triebwerkssteuerungen sind entweder ähnlich oder sind bei diesen unterschiedlichen Triebwerken nach dem gleichen Konzept ausgelegt. Wo das nicht der Fall ist, sind sie (auf- oder abgerüstet) an den einen speziellen Triebwerkstyp angepasst. Demzufolge können Anbieter Triebwerkssteuerungen für alle Flugzeugstrahltriebwerke herstellen und liefern.
335. Honeywell ist der führende Anbieter für ein bestimmtes Produkt innerhalb der Triebwerkssteuerungen - die Triebwerksstarter.

3.A.3. RÄUMLICH RELEVANTER MARKT

336. Im Einklang mit früheren Entscheidungen der Kommission betreffend Ausrüstungen für zivile Flugzeuge¹⁰⁷ hat der räumlich relevante Markt für Triebwerksstarter der Weltmarkt weltweite Dimension.

3.B. MARKTANTEILE

337. Die wichtigsten Wettbewerber bei Triebwerkssteuerungen sind UTC (Hamilton Sundstrand), Parker, Woodward, Dunlop, Sumitomo, BAe Systems und TRW/Lucas. Honeywells Marktanteile sowie die seiner Mitbewerber sind der Übersicht in Tabelle 21 zu entnehmen. Da im Allgemeinen keine detaillierten Daten zu Marktanteilen verfügbar sind, stützt sich die Würdigung auf die Angaben der Parteien zu den weltweiten Marktanteilen im Jahr 2000, die von der Marktuntersuchung weitgehend bestätigt wurden. Wie die Übersicht zeigt, ist Honeywell auf allen Produktmärkten vertreten und liegt bei Triebwerksstartern auf dem ersten Platz.

TABELLE 23

Zubehör und Steuerungen	HON	Parker	Hamilton Sundstrand	Serck	TRW/Lucas	BAe Systems/Woodward	Dunlop	Andere
Triebwerksstarter	[50% - 60%]*	-	[40% - 50%]* ¹⁰⁸	-	-	-	-	[0% - 10%]*
Elektr. Triebwerkssteuerungen	[10% - 20%]*	-	[20% - 30%]*	-	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*	-	[0% - 10%]*
Treibstoffkontrolle	[30% - 40%]*	-	[0% - 10%]*	-	[10% - 20%]*	[0% - 10%]*	-	[20% - 30%]*
Kühl-/Heizanlagen	[30% - 40%]*	-	-	[10% - 20%]*	-	-	-	[40% - 50%]*
Schubumkehraktivierung	[10% - 20%]*	[0% - 10%]*	-	-	[10% - 20%]*	-	-	[50% - 60%]*
Triebwerksventile (alle Arten)	[20% - 30%]*	[10% - 20%]*	[10% - 20%]*	-	-	-	[10% - 20%]*	[40% - 50%]*

338. Bei Triebwerksstartern vereinen die beiden führenden Hersteller Honeywell und Hamilton Sundstrand mehr als 90 % des gesamten Marktes auf sich. Wie die Marktuntersuchung jedoch ergab, sollte Hamilton Sundstrand auf diesem Markt nicht als Wettbewerber von Honeywell betrachtet werden, denn seine Erzeugnisse werden

¹⁰⁷ Siehe Sache IV/M.697 – Lockheed Martin/Loral Corporation, Entscheidung der Kommission vom 27. März 1996, oder Sache IV/M.290 - Sextant/BGTVDO, Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1992.

¹⁰⁸ Es sei angemerkt, dass Hamilton Sunstrand seinen Marktanteil mit 30-40 % und den von Honeywell mit 60-70 % angibt.

nur in P&W-Triebwerken verwendet¹⁰⁹ und sind daher auf dem Markt nicht erhältlich. In der Tabelle 21 ist demnach das Produktionsvolumen und nicht der Marktumsatz dargestellt. Laut Hamilton Sundstrand würde ein kleiner, aber spürbarer und dauerhafter Preisanstieg bei Triebwerksstartern das Unternehmen nicht zu einem Verkauf auf dem freien Markt veranlassen. Sollte sich Hamilton Sundstrand zu einem Verkauf auf dem Markt entschließen, würde dies RR zugute kommen, einem Wettbewerber von P&W auf dem nachgelagerten Markt für Triebwerke. Die erwarteten Gewinne auf dem vorgelagerten Markt, die mit dem Verkauf von Triebwerksstartern an RR erzielt würden, wären jedoch kein Ausgleich für den Gewinnverlust, den P&W auf dem nachgelagerten Markt für Triebwerke erleiden würde. Der Grund dafür sind die unterschiedlichen Preise und Gewinnspannen bei Triebwerksstartern und Triebwerken. Würde man Hamilton Sundstrands unternehmensinternen Absatz von Triebwerksstartern vom freien Markt ausnehmen, wäre Honeywell der einzige große unabhängige Anbieter für dieses Erzeugnis.

339. Die Parteien haben vorgetragen, dass Marktanteile nicht gleichbedeutend mit Marktmacht sind, da der Wettbewerb zwischen Anbietern stattfindet, während sich das Triebwerk in der Entwicklung befindet. Entscheidende Faktoren im Luftfahrtgeschäft sind die Größe und Stärke von Anbietern, ihre Möglichkeiten, in Triebwerksprogramme zu investieren (die durch hohe Vorlaufkosten und lange Zeiträume bis zum Erreichen der Gewinnschwelle gekennzeichnet sind), ein hohes technologisches Leistungspotential sowie bestmöglicher Kundendienst. Da umfassende Kenntnisse über die Triebwerks- und Flugwerksysteme, die mit der Komponente/dem Teilsystem in Berührung kommen, in diesem Sektor unabdingbar sind, gibt eine makellose Erfolgsbilanz bei der Anwendung der Technologie im Bereich der Triebwerke in der Luft- und Raumfahrt den Ausschlag für die Auswahl des Lieferanten für Triebwerksstarter. Marktanteile sind deshalb ein Maßstab für die Erfahrung der Anbieter und - sofern ausreichende Mittel für FuE aufgewandt werden - ein spezifischer Indikator für Marktmacht. Folglich bedeuten hohe Marktanteile bei einem Ausschreibungsverfahren, wenn es darauf ankommt, die Zuverlässigkeit und Erfolgsbilanz des Produkts nachzuweisen, einen erheblichen Wettbewerbsvorteil.
340. Wie in den folgenden Abschnitten darzulegen ist, hat die Fusion vertikal marktabschottende Auswirkungen, die aus der Ausschaltung von Honeywell als unabhängigen Lieferanten von Triebwerkssteuerungen für mit GE konkurrierende Hersteller von Strahltriebwerken resultieren.

4. AUSWIRKUNGEN AUF DEN WETTBEWERB

4.A. EINLEITUNG

341. Die geplante Fusion wird infolge horizontaler Überschneidungen und der vertikalen und konglomeraten Verflechtung der Geschäftsfelder der fusionierenden Parteien

¹⁰⁹ Hamilton Sundstrand ist eine Tochter von United Technology Corporation (UTC) und damit eine Schwestergesellschaft von P&W.

wettbewerbshemmende Auswirkungen haben. GE hat auf den Triebwerksmärkten für große Verkehrsflugzeuge und große Regionalflugzeuge eine beherrschende Stellung inne. Der Zusammenschluss wird die Position von GE auf den Triebwerksmärkten für große Verkehrsflugzeuge und große Regionalflugzeuge verstärken und auf den Märkten für Geschäftsflugzeuge eine beherrschende Stellung begründen. Honeywell verfügt bereits über starke Führungspositionen auf den Märkten für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse sowie bei Triebwerksstartern. Nach dem Zusammenschluss wird Honeywell beherrschende Stellungen auf den Avionikmärkten bei Käufer-Ausrüstungen, Hersteller-Ausrüstungen und Hersteller-Optionen innehaben.

4.B. HERSTELLER-AUSRÜSTUNGEN BEI AVIONIKPRODUKTEN UND SONSTIGEN ERZEUGNISSEN

4.B.1. BEGRÜNDUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG

(1) MARKTABSCHOTTUNG DURCH VERTIKALE INTEGRATION VON HONEYWELL MIT GE

342. Die wichtigste Auswirkung des geplanten Zusammenschlusses auf den Märkten der Hersteller-Ausrüstungen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen wäre die Verknüpfung von Honeywells Geschäftsfeldern mit GEs Finanzkraft und vertikaler Integration in Finanzdienstleistungen, Flugzeugkauf und -leasing sowie den Dienstleistungen auf dem Anschlussmarkt.
343. Hersteller-Ausrüstungen werden vom Flugzeughersteller exklusiv ausgewählt und als Standardausrüstung während der Betriebsdauer eines Flugzeugs geliefert. Infolgedessen kann die Erstauswahl seiner Produkte für einen Anbieter von Hersteller-Ausrüstungen eine langfristig gesicherte Einnahmequelle bedeuten. In diesem Sinne besteht eine starke Ähnlichkeit zwischen Hersteller-Ausrüstungen und Triebwerken, für die Alleinlieferaufträge abgeschlossen werden (z. B. bei der Boeing 737 oder 777X). Die Möglichkeiten von GE, solche Alleinlieferaufträge zu erhalten, wurden bereits an anderer Stelle erörtert. Dabei zeigte sich, dass GE, um in den Genuss solcher langfristigen Einnahmeströme zu kommen, seine in erheblichem Umfang vorhandenen Finanzressourcen und seine vertikale Integration einsetzte, um den jeweiligen Flugzeughersteller zur Vergabe des Alleinlieferauftrags an GE zu bewegen. Aufgrund seiner finanziellen Möglichkeiten und vertikalen Integration ist es GE gelungen, alle bedeutenden Ausschreibungen um die Vergabe von Alleinlieferaufträgen für Triebwerke zu gewinnen.
344. Nach der geplanten Fusion wird Honeywell sofort die Möglichkeiten von GE Capital nutzen können, um sich bei neuen Flugzeugen die exklusive Auswahl seiner Produkte für Hersteller-Ausrüstungen zu sichern. Durch den Einsatz seiner Finanzkraft und vertikalen Integration (z. B. durch Finanzierungen und/oder Bestellungen durch GECAS) wird das aus der Fusion hervorgehende neue Unternehmen in der Lage sein, die Auswahl von Honeywells Produkten für Hersteller-Ausrüstungen zu unterstützen und so Mitbewerber daran zu hindern, ihre Produkte bei neuen Flugzeugen zu platzieren. Dadurch würde sich der Beginn von

Bargeldeinnahmen für Honeywells Wettbewerber verzögern und es würden ihnen die Erträge versagt, die sie zur Finanzierung künftiger Investitionen und Innovationen benötigen. Honeywells Produkte werden vor allem von GECAS' Rolle als bedeutender Abnehmer von Flugzeugen profitieren. Nach der Fusion wird GECAS seine „Nur-GE“-Politik zum Nachteil von Wettbewerbern wie Collins, Thales und Hamilton Sundstrand und letztlich der Kunden auf die Produkte von Honeywell ausdehnen. Da die Fluggesellschaften bei der Komponentenauswahl relativ unbeteiligt bleiben, würden für die Flugzeughersteller die Vorteile, die sie in Form zusätzlicher Flugzeugkäufe durch GECAS erzielen könnten, stärker ins Gewicht fallen als die Vorteile eines nicht von GE stammenden Angebots.

345. Ferner wird Honeywell dank des erheblichen Cashflows infolge der Führungspositionen des Konzerns auf mehreren Märkten nach der Fusion von GEs Finanzkraft und Möglichkeiten für eine konzernweite Quersubventionierung profitieren können.
346. Dementsprechend wird GEs strategische Nutzung des Marktzugangs von GECAS und der Finanzstärke von GE Capital zur Begünstigung von Honeywells Produkten Honeywell zum dominierenden Anbieter auf den Märkten für Hersteller-Ausrüstungen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen werden lassen, wo es bereits jetzt vordere Ränge einnimmt.
347. Die Auswirkungen auf konkurrierende Hersteller von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen werden darin bestehen, dass ihnen künftige Einnahmeströme aus dem Absatz von Originalausrüstungen und -ersatzteilen versagt bleiben. Künftige Einnahmen werden benötigt, um Entwicklungskosten für künftige Produkte zu finanzieren, die Innovation anzukurbeln und möglicherweise an die Stelle des etablierten Lieferanten zu treten. Wenn die Wettbewerber infolge der Einbindung von Honeywell in GE immer mehr abgedrängt werden, verlieren sie wichtige Einnahmen und letztlich ihr Potential für Investitionen in die Zukunft und die Entwicklung der nächsten Generation von Flugzeugsystemen.
348. Da Honeywells Mitbewerber bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen nicht in der Lage sind, die Finanzkraft und vertikale Integration von GE in nennenswertem Umfang nachzuahmen (s. o. die Würdigung zu großen Verkehrsflugzeugen), hätte ihre begrenzte Größe und Finanzkraft vermutlich eine Schwächung ihrer Wettbewerbsfähigkeit auf den Märkten zur Folge, auf denen ihre Gewinnchancen bei künftigen Ausschreibungen durch Ausdehnung der Geschäftspraktiken GEs auf Honeywell ernsthaft gemindert werden.

(2) MARKTABSCHOTTUNG DURCH PAKETANGEBOTE FÜR PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN VON GE UND HONEYWELL

349. Wie im Weiteren dargelegt wird, wird diese Situation noch dadurch verschärft, dass das neue Unternehmen den Flugzeugherstellern Paketangebote für seine Produkte unterbreiten kann. Aufgrund der Komplementarität der Produktangebote von GE und Honeywell sowie ihrer jeweiligen Marktpositionen wird das neue Unternehmen in

der Lage und aus wirtschaftlicher Sicht daran interessiert sein, Produkte zu bündeln oder Verkäufe an beide Kundengruppen durch Quersubventionierungen zu stützen (s. u. zu Käufer-Ausrüstungen).

4.C. KÄUFER-AUSRÜSTUNGEN (UND HERSTELLER-OPTIONEN) BEI AVIONIKPRODUKTEN UND SONSTIGEN ERZEUGNISSEN

4.C.1. BEGRÜNDUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG

(1) MARKTABSCHOTTUNG DURCH PAKETANGEBOTE FÜR PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN VON GE UND HONEYWELL

350. In der Marktstruktur nach der Fusion wird das neue Unternehmen Produktpakete anbieten können, die bis dahin noch nicht in dieser Form kombiniert wurden und mit denen kein anderer Anbieter allein mithalten kann. Die Auswirkungen des geplanten Zusammenschlusses auf Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse für Käufer-Ausrüstungen und Hersteller-Optionen werden somit in der Fähigkeit des neuen Unternehmens bestehen, einander ergänzende Produkte, insbesondere Triebwerke sowie Käufer-Ausrüstungen und Hersteller-Optionen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen im Paket zu verkaufen. Produkte für Käufer-Ausrüstungen und Hersteller-Optionen werden regelmäßig an Fluggesellschaften abgesetzt, vor allem immer dann, wenn letztere ihre Flotten erneuern oder ergänzen. Bei jeder dieser Gelegenheiten kann das neue Unternehmen die Auswahl entsprechender Honeywell-Erzeugnisse fördern, indem es sie als Teil eines umfassenderen Pakets verkauft, das auch Triebwerke und Zusatzleistungen von GE wie Wartung, Leasing, Finanzierungen, Schulungen usw. beinhaltet.
351. Paketangebote können unterschiedliche Formen haben: Bei der Mischbündelung werden einander ergänzende Produkte gemeinsam zu einem Preis verkauft, der durch Nachlässe auf das gesamte Sortiment niedriger ist als die Summe der Einzelpreise. Bei der homogenen Bündelung verkauft das Unternehmen die Komponenten nur in dieser Form und nicht einzeln. Dazu gehört auch die technische Bündelung, bei der die einzelnen Komponenten nur im Rahmen des kompletten Systems funktionieren und nicht zusammen mit Komponenten anderer Anbieter verwendet werden können, d. h. sie wurden so ausgelegt, dass sie mit letzteren nicht kompatibel sind.
352. Die Praxis des Verkaufs von Produkt- und Dienstleistungspaketen ist während des gesamten Verlaufs der Marktuntersuchung bestätigt worden. Der Untersuchung zufolge hat es in der Branche wiederholt derartige Fälle gegeben. Des Weiteren hat die Kommission die theoretischen Voraussetzungen für das Mischbündelung geprüft, die in den Wirtschaftlichkeitsstudien der Parteien und von Dritten genannt wurden. Diese Studien waren Gegenstand theoretischer Auseinandersetzungen, insbesondere im Hinblick auf das Wirtschaftsmodell einer Drittpartei zum Mischbündelung. Nach Auffassung der Kommission ist es jedoch nicht notwendig, das eine oder andere Modell heranzuziehen, um zu dem Schluss zu gelangen, dass die Paketangebote, die das neue Unternehmen nach der Fusion unterbreiten kann, zum

Wettbewerbsausschluss von Konkurrenten auf den Märkten für Triebwerke und Avionikprodukte/sonstige Erzeugnisse führen wird.

353. Infolge des geplanten Zusammenschlusses wird das neue Unternehmen seine Produktpakete zu Preisen anbieten können, die die Abnehmer dazu bewegen sollen, den Triebwerken von GE und den Produkten für Käufer-Ausrüstungen und Hersteller-Optionen von Honeywell den Vorzug gegenüber Konkurrenzangeboten zu geben, so dass sich der gemeinsame Anteil von GE und Honeywell auf beiden Märkten erhöht. Grundlage dafür wird die Möglichkeit des neuen Unternehmens sein, Nachlässe auf alle Produkte des Pakets durch Quersubventionen zu finanzieren. Wie die Marktuntersuchung der Kommission ergab, sind Flugzeughersteller ebenso wie Fluggesellschaften preisbewusste Kunden.
354. Die Motivation des neuen Unternehmens zur Bündelung von Produkten kann sich kurz- bis mittelfristig ändern, wenn etwa neue Generationen von Flugzeugen und Luftfahrzeugausrüstungen entwickelt werden. So könnte das neue Unternehmen z. B. anstelle von Produktpaketen mit einem günstigeren Preis als beim Einzelkauf (wobei entweder der Abnehmer einzelne Produkte aus dem Paket wählen kann oder nur das Paket angeboten wird) auch zur technischen Bündelung übergehen, bei der die Produkte nur als Baugruppe erhältlich und mit anderen Einzelkomponenten nicht kompatibel sind. Dies kann die Rentabilität von Wettbewerbern stärker mindern als die Mischbündelung und damit die Wahrscheinlichkeit einer Marktabschottung noch erhöhen. Den Wettbewerbern wird es schwerer fallen, ihre Produkte auf den Markt zu bringen, da die technische Bündelung den ihnen zur Verfügung stehenden Marktanteil einschränkt. Insgesamt gesehen wird die technische Bündelung das Interesse der Konkurrenten am Wettbewerb beeinträchtigen, und unter diesen Umständen dürften sie kaum ein Gegengewicht zum unabhängigen Verhalten des neuen Unternehmens darstellen. Nicht integrierte Wettbewerber sind nicht zu einem ebensolchen technischen Bündelung imstande. Im Ergebnis dieser Geschäftspraktiken dürfte das neue Unternehmen weitere Marktanteile gewinnen, während die Wettbewerber Marktanteile verlieren und – in einigen Fällen erhebliche – Gewinneinbußen erleiden. Mittelfristig werden sich die Wettbewerber entscheiden müssen, ob sie angesichts der zu erwartenden Verluste bei Marktanteilen und Gewinnen bereit und in der Lage sind, weiter auf den Märkten aktiv zu sein, auf denen das neue Unternehmen tätig ist.
355. Die Fusion wird auf kurze Sicht Auswirkungen auf die Anbieter von Produkten für Käufer-Ausrüstungen und Hersteller-Optionen haben. Da erstere regelmäßig ver- und gekauft werden, werden die Auswirkungen der Paketangebote des neuen Unternehmens spürbar sein, sobald die Fusion erfolgt ist. Die anderen Anbieter von Komponenten können bei den Paketangeboten nicht mithalten und werden Marktanteile an das neue Unternehmen verlieren und sofort empfindliche Gewinneinbußen erleiden. Somit wird die Fusion aller Wahrscheinlichkeit nach zu einer Marktabschottung bei vorhandenen Flugzeugtypen und später zur Beseitigung des Wettbewerbs in diesen Bereichen führen.

(2) DIE ARGUMENTE DER PARTEIEN IN BEZUG AUF PAKETANGEBOTE

(a) Einleitung

356. Die Anmelder bestreiten die Durchführbarkeit der Produktbündelung oder von Produktpaketen in diesem Fall.

(b) Die Parteien haben auf ihren jeweiligen Märkten keine beherrschende Stellung inne

357. Die Parteien tragen vor, dass keine von ihnen auf ihrem jeweiligen Markt eine beherrschende Stellung innehat, und dass das aus der Fusion hervorgehende Unternehmen nicht die Macht besitzen werde, Produktpakete durchzusetzen, da es auf mindestens einem Markt keine beherrschende Stellung einnehme.

358. Wie die Marktuntersuchung der Kommission zeigt, ist GE jedoch bereits dominierend auf den Triebwerksmärkten für große Verkehrsflugzeuge und große Regionalflugzeuge und Honeywell führend auf seinen eigenen Produktmärkten, wo es in einigen Fällen sogar eine Monopolstellung innehat.

(c) Die Abnehmer behalten die Kontrolle über die Preise für einzelne Komponenten

359. Die Parteien tragen vor, dass die Abnehmer nicht bereit seien, einen einheitlichen Paketpreis zu akzeptieren, da sie es vorzögen, die verschiedenen Preise für die einzelnen Produkte zu prüfen. Außerdem behaupten sie, dass es aufgrund dessen in der Branche keine Bündelung gegeben habe und auch nicht geben werde.

360. Aus der Marktuntersuchung der Kommission ist jedoch ersichtlich, dass die Parteien u. a. Mischbündelung und technische Bündelung anbieten können. So kann das neue Unternehmen das gleiche Produkt zu zwei unterschiedlichen Preisen vertreiben, je nachdem, ob es als Teil eines Pakets oder einzeln verkauft wird. Der niedrigere Preis gilt dabei natürlich beim Erwerb des Pakets. Auf diese Weise wird das neue Unternehmen Kunden mit ökonomischen Mitteln dazu veranlassen, seine Produkte und Leistungen nicht auf Einzelbasis, sondern im Rahmen von Paketen zu erwerben. Somit werden die Kunden nach wie vor die Möglichkeit haben, den Preis des einzelnen Produkts zu erfahren und dann überlegt zu entscheiden, ob es lukrativ ist, die Artikel im Rahmen eines Pakets zu erwerben.

(d) Produktbündelung findet in dieser Branche tatsächlich statt

361. Nach Angaben der Parteien gibt es keine Belege dafür, dass frühere, bestandserweiternde Fusionen bei den Unternehmen ein Umschwenken auf Paketangebote zur Komplementaritätssteigerung bewirkt hätten. Honeywell habe bereits vor der Fusion für Geschäftsflugzeuge sowohl Triebwerke als auch Komponenten vertrieben. UTC konnte Triebwerke mit Steuereinrichtungen wie APU, ECS und der Stromversorgung bündeln. Dennoch gibt es nach Auskunft der

Parteien keinen Hinweis darauf, dass Honeywell oder UTC ihre Triebwerkspreise wesentlich gesenkt hätten, um den Absatz anderer Komponenten zu fördern, oder ihre Komponentenpreise deutlich verringert hätten, um den Triebwerksabsatz anzukurbeln. Die Kommission stimmt der Feststellung, es habe in der Vergangenheit keine Bündelung gegeben, nicht zu. In den nachfolgenden Abschnitten werden einige entsprechende Beispiele beschrieben. Außerdem geht die Kommission davon aus, dass sich durch den geplanten Zusammenschluss noch mehr Möglichkeiten und Anlässe für diese Praktiken ergeben, bedenkt man die beispiellose Bandbreite an Produkten und Dienstleistungen, die dem neuen Unternehmen dann zur Verfügung stehen.

362. [Beispiel eines Gebots, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*¹¹⁰
363. Honeywell hat außerdem durch technische Kopplung die Ausrüstungsauswahl maximiert, z. B. als es in der AIMS-Baugruppe (exklusiv in der Boeing 777) eigene Schnittstellen verwendete, durch die Lösungen anderer Anbieter nicht mehr verwendet werden konnten.
364. Honeywell bot [Fluggesellschaft, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* Nachlässe in Höhe von [...] % auf künftige Ersatzteillieferungen für einzelne Hersteller-Ausrüstungen (einschließlich FMS und ADIRU), in Höhe von [...] % auf das TCAS-System und in Höhe von [...] % auf die SATCOM-Anlage. Zu dem Angebot gehörte auch, dass, falls [Fluggesellschaft, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* all diese Produkte von Honeywell wählen würde, weitere Nachlässe gewährt würden: [...] % auf Ersatzprodukte für Hersteller-Ausrüstungen, [...] % auf TCAS und [...] % auf die SATCOM-Anlage¹¹¹.
365. Des Weiteren hat AlliedSignal (jetzt Honeywell) in einem Gebot an [Fluggesellschaft, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* (vom [Datum von Honeywell als vertraulich erachtet]*)¹¹² zur Lieferung von CMU- und VDR-Sprachaufzeichnungsgeräten zur Nachrüstung für ca. [...] % Flugzeuge angeboten, die Gewährleistung bei allen, auch zuvor verkauften Ausrüstungen bei [Fluggesellschaft, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* auf [Frist von Honeywell als vertraulich erachtet]* zu verlängern, wenn [Fluggesellschaft, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* sowohl die CMU als auch das VDR von AlliedSignal kaufen würde. Dies bedeutete eine Verlängerung der Gewährleistung [Zeitangabe von Honeywell als vertraulich erachtet]* je nach Art der Ausrüstung. Die Gewährleistung für die Einzelprodukte war je nach Ausrüstung auf [Frist von Honeywell als vertraulich erachtet]* begrenzt.

¹¹⁰ [siehe oben]*

¹¹¹ Nach Angaben in internen Dokumenten von Honeywell.

¹¹² Idem..

366. Im Zusammenhang mit der Angebotsbündelung als Ergebnis von bestandserweiternden Fusionen hat die Kommission die Gründung von UTC (der Zusammenschluss von P&W und Hamilton Sundstrand im Juni 1999) und des derzeitigen Honeywell untersucht. Schon in diesem kurzen Bezugszeitraum war Honeywell Anfang 2000 erstmals in der Lage, Triebwerke, Triebwerkskundendienst und Avionikprodukte zu bündeln¹¹³ und gewann im Herbst 2000 die Ausschreibung für das [Flugzeug, von Honeywell als vertraulich erachtet]* (s. o.). Daher kann die Kommission dieses Argument gegen die Wahrscheinlichkeit einer Bündelung nicht gelten lassen.
367. Nach der Fusion AlliedSignal/Honeywell fanden Ausschreibungen für zwei Flugzeuge statt, bei denen Honeywell den größten Teil der Systeme einschließlich Triebwerke anbieten konnte. [Ausschreibung für ein Flugzeug nach Angaben in internen Dokumenten von Honeywell, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]^{114*}.
368. Die zweite Ausschreibung betraf die [Flugzeugtyp, von Honeywell als vertraulich erachtet]*, wobei Honeywell das gleiche Paketangebot für Triebwerke und Avionik einreichte. Die [Flugzeugtyp, von Honeywell als vertraulich erachtet]^{115*} veranschaulicht die Bündelungsmöglichkeiten, die Honeywell seit seiner Fusion mit AlliedSignal besitzt. [Ausschreibung für ein Flugzeug nach Angaben in internen Dokumenten von Honeywell, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*.
369. Was UTC anbelangt, so verfügt sein Tochterunternehmen P&W anders als GE und Honeywell offenbar bei keinem Produkt über die Marktmacht oder eine beherrschende Stellung. Zudem genießt P&W nicht die finanzielle Rückendeckung einer GE Capital, erwirbt keine Flugzeuge in größerer Anzahl und ist auch kein bedeutender Anbieter von Leasing und anderen Dienstleistungen für Fluggesellschaften. Honeywell selbst hat drei Fälle angeführt, bei denen UTC „Systeme geopfert“ hat, um die Triebwerksausschreibung zu gewinnen [Beschreibung von UTCs Geschäftsstrategie in internen Dokumenten von Honeywell, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*. Das auffälligste Beispiel ist [Beschreibung von UTCs Geschäftsstrategie für ein Flugzeug in internen Dokumenten von Honeywell, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]¹¹⁶.
370. Im Zuge der Marktuntersuchung wurden auch Beispiele für Quersubventionierungen ermittelt. So hat Honeywell bereits einigen Fluggesellschaften Paketangebote unterbreitet, etwa [Beschreibung von Angebotsbeispielen für Fluggesellschaften].

¹¹³ Siehe Sache COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell, Entscheidung vom 1. Dezember 1999.

¹¹⁴ [siehe oben]*

¹¹⁵ [siehe oben]*

¹¹⁶ [siehe oben]*

(e) Die Auswahlfristen bei Ausrüstungen lassen keine Bündelung zu

371. Die Parteien haben ferner argumentiert, dass eine Produktbündelung bei neuen Flugzeugen kaum vorkommen dürfte, da sich die Auswahl von Ausrüstungen über mehrere Jahre hinziehen kann. So könne der Zeitabstand zwischen der Auswahl des Triebwerks und der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse bei großen Verkehrsflugzeugen immerhin zwei bis vier Jahre und bei Regionalflugzeugen bis zu drei Jahre betragen. Die Parteien bringen weiterhin vor, dass das Auswahlverfahren für die verschiedenen Produkte von unterschiedlichen Teams vorgenommen wird. Sie gelangen schließlich zu dem Schluss, dass durch die langen Beschaffungsfristen und die Mitwirkung unterschiedlicher Partner die Bündelung unter Umständen seine gewünschte Wirkung einbüßt.
372. Die Marktuntersuchung der Kommission hat dies nicht bestätigt. Der Zeitpunkt des Auswahlverfahrens kann fallweise entsprechend den wirtschaftlichen Möglichkeiten, die sich in seinem Verlauf ergeben, angepasst werden. So wurden beispielsweise in der jüngeren Vergangenheit die Systeme für die [Flugzeug, Typ von Honeywell als vertraulich erachtet]*, die [Flugzeug, Typ von Honeywell als vertraulich erachtet]* und die [Flugzeug, Typ von Honeywell als vertraulich erachtet]* etwa zur gleichen Zeit ausgewählt wie die Triebwerke. Bei der [Flugzeug, Typ von Honeywell als vertraulich erachtet]* erfolgte die Ankündigung der Triebwerks- und Avionikauswahl gleichzeitig [Datum, von Honeywell als vertraulich erachtet]*. Auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge wurden die Triebwerke für die [großes Verkehrsflugzeug, Typ von Honeywell als vertraulich erachtet]* zur selben Zeit ausgewählt wie die APU und die ECS [Datum, von Honeywell als vertraulich erachtet]*, die Avionik nur drei Monate später.
373. Vor diesem Hintergrund kann also nicht behauptet werden, dass das Systemauswahlverfahren nicht an eine Frist angepasst werden kann, die eine Bündelung ermöglicht. Außerdem können auch bei längeren Beschaffungsfristen vertragliche Vereinbarungen immer eine Bündelung möglich machen. Produktpakete müssen nicht zur gleichen Zeit zusammengestellt werden, da es keine technischen Hinderungsgründe gibt, eine gestaffelte Bündelung vorzunehmen. Praktisch bedeutet dies, dass das neue Unternehmen rückwirkend Nachlässe anbieten wird, die im Verhältnis zur Anzahl der Produkte ansteigen werden, die die Kunden letztlich von ihm beziehen. Damit erhalten die Abnehmer die Gelegenheit, ihre Komponentenauswahl zu verschiedenen Zeitpunkten zu treffen, während sie gleichzeitig motiviert sind, sich für Produkte des fusionierten Unternehmens zu entscheiden, wenn sich dadurch ihre Gesamtbeschaffungskosten verringern. Eine solche Vorgehensweise hat dann genau die gleichen Auswirkungen wie ein zu einem bestimmten Zeitpunkt ausgehandeltes Paketangebot. Somit gibt es also aus technischer Sicht keinen Hinderungsgrund für Anbieter, in ihrem Angebot an Flugzeughersteller verschiedene Komponenten der Luft- und Raumfahrt zu bündeln.

(f) Der Cournot-Effekt der Produktbündelung

374. Die Parteien haben ferner vorgebracht, dass sie kaum einen Anlass für eine Preissenkung für ihre jeweiligen Produkte sähen, da die Nachfrage bei Flugzeugen

verhältnismäßig unelastisch gegenüber den Preisen für Triebwerke und Komponenten sei und dass der Gesamtpreis für ein Flugzeug nur einen von vielen Faktoren darstelle, der bei der Entscheidung einer Fluggesellschaft über die Anschaffung eines weiteren Flugzeugs eine Rolle spielt.

375. Die Kommission ist nicht der Meinung, dass die Nachfrage bei Flugzeugausrüstungen und -komponenten vollkommen unelastisch ist. Vielmehr hat es den Anschein, dass Fluggesellschaften sehr flexibel mit der Frage umgehen, wann sie eine Maschine kaufen oder ersetzen, wann sie Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse erwerben und wie hoch ihr Flottenbestand sein soll. Folglich ist sinnvollerweise davon auszugehen, dass Preisunterschiede in gewissem Maße bei den Beschaffungsentscheidungen der Fluggesellschaften Berücksichtigung finden. Stellt man dann noch in Rechnung, dass das neue Unternehmen Produkte und Leistungen anbieten wird, die mehr als die Hälfte der erwarteten freien Cashflows eines Flugzeugs ausmachen dürften, dann steht zu erwarten, dass Preisanhebungen oder -senkungen bei seinen Angeboten, die es nach der Fusion vorlegen kann, die Nachfrage der Abnehmer beeinflussen.
376. Auf jeden Fall lassen die Parteien bei ihrem Argument der unelastischen Nachfrage außer Acht, dass zumindest die Nachfrage der einzelnen Unternehmen elastisch ist. Selbst wenn also die Nachfrage bei Flugzeugen auf Branchenebene unelastisch wäre, d. h. auch bei einer Preissenkung des Produktpakets durch alle Unternehmen, würde sie nicht so weit anwachsen, dass sich die Preissenkung bezahlt machen würde. Der Untersuchung der Kommission zufolge dürfte eine Preissenkung bei einem Systempaket durch das neue Unternehmen dazu führen, dass sich die Kundennachfrage von den Konkurrenten weg hin zum Paketangebot des neuen Unternehmens verschiebt. Auch wenn sich eine Produktbündelung nicht auf das Gesamtvolumen der Nachfrage bei Flugzeugen, Triebwerken und Komponenten auswirken sollte, so hätte es doch eine Neuorientierung, d. h. eine Verschiebung von Marktanteilen zugunsten des neuen Unternehmens zur Folge.

(g) Wettbewerber können entsprechende Gegenangebote unterbreiten und/oder den etablierten Lieferanten überholen

377. Die Parteien haben mit Nachdruck betont, dass Mitbewerber in der Lage sind, ebenfalls entsprechende Produktpakete zu schnüren und somit die Möglichkeiten des neuen Unternehmens einzuschränken, die Bündelung gewinnbringend zu betreiben. Zudem legten die Parteien dar, dass Mitbewerber auch ohne Gegenfusion so vorgehen könnten, indem sie einfach kooperieren, um einander ergänzende Produkte anzubieten, die mit denen des neuen Unternehmens konkurrieren.
378. Die Kommission kann diesem Argument nicht zustimmen. Auch wenn die Abnehmer durch eine Kooperation geschnürte konkurrierende Pakete für ebenso attraktiv erachten wie die des neuen Unternehmens, werden sie ihre Kaufentscheidungen auf der Basis der jeweiligen Preise fällen. Wie bereits erläutert, dürften konkurrierende Anbieter aufgrund einer fehlenden wirtschaftlichen Verflechtung zwischen ihnen kaum in der Lage sein, ihre Pakete zu günstigeren Preisen anzubieten als das neue

Unternehmen. Demzufolge wird das neue Unternehmen vermutlich mehr Kunden anziehen als seine Wettbewerber.

379. Damit ist die Kooperation (teaming) als realisierbare Alternative zur Fähigkeit des neuen Unternehmens, Produkte und Leistungen aus seinem umfassenden Sortiment gewinnbringend zu bündeln, auszuschließen. Die Kooperation ist in der Tat ein unsicheres und ungewisses Unterfangen, da sie eine komplizierte Abstimmung zwischen den verschiedenen Unternehmen verlangt und zu Interessenskonflikten führen kann, wenn es um die Wahl der Technologie, der Platzierung der Produkte und die Verteilung von Einnahmen und Gewinnen geht. Im Gegensatz zu einem Einzelanbieter, der die Möglichkeit zur Quersubventionierung von Komponenten hat, um sein Paket zu einem strategischen Preis anzubieten¹¹⁷, möchte jeder Partner einer Kooperationsvereinbarung für sich selbst möglichst hohe Gewinne erzielen und ist deshalb nur ungern bereit, seine eigenen Gewinne zugunsten der anderen Beteiligten zu opfern.
380. Zudem ist Kooperation aus Kundensicht nicht in jedem Falle wünschenswert, da sie mit erheblichen zusätzlichen Verwaltungs- und Managementkosten verbunden sein kann (etwa für das Management einer Anbietergruppe), die den finanziellen Vorteil des Angebots wieder zunichte machen. Auch einen anderen Punkt sollte man nicht unterschätzen: Bei jedem Ausschreibungsverfahren ist ein einzelnes Unternehmen wesentlich besser in der Lage, auf Kundenwünsche einzugehen. Ein Unternehmen mit einem einzigen Management kann immer schnelle Entscheidungen treffen und so den Wert des Abschlusses durch weitere Preiszugeständnisse und andere Langzeitanreize (z. B. Gewährleistungs- und Zahlungsfristen, kostenlosen Ersatz, verbesserten Kundendienst usw.) erhöhen.
381. Bei der Untersuchung der Kommission wurden mehrere Fälle ermittelt, in denen unterschiedliche Anbieter - obgleich mit begrenztem Erfolg - versucht haben zu kooperieren, und es zeigte sich, dass die meisten der von den Parteien angeführten Kooperationsbeispiele entweder nicht zustande kamen oder erfolglos waren. Einige Beispiele werden im Weiteren geschildert, um zu demonstrieren, dass Kooperation keine Antwort auf die Anreize und Möglichkeiten des neuen Unternehmens bei der Bündelung von Produkten und Leistungen in einer Weise ist, die von seinen Wettbewerbern nicht nachgeahmt werden kann.
382. Im Gegensatz zum Vorbringen der Parteien besteht zwischen Litton und Thales keine Kooperationsvereinbarung über die Konstruktion und Entwicklung einer Luftdaten-/IRS-Baugruppe (ADIRS/ADIRU). Da sowohl Thales als auch Litton das komplette Paket für das A380-Programm¹¹⁸ allein nicht anbieten konnten, antworteten sie getrennt mit Geboten für ihre Produkte und bestätigten in einem Schreiben an Airbus, erforderlichenfalls zusammenarbeiten zu können.

¹¹⁷ [...]*

¹¹⁸ [...]*

383. Das Beispiel [Flugzeug, Typ von Honeywell als vertraulich erachtet]* verdeutlicht, dass Kooperation ein Wagnis ist, das zu Interessenskonflikten im Hinblick auf künftige Geschäftsmöglichkeiten führen kann.
384. Die Parteien machen des Weiteren geltend, dass Wettbewerber den etablierten Lieferanten überholen könnten¹¹⁹, indem sie bei ihren Produkten technologische Verbesserungen einführen und die nächste Ausschreibung vor dem etablierten Lieferanten für das Flugzeug gewinnen. Dazu muss ein Wettbewerber jedoch erst erhebliche FuE-Investitionen vornehmen, weshalb er Aufträge gewinnen muss, um die zur Finanzierung seiner künftigen FuE-Aufwendungen erforderlichen Cashflows zu erzielen. Eine der Auswirkungen des geplanten Zusammenschlusses wird die Abschottung des Marktes für Wettbewerber sein. Ihnen wird die Einholung neuer Aufträge zunehmend erschwert, wenn nicht unmöglich gemacht, so dass sie dann nicht die Mittel erwirtschaften können, um sich für das „Überholen“ zu rüsten.
385. Aufgrund des beträchtlichen Zeitabstands zwischen Ausschreibungen bedeutet der Verlust eines großen Auftrags den Ausfall von wichtigen liquiden Mitteln, die für Investitionen in die technologische FuE benötigt werden. Erleidet ein Anbieter größere Auftragsverluste bei einigen seiner Produkte, kann seine Fähigkeit zur Reinvestition ernsthaft beeinträchtigt werden. GEs Wettbewerber verfügen nicht über die gleichen finanziellen Möglichkeiten wie das neue Unternehmen, solche Verluste aufzufangen und weiterhin in die Innovation zu investieren. Zudem ist ein Überholen zum Scheitern verurteilt, wenn das überholende Unternehmen nicht imstande ist, die gleichen Bedingungen und die gleiche Produktbandbreite zu bieten wie das neue Unternehmen.
386. Schließlich haben die Parteien dargelegt, dass sich das Projekt „More Electrical Engine/Aircraft“ trotz Honeywells Übernahme durch GE dennoch weiter entwickeln ließe, da UTC Hamilton Sundstrand mit RR, TRW/LUCAS oder Smiths an einen Tisch bringen könnte. Die Kommission hält diese Alternative nicht für realisierbar, da TRW/Lucas bisher noch an keinem RRSP beteiligt war und kaum die Rolle von Honeywell bei diesem Projekt übernehmen könnte. Hamilton Sundstrand ist vertikal mit RRs Konkurrent P&W verflochten und gehört ebenso wie GE der Engine Alliance an. Zudem wird GE nach der Fusion nicht nur entscheiden können, zu welchem Zeitpunkt es seine Mitarbeit an diesem Projekt einstellt, sondern auch direkten Zugang zu den Triebwerksdaten haben, da der Stromgenerator mit dem Triebwerk verbunden sein muss.

(h) Gegenüber Fluggesellschaften kann keine Bündelung erfolgen

387. Wie die Parteien geltend gemacht haben, sei GE bei einer Wahlmöglichkeit des Triebwerks für nicht so dominierend, dass es konkurrierende Komponentenanbieter von Markt ausschließen kann. Zudem sei GE vertraglich verpflichtet, seine

¹¹⁹ Überholen („leapfrogging“) bedeutet, dass ein Anbieter den etablierten Lieferanten im Ergebnis einer technologischen Entwicklung ablöst.

Triebwerke zu bestimmten Listenpreisen anzubieten. Folglich könne GE zwar Paketnachteile anbieten, aber eine Kopplung nicht wirklich erzwingen. Überdies habe GE bei Flugzeugen, bei denen eine Triebwerkswahl nicht besteht, keine Handhabe zur Kopplung und könne deshalb einen Kunden nicht daran hindern, GEs Triebwerk zusammen mit den Komponenten eines Konkurrenten auszuwählen.

388. Wie in den vorhergehenden Abschnitten erläutert, entscheiden sich Fluggesellschaften, wenn eine Triebwerkswahl möglich ist, zuerst für den Flugzeugtyp, den sie erwerben möchten, und dann für das entsprechende Triebwerk. Diese letztere Entscheidung wiederum erfolgt in erster Linie unter dem Aspekt der Gesamtkosten, da bei den für ein bestimmtes Flugzeug zur Wahl stehenden zugelassenen Triebwerke von gleichwertigen technische Leistungen auszugehen ist. In diesem speziellen Fall schreibt die Fluggesellschaft die zugelassenen Triebwerke zum Wettbewerb aus, um bessere Preise und finanzielle Anreize zu erwirken. Um sich von anderen Anbietern abzuheben, bieten Triebwerkshersteller Produkt- und Leistungspakete an, die die Originaltriebwerke, Ersatztriebwerke, MRO-Leistungen, Ersatzteilkredite, Finanzleistungen, Schulungen und viele andere entsprechende Leistungen beinhalten und offerieren ihre Triebwerke zu wesentlich niedrigeren Preisen als in ihren Preislisten. Daher kaufen Fluggesellschaften bereits heute ihre Triebwerke nicht nur günstiger ein als zum Listenpreis, sondern dazu auch Produkt- und Leistungspakete.
389. Im Ergebnis der geplanten Fusion werden diese Angebote inhaltlich wesentlich erweitert werden, und das neue Unternehmen wird in der Lage sein, umfangreichere und diversifizierte Pakete anzubieten, bei denen andere Wettbewerber nicht mithalten können. Bündeln ließen sich z. B. Triebwerke, Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse, MRO-Komplettleistungen, Finanzierungslösungen von GE Capital, Leasingprodukte von GECAS usw.
390. Die Parteien haben außerdem vorgetragen, dass eine Produktbündelung nicht bei Flugzeugen erfolgen könne, bei denen ein Alleinliefervertrag für die Triebwerke besteht, denn der Triebwerkspreis werde nicht vom Triebwerkslieferanten, sondern vom Flugzeughersteller bestimmt. [Beispiel der Parteien, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*
391. Die Marktuntersuchung der Kommission hat gezeigt, dass auch in Fällen, in denen der Preis für das Triebwerk festgelegt ist und nicht mehr zwischen Triebwerks- und Flugzeughersteller verhandelt wird, das neue Unternehmen entweder für das Triebwerk selbst oder für die anderen Komponenten in seinem Paket Preisvergünstigungen gewähren und den Kunden dazu bewegen kann, sich für das Paket zu entscheiden. Nach Auskunft einer großen europäischen Fluggesellschaft erscheint GE jedes Mal, wenn Boeing den Preis für eine B737 festsetzt, mit attraktiven Angeboten für zusätzliche Triebwerksprodukte und -leistungen, Ersatzteile, Finanzhilfen und andere GE-Erzeugnisse, um die Fluggesellschaft dazu zu bringen, sich für den GE-Antrieb zu entscheiden.

(i) CFMI-Triebwerke sind für eine Produktbündelung nicht geeignet

392. Die Parteien haben vorgetragen, dass GE und CFMI bei der Würdigung der Produktbündelung als zwei unabhängige Unternehmen behandelt werden sollten und dass CFMI-Triebwerke für Paketangebote nicht berücksichtigt werden könnten, weil SNECMA dem neuen Unternehmen nicht gestatten wird, solche Paketangebote zu schnüren.
393. Wie bereits dargelegt, ist die Kommission der Auffassung, dass SNECMA keinen Anlass hat, die Einbeziehung von CFMI-Triebwerken in Paketangebote abzulehnen. Sofern die Bündelung die Marktdurchdringung von CFMI-Triebwerken fördert, besteht kein Grund, warum SNECMA, das nicht mit GE als unabhängiger Triebwerkshersteller im Wettbewerb steht, diese Vorgehensweise nicht gutheißen sollte. Wie bereits erläutert, dürften Paketangebote die Gewinne und Absatzmengen von GE/SNECMA steigern und bei RR und P&W verringern. Ferner ist SNECMA an allen anderen GE-Triebwerken finanziell beteiligt und kann deshalb von GEs Strategien zur Gewinnmaximierung profitieren. Zudem könnte sich GE auch entscheiden, das Paket aus seinem Anteil an den CFMI-Gewinnen zu subventionieren.
394. Dennoch argumentieren die Parteien, dass SNECMA die Einbeziehung von Honeywells Rädern und Bremsen in das Paket kaum akzeptieren dürfte, da es bei diesen Produkten ein Wettbewerber von Honeywell sei. In diesem Zusammenhang stellt die Kommission fest, dass SNECMAs Räder und Bremsen gegenwärtig nicht im Wettbewerb mit denen von Honeywell bei CFMI-getriebenen Flugzeugen stehen. Bei der A320-Familie können Fluggesellschaften zwischen ABS und SNECMA wählen, da Honeywells Produkte nicht zugelassen sind. Bei der B737-Familie besteht nur die Wahl zwischen BF Goodrich und Honeywell, da SNECMAs Räder und Bremsen nicht zugelassen sind. Nach der Fusion werden sowohl das neue Unternehmen als auch SNECMA auf dem Markt für Räder und Bremsen operieren und CFMI gemeinsam kontrollieren. Ihr gemeinsamer Marktanteil wird bei 50-60 % liegen. Somit werden sie daran interessiert sein, ihr Verhalten abzustimmen, um ihre Umsätze bei Triebwerken wie auch bei Rädern und Bremsen zu steigern. Dies könnten sie erreichen, indem sie entweder Räder und Bremsen nicht in das Paket aufnehmen oder ihre jeweiligen Räder und Bremsen nur in ihren eigenen Absatzgebieten anbieten. Damit besteht kein Grund, warum SNECMAs Position als Anbieter von Räder und Bremsen ein Hindernis für diese Bündelungspraktiken darstellen sollte. Zudem hat SNECMA Anlass, diese Praktiken zu erleichtern, denn so kann es auch weiterhin von GECAS' Möglichkeiten profitieren, die Marktdurchdringung CFMIs bei Triebwerken zu verbessern.
395. Ausgehend davon gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass CFMI-Triebwerke für die Untersuchung der Produktbündelung relevant sind.

(j) Die Vereinbarung zwischen Honeywell und GECAS

396. Die Parteien haben geltend gemacht, dass sich durch den geplanten Zusammenschluss nichts an der gegenwärtigen Situation ändern wird. Sie weisen darauf hin, dass es eine Vereinbarung zwischen GE und Honeywell (damals AlliedSignal) aus dem Jahre 1996 gibt, der zufolge [Beschreibung einer

Handelsvereinbarung, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*. Demnach sei nicht davon auszugehen, dass sich durch den geplanten Zusammenschluss das Kaufverhalten von GECAS wesentlich ändern wird, und deshalb sollte die Produktbündelung keinen Anlass zu Wettbewerbsbedenken geben.

397. Die Kommission kann sich diesem Argument nicht anschließen. Zum einen ist der Umstand, dass ein Fusionsunternehmen eine Vereinbarung aufnimmt, die bis dahin möglicherweise als wettbewerbsbeschränkend gelten könnte, kein Grund, eine Fusion nicht abzulehnen. Eine solche Vereinbarung bewirkt nicht die strukturellen Veränderungen, wie sie von einer Fusion verursacht werden. Außerdem hat die Vereinbarung [Beschreibung einer Handelsvereinbarung, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*. Mithin sind die Anreize zur Produktbündelung nicht die gleichen wie im Falle einer vollständigen wirtschaftlichen Integration der Beteiligten an der Vereinbarung. Nicht zuletzt [Beschreibung einer Handelsvereinbarung, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*.

(3) AUSWIRKUNGEN VON PAKETABSCHLÜSSEN AUF WETTBEWERBER

398. Die Möglichkeiten des neuen Unternehmens zur Quersubventionierung seiner verschiedenen einander ergänzenden Geschäftsfelder und zur Durchführung lukrativer Formen von Paketverkäufen werden wegen der Aushöhlung der Marktanteile nachteilige Folgen für die Rentabilität konkurrierender Hersteller von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen haben. Dies dürfte zum Ausstieg derzeitiger Wettbewerber und zu einer Marktabschottung führen, und zwar kurzfristig, wenn der Preis unter den variablen Durchschnittskosten liegt, und längerfristig, soweit Wettbewerber nicht imstande sind, ihre Fixkosten zu decken, wenn sie aktiv bleiben und mit den neuen FuE-Investitionen fortfahren wollen, um rentabel und auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein.
399. Auch wenn diese langfristige, marktabschottende Auswirkung auf die Gewinne der Wettbewerber nicht linear, sondern vermutlich stufenweise verlaufen würde, werden die Folgen für das FuE-Investitionspotential der Wettbewerber und ihre Orientierung auf neue Produktentwicklungen zu spüren sein, sobald der intern erwartungsgemäß zu generierende Cashflow nicht mehr ausreicht, um die erforderlichen Aufwendungen für die Produktentwicklung und -innovation zu tragen.
400. Die Aushöhlung der Marktanteile von GEs und Honeywells Mitbewerbern infolge der Fusion wird sich auf deren künftige strategische Entscheidungen auswirken. Erhebliche Gewinnminderungen werden ein deutliches Absinken der Rentabilitätsraten wie z. B. des Ertrags aus investiertem Kapital (Return on Capital bzw. ROC) zur Folge haben. Gegenüber den von Investoren (d. h. den Finanzmärkten) geforderten Renditen wird ein gesunkener ROC dazu führen, dass die Unternehmen großen Schwierigkeiten haben, an neue Mittel zu gelangen und in FuE zu investieren. Dies wiederum wird die Möglichkeiten von GEs und Honeywells Mitbewerbern zur Investition in die Zukunft, um ihre Marktpositionen und Rentabilität zu sichern, ernsthaft gefährden.

401. Daher wird für einige Wettbewerber im Bereich der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse aufgrund eines drastischen Abfalls ihres ROC kurzfristig ihre Zahlungsfähigkeit in Gefahr geraten. Andere hingegen werden schrittweise ihr Potential und Interesse verlieren, sich engagiert am Wettbewerb zu beteiligen, da bei einem geschrumpften Kundenbestand ihre Gewinne einbrechen.
402. Unter dem Strich können die potentiellen Auswirkungen der Produktbündelung durch das neue Unternehmen im Zeitverlauf unterschiedlich sein. Kurzfristig dürfte die Motivation zum Wettbewerb schwinden, wenn die Wettbewerber nicht in der Lage sind, die laufenden Produktionskosten zu decken. Sind die Wettbewerber noch in der Lage, ausreichend rentabel zu sein, um sich am Markt zu halten, dürften die Auswirkungen einer Bündelung durch das neue Unternehmen dazu führen, dass sie keine langfristigen Investitionen und andere Ausgaben tätigen können, die ihnen eine Chance auf künftige Erfolge und weitere Zahlungsfähigkeit auf mittlere Sicht wahren würden.
403. Anbieter von Triebwerken und Komponenten stehen im Wettbewerb um Innovationen für künftige Produkte auf der Basis von FuE-Ausgaben, die aus gegenwärtigen und erwarteten Cashflows finanziert werden müssen. In Branchen wie der, die Gegenstand dieser Untersuchung ist, entstehen diese Ausgaben aus den bei den Firmen angefallenen hohen Istkosten der Vergangenheit, den langen Vorlaufzeiten bis zum Erreichen der Gewinnschwelle, den hohen Risiken und der asymmetrischen Information. Da davon auszugehen ist, dass Unternehmen unter diesen Umständen einbehaltene Gewinne verwenden, statt Kapital zu beschaffen oder Fremdmittel aufzunehmen, wird jede signifikante Minderung der laufenden Gewinne ihre Investitionsmöglichkeiten ernsthaft gefährden. Dadurch wiederum sinkt ihre Interesse an Investitionen, wenn die künftigen Gewinne geringer ausfallen als erwartet. Diese Folgen würden noch verschärft, wenn das neue Unternehmen eine homogene (technische) Produktbündelung betreibt, was bei künftigen Flugzeugtypen der Fall sein dürfte. Durch homogene Bündelung wird der Marktanteil für Wettbewerber in der Zukunft weiter schrumpfen, so dass sie immer weniger zu strategischen Investitionen auf diesem Markt bereit sein werden. Das Interesse von Unternehmen an eigenen FuE-Aktivitäten ist vom Umfang ihres Outputs im Markt abhängig, da FuE-Kosten weitgehend Istkosten der Vergangenheit sind. Ein deutlicher Rückgang dieses Outputs - als Folge einer Verkleinerung des konkurrierende Firmen zur Verfügung stehenden Marktes - wird die erwarteten künftigen Gewinne und damit die gegenwärtigen FuE-Ausgaben schmälern.
404. Die Produktbündelung führt zum Ausschluss von Anbietern von Produkten für Käufer-Ausrüstungen, da kein anderer Anbieter bzw. keine andere Anbietergruppe in der Lage sein wird, das Paketangebot des neuen Unternehmens nachzuahmen. Infolgedessen dürften das Potential und Interesse für Wettbewerb und Innovation der Wettbewerber auf den Märkten für Käufer-Ausrüstungen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen sinken, wenn sie sofort erhebliche Einbußen bei Marktanteilen und Einnahmen erleiden. Wenn betroffene Wettbewerber nicht aus eigener Kraft am Wettbewerb teilnehmen können, werden sie ihre Aktivitäten überdenken und sich aus den von Honeywell beherrschten Märkten für Käufer-Ausrüstungen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen zurückziehen, was letztlich den Wettbewerb beeinträchtigen wird.

(4) *MARKTABSCHOTTUNG DURCH VERTIKALE INTEGRATION VON HONEYWELL MIT GE*

405. Abgesehen von der Anwendung der Bündelung auf den Märkten für Käufer-Ausrüstungen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen wird auch die Verbindung von Honeywell mit der Finanzkraft und vertikalen Integration GEs bei Finanzdienstleistungen, Flugzeugeinkauf und -leasing sowie auf den Anschlussmärkten zur marktabschottenden Auswirkung beitragen, wie sie bereits für Hersteller-Ausrüstungen bei diesen Produkten beschrieben wurde.
406. Nach dem geplanten Zusammenschluss wird Honeywell in diesem Segment die Möglichkeiten von GE Capital zur Sicherung von Alleinverträgen bei Fluggesellschaften (siehe das Beispiel Continental Airlines) und von GECAS durch die Ausweitung seiner „Nur-GE“-Politik auf Honeywell für sich nutzen können.
407. Für Honeywells Käufer-Ausrüstungen wird GEs Palette von Produkten und Dienstleistungen auch von Vorteil sein¹²⁰, wenn es darum geht, die Komponenten von Wettbewerbern bei Auswechselungen, Auf- und Nachrüstungen mittels GECAS' Möglichkeiten zur Begünstigung von GE-Produkten bei den Fluggesellschaften auszustechen.
408. Des Weiteren wird GE auch motiviert sein, den derzeitigen Trend bei Flugzeugherstellern, Käufer- gegen Hersteller-Ausrüstungen auszutauschen, noch zu unterstützen, da es später versuchen könnte, unter Anwendung der an anderer Stelle bereits beschriebenen Geschäftspraktiken hier Alleinlieferverträge zu erhalten.
409. Somit gelangt Honeywell durch GEs strategischen Einsatz von GECAS und der Finanzkraft von GE Capital in die Position des marktbeherrschenden Anbieters von Käufer-Ausrüstungen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen, wo es bereits führend ist. Da konkurrierende Hersteller in diesem Segment nicht imstande sind, auch nur annähernd die gleiche Finanzkraft und Integration wie GE zu erreichen, werden sie zunehmend ihre Strategie überdenken und auf den Märkten, die von dem neuen Unternehmen beherrscht werden, keinen engagierten Wettbewerb betreiben.
410. Die Parteien haben geltend gemacht, dass die Kunden, soweit sie imstande und motiviert sind, eine wettbewerbsoffene Lieferantenbasis zu halten, keinerlei Bündelungspraktiken oder die Effekte einer vertikalen Integration akzeptieren würden. Wie sich bei der Marktuntersuchung jedoch herausstellte, stehen die Fluggesellschaften der Auswahl von Hersteller-Ausrüstungen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen relativ gleichgültig gegenüber. Zweitens können Flugzeughersteller bei der Auswahl von Hersteller-Ausrüstungen, die während der gesamten Betriebsdauer in der Maschine bleiben, nicht über die Bedeutung von

¹²⁰ Beispielsweise das Kundendienstnetz GE Engine Service (GEES).

GECAS als Flugzeugabnehmer hinwegsehen, da der Verkauf von ein oder zwei zusätzlichen Maschinen ebenso viel wert sein dürfte wie sämtliche finanziellen Anreize, die Honeywells Wettbewerber bieten können. Bei Käufer-Ausrüstungen bestehen zwar Kommonalitäts- und Kundenpräferenzen, doch wegen ihrer begrenzten Gewinnspannen können die Fluggesellschaften keine kommerziellen Angebote ablehnen, die kurzfristige Kosteneinsparungen bedeuten. Für Fluggesellschaften besitzen kurzfristige Kostensenkungen einen höheren Stellenwert als die Möglichkeit einer längerfristigen Schwächung des Wettbewerbs. Darüber hinaus kann man von einer einzelnen Fluggesellschaft nicht erwarten, dass sie Wettbewerbsnachteile in Kauf nimmt und Paketangebote ablehnt, um den Wettbewerb am Markt zu erhalten.

411. Daraus kann geschlossen werden, dass der geplante Zusammenschluss eine beherrschende Stellung auf den Märkten für Hersteller- und Käufer-Ausrüstungen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen begründet.

4.D. TRIEBWERKE FÜR GROSSE VERKEHRSFLUGZEUGE

4.D.1. VERSTÄRKUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG

(1) MARKTABSCHOTTUNG DURCH PAKETANGEBOTE FÜR PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN VON GE UND HONEYWELL

412. Angesichts des komplementären Charakters der Produkte und Dienstleistungen von GE und Honeywell und der beherrschenden bzw. führenden Stellungen, die beide derzeit innehaben, wird das neue Unternehmen in der Lage sein, Fluggesellschaften Paketangebote für Triebwerke, Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse sowie damit verbundene Dienstleistungen zu unterbreiten. Auf dem Triebwerksmarkt wird sich die geplante Fusion somit in einer Verstärkung der bestehenden Dominanz von GE auswirken. Die Wirksamkeit von GEs umfangreichen Paketangeboten dürfte in der Tat zunehmen, und GE wird seine bisherigen Kunden behalten und noch neue hinzugewinnen. Für die Konkurrenten des Unternehmens wird die Kombination von GEs Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge und Honeywells Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen vermutlich höhere Kosten zur Folge haben. Um im Wettbewerb gegen die Paketabschlüsse bei solchen sich ergänzenden Produkten mithalten zu können, werden die Wettbewerber entweder mit Preissenkungen oder mit Kooperationen reagieren müssen, wodurch ihre Kosten steigen dürften.
413. Was die derzeitigen GE-Kunden betrifft, so werden sich durch die geplante Fusion noch mehr Möglichkeiten ergeben, sie durch die Bündelung von Triebwerken mit Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen an sich zu binden. Daher ist nicht anzunehmen, dass GE Abnehmer verlieren wird.
414. Bei den derzeitigen Kunden von P&W wird GE bessere Chancen als RR haben, sie abzuwerben. P&W-Triebwerke sind überwiegend in Flugzeugen zu finden, die nicht mehr hergestellt werden und bei denen davon auszugehen ist, dass sie in naher

Zukunft ersetzt werden. An ihre Stelle werden dann vermutlich GE- oder RR-getriebene Maschinen treten. In solchen Fällen werden sich Kunden wahrscheinlich eher für GE-Triebwerke entscheiden, da RR weder allein noch durch Kooperationen imstande ist, ebenso attraktive Pakete zu bieten wie das neue Unternehmen.

415. Auch bei den Kunden von RR steht zu erwarten, dass sie zu GE wechseln, bedenkt man dessen Möglichkeiten zur Ausnutzung seiner führenden Positionen bei bestimmten Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge. In der Tat wird das neue Unternehmen, wie oben beschrieben, bei Produkten wie Trägheitsmesssystemen (IRS), Bodenabstandsmeldern (EGPWS) und APU mehr als 75 % des Marktes kontrollieren. Dadurch wird es ihm beispielsweise möglich, den Verkauf von Produkten, bei denen Honeywell ein Marktmonopol hat (z. B. EGPWS), an den seiner Triebwerke zu binden. Wenn Fluggesellschaften dann diese Produkte benötigen, haben sie keine andere Wahl, als das Triebwerk des neuen Unternehmens zu kaufen.
416. Außerdem kann GE seine beherrschende Stellung bei Flugzeugherstellern durch Paketangebote oder Koppelungen verstärken. Da GEs Wettbewerber dem Erfolg von GE beim Abschluss von Alleinlieferverträgen nichts entgegenzusetzen können, werden sie immer stärker vom Wettbewerb ausgeschlossen, und dies wird voraussichtlich schon bei der Markteinführung des nächsten Flugzeugtyps der Fall sein.

(2) AUSFALL VON HONEYWELL ALS POTENTIELLER INNOVATIONSPARTNER

417. Schließlich wird die derzeitige beherrschende Stellung von GE bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge auch noch dadurch verstärkt, dass Honeywell als Partner bei der Entwicklung des Projekts „More Electrical Engine Aircraft“ ausfällt. Indem GE seinen Konkurrenten im Triebwerkssektor Honeywell als Kooperationspartner entzieht, wird es als einziger Triebwerkshersteller in der Lage sein, Innovation in dieses Projekt einzubringen. Da das Projekt für den künftigen Wettbewerb auf diesem Markt eine entscheidende Rolle spielen soll, wird GE als erstes, wenn nicht sogar einziges Unternehmen in der Lage sein, die Früchte der Innovation zu ernten.
418. Diese weitere Schwächung konkurrierender Triebwerkshersteller wird somit GEs beherrschende Stellung verstärken und letztlich dem Wettbewerb auf dem Markt der Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge schaden.

(3) MARKTABSCHOTTUNG DURCH DIE VERTIKALE INTEGRATION MIT HONEYWELL TRIEBWERKSSTARTERN

419. Abgesehen von den Folgen der Paketangebote wird die geplante Fusion GEs beherrschende Position auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge auch verstärken, weil die konkurrierenden Triebwerkshersteller infolge der vertikalen Beziehung zwischen GE als Triebwerkshersteller und Honeywell als Lieferant von

Triebwerksstartern an GE und seine Mitbewerber vertikal vom Markt ausgeschlossen werden.

420. Honeywell ist ein maßgeblicher Lieferant von Triebwerksstartern an Triebwerkshersteller¹²¹ und zudem der führende, wenn nicht sogar der einzige unabhängige Anbieter in diesem Segment. Nach der geplanten Fusion würde das neue Unternehmen daran interessiert sein, die Lieferungen von Honeywell-Triebwerksstartern an konkurrierende Triebwerkshersteller zu verzögern oder zu unterbrechen, was bei letzteren eine Beeinträchtigung bei Lieferung, Vertrieb, Rentabilität und Wettbewerb zur Folge hätte. Ebenso könnte das neue Unternehmen auch die Preise für Triebwerksstarter oder deren Ersatzteile anheben und auf diese Weise für eine Kostensteigerung bei seinen Konkurrenten sorgen und so ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem neuen Unternehmen noch weiter aushöhlen.
421. P&W stellt Triebwerksstarter in erster Linie für den Eigenbedarf her¹²². Wenn jedoch das neue Unternehmen seine Preise anhebt oder die Lieferungen von Triebwerksstartern an GEs Wettbewerber einschränkt, ist nicht anzunehmen, dass P&W als Gegenmaßnahme seine Triebwerksstarter auf den freien Markt bringt. Eine Preissteigerung bei diesem speziellen Produkt wäre kein ausreichender ökonomischer Anreiz für P&W, seine Fertigungskapazitäten zu erhöhen, da dies RR zugute käme, dem einzigen Wettbewerber, der nach der Fusion Triebwerksstarter auf dem freien Markt einkauft. Aufgrund des relativ geringen Wertes von Triebwerksstartern gegenüber dem von Triebwerken wären die Vorteile, die P&W beim Vertrieb seiner Triebwerksstarter auf dem freien Markt gewinnen würde, kein Ausgleich für mögliche Einbußen auf dem Triebwerksmarkt.
422. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben die Parteien argumentiert, dass mehrere Starterhersteller in der Lage wären, an die Stelle von GE/Honeywell zu treten, sollte letzteres eine strategische Verhaltensweise an den Tag legen. Genannt wurden die Firmen Ureco, Microturbo, Hamilton Sunstrand, Parker und Sumitomo. Die Marktuntersuchung hat dies nicht bestätigt. [Beschreibung von Honeywells Geschäftsbeziehung mit einer dritten Partei, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*. Das SNECMA angegliederte Unternehmen Microturbo hätte ganz abgesehen von seiner begrenzten technischen Kapazität (vorwiegend tätig in der Reparatur und Überholung von Gasturbinen) keinerlei Veranlassung, gegen eine vertikale Marktabschottung vorzugehen, die seiner Gewinnmaximierungsstrategie entspricht. Parker und Sumitomo sind als Zweitlieferanten von Triebwerksstartern nur eingeschränkt auf diesem Markt vertreten und vertreiben wie Ureco keine Starter an Triebwerkshersteller (Lizenz

¹²¹ Zu Triebwerken von großen Verkehrsflugzeugen, die mit Systemen und Zubehör von Honeywell ausgerüstet sind, gehören u. a. [...] * [Information von Honeywell als vertraulich erachtet].

¹²² Hamilton Sunstrand ist bei einer Reihe ausgereifter Triebwerksprogramme, z. B. [...] *, Zweitlieferant für Starter. Diese Starterentwicklungen datieren aus der Zeit, als Hamilton Sunstrand noch nicht mit P&W verbunden war. P&W seinerseits ist bei einer Reihe von ausgereiften Triebwerken auf Honeywells Starter angewiesen.

von Hamilton Sunstrand). Hamilton Sunstrand gehört zu UTC und ist daher nicht als unabhängiger Anbieter anzusehen.

423. Infolge des hohen technologischen Niveaus von Triebwerksstartern, der hohen FuE-Aufwendungen, der Kosten für Produktzulassungen sowie der Notwendigkeit eines starken technologischen Potentials und eines weltweiten Kundendienstnetzes sind die Barrieren für Neueinsteiger sehr hoch¹²³. Des Weiteren würde ein etwaiger Einstieg eines anderen Lieferanten von Triebwerksstartern wegen der hohen Umstellungskosten bei den Anwendern nicht unmittelbar zum Tragen kommen. Wie die Marktuntersuchung zeigte, ist ein Wechsel bei Startern und Steuerungen allgemein bei einem einzelnen Triebwerkstyp aus Sicht sowohl des Triebwerksherstellers als auch des Flugzeugbetreibers nicht wünschenswert¹²⁴.
424. Die Parteien gaben an, dass Honeywell durch vertragliche Verpflichtungen daran gehindert wird, die Lieferungen von Startern für den vorhandenen Bestand an Nicht-GE-Triebwerken einzustellen. In der Tat hat die Untersuchung der Kommission bestätigt, dass Honeywell alle dafür erteilten Aufträge annehmen muss. Sollte Honeywell die Bestellung nicht ausführen oder den Vertrag rechtserheblich verletzen, muss es einer Drittpartei eine Lizenz zur Herstellung des Bauteils gewähren und dem Lizenznehmer alle erforderlichen Originaldaten zur Verfügung stellen. Dennoch würde ein solches Vorgehen von Seiten Honeywells, d. h. seine Starterlieferungen einzustellen, für GEs Mitbewerber bei Triebwerken natürlich erhebliche Störungen und Kosten verursachen. Außerdem ist eine derart strenge vertragliche Kontrolle, die beide Parteien in ihren Möglichkeiten der Marktabschottung ohne stichhaltigen Grund einschränkt, typisch für neuere Triebwerksprogramme. Ältere Programme beinhalten keine vertraglichen Regelungen, die verhindern können, dass Honeywell Bestellungen nicht ausführt. Honeywell ist in ausgereiften Triebwerksprogrammen besonders stark vertreten.
425. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben die Parteien dargelegt, dass es trotz Honeywells Anteil an Luftturbinenstartern nicht zu einer Marktabschottung gekommen sei. Obwohl Honeywell bereits mit P&W Canada und RR Allison bei kleinen Triebwerken konkurriert, hat es beide weiter mit Startern beliefert. Hierbei ist aber zu beachten, dass für kleine Triebwerke Alleinlieferverträge abgeschlossen werden und die betreffenden Ausschreibungen keine Anreize zum Ausschluss von Wettbewerb beinhalten, auf die das neue Unternehmen bei großen

¹²³ Da der Starter mit dem Triebwerk verbunden ist, müssen Anbieter einen Nachweis für die erfolgreiche Anwendung ihrer Technologie in Triebwerken für die Luft- und Raumfahrt und eine angemessene Produkthaftung und -wartung vorlegen.

¹²⁴ Zusätzlich zu den erheblichen Umstellungskosten in Verbindung mit der Modifizierung, Zulassung, Flugerprobung und den Zahlungen an den Flugzeughersteller für jede Maschine, für die das Triebwerk ausgewählt wird, räumt GE auch die Schwierigkeit ein, neue Lieferanten für die Triebwerkssteuerungen zu finden (vgl. internes Dokument mit einer Studie zu den Stärken von Honeywell). Weiter kommt GE zu dem Schluss, dass P&W- und RR-Triebwerke aufgrund der hohen Zertifizierungskosten vermutlich nicht zu anderen Anbietern wechseln werden („it is likely that P&W and RR engines will not move [to other suppliers]* due to high certification costs“).

Verkehrsflugzeugen treffen würde, wo Aufträge an mehrere Lieferanten vergeben werden können.

426. Die Parteien bringen außerdem vor, dass Triebwerksstarter auch direkt an die Flugzeughersteller geliefert werden können und dass die Verweigerung einer Lieferung zur Folge hätte, dass die Flugzeughersteller die Starter direkt bestellen. Aus der Marktuntersuchung ging jedoch hervor, dass dies nicht immer der Fall ist, da Starter für die meisten Triebwerke an den Triebwerkslieferanten verkauft werden, weil sie an den Flugzeughersteller als Bestandteil eines Triebwerkspakets geliefert werden. Ferner machten die Parteien geltend, dass die Hälfte ihrer Starterlieferungen direkt an Fluggesellschaften erfolgt seien. Es hat jedoch den Anschein, dass es sich dabei in der Regel um Ersatzstarterlieferungen handelt, da diese direkt an die Fluggesellschaften gehen.
427. Dementsprechend kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass das Interesse und Potential des neuen Unternehmens für gewinnbringende Preissteigerungen oder eine Begrenzung der Produktion bei Triebwerksstartern infolge der vertikalen Beziehung zwischen GEs Triebwerkssparte und Honeywells Vertrieb von Triebwerksstartern zu einem Kostenanstieg bei den konkurrierenden Triebwerksherstellern führen wird. Dies hätte deren weiteren Ausschluss vom Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge und damit eine Verstärkung von GEs beherrschender Stellung zur Folge.

4.E. TRIEBWERKE FÜR GROSSE REGIONALFLUGZEUGE

4.E.1. VERSTÄRKUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG

(a) Horizontale Überschneidung bei vorhandenen Flugzeugtypen

428. Die erste Auswirkung des geplanten Zusammenschlusses auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge ist die Entstehung einer horizontalen Überschneidung zwischen GEs und Honeywells Produkten, die zur Verstärkung der jetzt schon beherrschenden Stellung von GE auf diesem Markt führen wird. Nach der geplanten Fusion wird das neue Unternehmen durch die Ausschaltung von Honeywell als unabhängigen Anbieter 100 % des Strahltriebwerksangebots bei noch nicht in Dienst stehenden großen Regionalflugzeugtypen und 90-100 % des gesamten Triebwerksbestands bei vorhandenen großen Regionaljets kontrollieren.
429. Beim Wettbewerb zwischen vorhandenen Flugzeugtypen, die noch hergestellt werden, erhöht sich der Marktanteil durch die Fusion zwar nur eher geringfügig (um etwa 10-20 % bezogen auf den Auftragsbestand), aber durch die Kombination von GE und Honeywell als die derzeit einzigen Triebwerksanbieter für große Regionalflugzeuge wird den Abnehmern die Möglichkeit genommen, Vorteile eines Preiswettbewerbs (z. B. in Form von Nachlässen) zwischen Lieferanten zu nutzen.

430. Die Anmelder haben argumentiert, ihre Monopolstellung sei eine statische Erscheinung, da sie Ausdruck der Tatsache ist, dass sie die bisherigen Ausschreibungen für diese vier Flugzeuge gewonnen haben. Da Regionalflugzeuge stets nur mit Triebwerken von einem Lieferant ausgerüstet würden, werde ihre Auswahl künftige Wettbewerbspositionen nicht beeinträchtigen. Hierbei wird jedoch außer Acht gelassen, dass diese Marktposition für das neue Unternehmen eine erhebliche Einnahmequelle bedeuten wird, was Auswirkungen auf die Triebwerksentwicklung für künftige Ausschreibungen hat. Außerdem bleibt unberücksichtigt, dass sie durch ihre Stellung einen einzigartigen Vorteil als etablierter Lieferant für diese künftigen Typen besitzen. Des Weiteren ist es GE gelungen, sich drei der vier großen Regionalflugzeugtypen zu sichern (und Honeywell den vierten), was zumindest teilweise dem Einfluss geschuldet ist, den GE Capital/GECAS auf die Flugzeughersteller ausüben konnten.
431. Große Regionaljets sind ein Wachstumsmarkt. Nach GE-Prognosen werden in den nächsten zehn bis zwanzig Jahren mehr als 4000 Maschinen verkauft. Die Fluggesellschaften nehmen diese Flugzeugart zunehmend in ihre Flotten auf, um sich den neuen Gegebenheiten auf dem Reiseverkehrsmarkt anzupassen. Dank seiner Stellung auf diesem Markt wird das neue Unternehmen dann bei den Fluggesellschaften über hervorragende Ausgangsbedingungen verfügen. Mit anderen Worten wird die Abhängigkeit der Fluggesellschaften von den Triebwerken und anderen Produkten des neuen Unternehmens zunehmen, da sich der Anteil großer Regionaljets in ihren Flotten erhöht.

(b) Auswirkungen auf künftige Flugzeugausschreibungen

432. Wie beim Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge wird sich die geplante Fusion durch die Anwendung von Paketangeboten bzw. die Quersubventionierung durch das neue Unternehmen auch auf das Segment der großen Regionalflugzeuge auswirken. Aufgrund der Komplementarität der Produkte und Leistungen GEs und Honeywells und der beherrschenden oder führenden Stellungen, die beide derzeit einnehmen, wird das neue Unternehmen sowohl über das wirtschaftlich sinnvolle Interesse als auch über die Möglichkeiten verfügen, den Abnehmern Paketangebote für Triebwerke, Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse sowie damit verbundene Dienstleistungen vorzulegen¹²⁵.
433. Da P&W und RR weder allein noch zusammen mit anderen Komponentenherstellern in der Lage sind, Pakete zu schnüren, die mit denen des neuen Unternehmens mithalten können, werden ihre Chancen für eine Platzierung ihrer Triebwerke bei künftigen großen Regionaljettypen weiter sinken. Obwohl die derzeitigen Maschinen alle bereits mit GE- oder Honeywell-Triebwerken ausgerüstet sind, dürfte es zu einer erneuten Marktabschottung kommen, weil die anderen Triebwerkshersteller dem Erfolg von GE beim Gewinn von Alleinlieferaufträgen nichts entgegensetzen

¹²⁵ Der Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge ist wie der für große Verkehrsflugzeuge der technischen Bündelung seitens des neuen Unternehmens und den damit verbundenen Folgen ausgesetzt.

haben, und zwar sobald neue Typen von Regionalflugzeugen entwickelt werden (einschließlich aller künftigen Ableitungen der BAe Avro), da GEs Finanzkraft und vertikale Integration auf die Triebwerke Honeywells ausgedehnt werden wird. Zudem werden GEs schon jetzt einzigartige Möglichkeiten zum Gewinn von Flugzeugausschreibungen noch verstärkt, wenn es dann eine breite Produktpalette nach kommerziellen oder technischen Gesichtspunkten bündeln kann.

434. Als unmittelbare Folge der geplanten Fusion und der Mischbündelung durch das neue Unternehmen wird sich die Abschottung des Marktes für große Regionalflugzeuge für P&W¹²⁶ und RR noch verschärfen. Damit werden diese Unternehmen und ihre Gesellschafter höchstwahrscheinlich gezwungen sein zu prüfen, ob sie wirtschaftlich und finanziell in der Lage sind, weiterhin auf diesem speziellen Markt zu investieren und am Wettbewerb teilzunehmen. Da sie nicht aus eigener Kraft imstande sind, mit dem neuen Unternehmen zu konkurrieren, und wenn sie auf diesem Markt keinerlei Einkünfte erzielen, werden sie sich höchstwahrscheinlich dafür entscheiden, aus der Herstellung und Vermarktung von Triebwerken für große Regionalflugzeuge auszusteigen, was die schlimmste Auswirkung auf diesen Wettbewerb wäre.

4.F. TRIEBWERKE FÜR GESCHÄFTSFLUGZEUGE

4.F.1. BEGRÜNDUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG

(1) HORIZONTALE ÜBERSCHNEIDUNG

435. Die unmittelbare Auswirkung der geplanten Fusion auf den Triebwerksmarkt für Geschäftsflugzeuge ist die Entstehung einer horizontalen Überschneidung, die zur Begründung einer beherrschenden Stellung führen wird. Das fusionierte Unternehmen wird 50-60 % (GE: 10-20 %; Honeywell: 40-50 %) des gesamten Bestands von Geschäftsflugzeugen und 80-90 % (GE: 10-20 %; Honeywell: 70-80 %) des Triebwerksbestands bei mittleren Geschäftsflugzeugen kontrollieren.
436. Honeywell belegt auf diesem Markt bereits einen vorderen Rang, und der geplante Zusammenschluss wird seine führende Stellung noch verstärken. Die bedeutende kombinierte Position des neuen Unternehmens und die im Verhältnis geringeren Marktanteile der Wettbewerber sind bereits ein Hinweis auf Marktmacht. Die Parteien haben vorgetragen, dass das neue Unternehmen trotz seines hohen Marktanteils keinerlei Marktmacht ausüben kann, da seine entsprechenden Triebwerke bisher - außer bei einigen wenigen Flugzeugtypen - nicht im Wettbewerb standen. Wenn ein neuer Flugzeugtyp entwickelt worden ist und einen Strahlantrieb benötigt, fordern Flugzeughersteller die Triebwerkshersteller zur Abgabe von

¹²⁶ [Marktbilanz eines P&W-Triebwerks, von P&W als vertrauliche Information erachtet]*. Da GE sein Dominanzinstrumentarium auf diesem Markt ausschöpft, konnte P&W dieses Triebwerk noch nicht auf diesem Markt platzieren.

Angeboten auf. Nach Auskunft der Parteien haben GE und Honeywell bei ganz wenigen Gelegenheiten ein Angebot für das gleiche Flugzeug eingereicht. Dieses Argument der Parteien stützt sich somit auf die einzelnen Ausschreibungen für den jeweiligen Flugzeugtyp. Dies ist jedoch nicht die Art und Weise, in der Produktmärkte im Falle von Geschäftsflugzeugen definiert worden sind, entspricht sie doch nicht den Grundsätzen der Marktdefinition, da sie die Substituierbarkeit auf der Angebots- und Nachfrageseite außer Acht lässt.

437. Ganz unabhängig von dieser horizontalen Überschneidung ist auf jeden Fall davon auszugehen, dass die geplante Fusion auf dem Triebwerksmarkt für Geschäftsdüsenflugzeuge eine beherrschende Stellung begründet.

(2) MARKTABSCHOTTUNG DURCH DIE VERTIKALE INTEGRATION VON HONEYWELL MIT GE

438. Im Verbund mit der Entstehung einer horizontalen Überschneidung wird die geplante Zusammenlegung von GE und Honeywell dazu führen, dass die Vorzüge von GEs Finanzkraft und vertikaler Integration bei Finanzdienstleistungen, Flugzeugeinkauf und -leasing sowie in Dienstleistungen auf dem Anschlussmarkt sofort auf Honeywells Aktivitäten als Triebwerksanbieter für Geschäftsflugzeuge ausgedehnt werden. Nach der geplanten Fusion wird Honeywell von GEs Bereitschaft und Fähigkeit profitieren, die Auswahl seiner Produkte durchzusetzen.
439. Darüber hinaus werden Honeywells Triebwerke und damit verbundene Dienstleistungen durch die geplante Fusion auch von GEs Flugzeugleasing- und -einkaufspraktiken profitieren und ebenso vom Instrumentarium, das GE für die Vermarktung und Platzierung seiner Produkte nutzen kann. Die Fusion wird den führenden Triebwerksanbieter Honeywell mit GEs Leasingunternehmen für Geschäftsflugzeuge, GE Capital Corporate Aviation Group („GECCAG“), unter einem Dach vereinen.
440. GECCAG wurde von GE gegründet, um als Leasingunternehmen im Segment Geschäftsflugzeuge tätig zu sein und Finanzierungen und Leasing für Neu- und Gebrauchtflugzeuge anzubieten. Wie GECAS auf den Märkten für große Verkehrs- und Regionalflugzeuge wird GECCAG vermutlich einen erheblichen Einfluss bei Ausschreibungen für die Ausrüstung künftiger Geschäftsflugzeugtypen haben. Es steht zu erwarten, dass GE bei Geschäftsflugzeugen in der gleichen Weise vorgehen wird wie auf den Märkten für große Verkehrs- und Regionalflugzeuge, wo es durch seine Leasing- und Einkaufsaktivitäten die Wahl der Ausrüstungen beeinflusst hat.
441. Dementsprechend wird der wahrscheinliche ebenso erfolgende strategische Einsatz von GECCAG wie bei GECAS im Verbund mit GE Capitals finanzieller Stärke zur Förderung von Honeywells Produkten durch GE das neue Unternehmen als den dominierenden Anbieter auf dem Triebwerksmarkt für Geschäftsflugzeuge positionieren, wo Honeywell bereits einen vorderen Rang belegt.

442. Die Auswirkungen auf konkurrierende Triebwerkshersteller in diesem Segment dürften sich im Rahmen dessen bewegen, was sich bereits durch GE allein auf dem Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge abgespielt hat. Es ist davon auszugehen, dass die Verflechtung von Honeywell mit GE zu einer vollständigen Marktabschottung führen und die Wettbewerber ihrer Möglichkeiten berauben wird, in die Entwicklung der nächsten Generation von Triebwerken für Geschäftsflugzeuge zu investieren. Da Honeywells Wettbewerber in diesem Sektor nicht mit GEs Finanzkraft und vertikaler Integration mithalten können, werden sie schließlich ihre Anwesenheit auf diesem Markt überdenken und sich letzten Endes zurückziehen müssen, da ihre Chancen, aus eigener Kraft eine Ausschreibung zu gewinnen, deutlich gemindert werden.

(3) MARKTABSCHOTTUNG DURCH BÜNDELUNG VON PRODUKTEN UND DIENSTLEISTUNGEN VON GE UND HONEYWELL

443. Die abschottende Wirkung auf den Markt für Geschäftsflugzeuge dürfte infolge der Angebotsbündelung durch das neue Unternehmen noch verstärkt werden. Auf diesem speziellen Markt wird das fusionierte Unternehmen bereit und in der Lage sein, Triebwerke, Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse sowie damit verbundene Dienstleistungen, z. B. Wartung, zu im Paket anzubieten¹²⁷.
444. Durch ihr Unvermögen, das von dem neuen Unternehmen angebotene Paket in irgendeiner Form zu reproduzieren, wird es RR und P&W immer seltener gelingen, Alleinlieferverträge für ihre Triebwerke zu sichern. Bei künftigen Flugzeugentwicklungen sind sie dann von diesem Markt ausgeschlossen. Wenn ihre Cashflows versiegen und die finanziellen Erträge sinken, werden die Gesellschafter dieser Firmen die vernunftorientierte Entscheidung treffen müssen, die Investitionen und den Wettbewerb auf dem Triebwerksmarkt für Geschäftsflugzeuge einzustellen.

4.G. NACHFRAGEMACHT DER VERBRAUCHER

445. Die Parteien haben geltend gemacht, dass jegliche Form von Produktkoppelung in dieser Branche durch die Nachfragemacht der Verbraucher blockiert würde.
446. Die Untersuchung der Kommission hat diese Auffassung nicht bestätigt. Sie zeigte zunächst, dass die Abnehmer (Flugzeughersteller oder Fluggesellschaften) offenbar kein wirtschaftliches Interesse daran haben, durch ihre Nachfragemacht ein Gegengewicht zu GE bilden. Sie ließ erkennen, dass im Ergebnis der geplanten Fusion davon auszugehen ist, dass die Kunden auch künftig kaum daran interessiert sein werden, den Paketangeboten des fusionierten Unternehmens etwas entgegenzusetzen, soweit sie dazu in der Lage wären. Vielmehr legen Fälle aus der

¹²⁷ Wie die anderen hier untersuchten Strahltriebwerksmärkte dürfte der Triebwerksmarkt für Geschäftsflugzeuge dann einer technischen Bündelung durch das neue Unternehmen mit den entsprechenden Auswirkungen ausgesetzt sein.

Vergangenheit, in denen Produkte im Rahmen eines Pakets erworben wurden, den Schluss nahe, dass die Abnehmer bereit sind, diese Beschaffungsstruktur gutzuheißen. Darüber hinaus kann eine Nachfragemacht im Falle von Paketangeboten irrelevant sein, würde sie doch bedeuten, dass die Kunden sich weigern, niedrigere Preise zu akzeptieren. Die Nachfragemacht von Verbrauchern kann zwar durchaus als Faktor zur Einschränkung eines Preisanstiegs, nicht aber einer Preissenkung wirken.

447. Die Parteien geben weiter an, mächtige Kunden wie Flugzeughersteller und Fluggesellschaften würden eine Koppelung nicht hinnehmen und Kunden würden im Falle einer unerwünschten Bündelung Gegenmaßnahmen ergreifen. Überdies würde sich GE selbst erheblichen Schaden zufügen, wollte es die Flugzeughersteller auffordern, verschiedene Honeywell-Ausrüstungen abzunehmen, die diese andernfalls nicht gewollt hätten.
448. Der Umstand, dass Flugzeughersteller große Unternehmen mit einer bedeutenden Finanzkraft sind, reicht nicht aus, um das neue Unternehmen an der Produktbündelung zu hindern. Die Flugzeughersteller wollen den Wettbewerb langfristig erhalten, um sich niedrige Beschaffungskosten zu sichern. Sollte aber ein Flugzeughersteller einem weniger integrierten, schwächeren Wettbewerber den Vorzug geben, um den Wettbewerb zu bewahren, dann würde er höhere Beschaffungskosten in Kauf nehmen und sich damit selbst im Wettbewerb mit den anderen benachteiligen. Im Wettbewerb stehende Flugzeughersteller würden es gern sehen, wenn die anderen den weniger integrierten Bieter bevorzugen, während sie selbst weiter vom stärkeren Bieter kaufen. Infolgedessen haben alle ein ausgeprägtes wirtschaftliches Interesse, den stärkeren Bieter zu wählen, letztlich auf Kosten des Wettbewerbs. Außerdem ist davon auszugehen, dass sie bei einem gleich hohen Kostenanstieg für alle diesen Anstieg vermutlich weitgehend die Endabnehmer - die Fluggesellschaften - weitergeben können, selbst also kaum etwas davon zu spüren bekommen. Dies lässt ihr Interesse an einer Erhaltung des Wettbewerbs noch weiter sinken.
449. Im Allgemeinen begrüßen Fluggesellschaften die finanziellen Anreize, die mit Paketangeboten verbunden sind. Gerade durch den Charakter ihrer Wettbewerbsbedingungen sind die Fluggesellschaften kurzfristig einem starken Druck ausgesetzt, ihre Kosten niedrig zu halten. Deshalb werden die Fluggesellschaften zwar einsehen, dass ihren Interessen langfristig besser gedient ist, wenn der Wettbewerb zwischen Anbietern erhalten bleibt. Andererseits müssen und werden sie auch vermutlich ihr kurzfristiges Anliegen verfolgen, durch die Annahme von Paketangeboten Kosteneinsparungen zu erzielen. Demzufolge haben die Fluggesellschaften nur sehr begrenzt Anlass, ihre Nachfragemacht als Verbraucher auszuüben, da sie es sich im Grunde nicht leisten können, auf kurzfristige Vorteile zu verzichten, auch wenn sich daraus nachteilige Folgen in der absehbaren Zukunft ergeben, z. B. sobald es um Beschaffungsentscheidungen für das nächste neu entwickelte Flugzeug geht.
450. Flugzeughersteller können die Nachfrage der Fluggesellschaften nach Triebwerken sowie nach Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen nicht außer Acht lassen.

Diese abgeleitete Nachfrage nach der Kombination von GE-Triebwerken und Honeywell-Komponenten dürfte im Anschluss an die geplante Fusion steigen. Deshalb werden Flugzeughersteller mittelfristig stärker motiviert sein, GE-Triebwerke und Honeywell-Komponenten auszuwählen, als vor der Fusion.

451. Durch die geplante Fusion werden sich GEs Bereitschaft und Potential, Flugzeughersteller zur Auswahl von GE-Triebwerken zu bewegen, auch auf Honeywell-Systeme erstrecken und seine Stellung verstärken, während seine Wettbewerber verdrängt werden. Die Möglichkeiten des fusionierten Unternehmens, Paketangebote vorzulegen, GECAS' nachgewiesene und verständliche Einkaufspräferenz¹²⁸, die relative Gleichgültigkeit anderer Flugzeugkunden gegenüber der Systemauswahl sowie GECAS' Fähigkeit, umfangreiche Flugzeugbestellungen zu erteilen, gehören zu den wichtigsten Faktoren, die das neue Unternehmen in die Lage versetzen werden, Honeywells Produkte wirksam und erfolgreich zu platzieren und gegebenenfalls mit GEs Produkten zu bündeln.
452. Entsprechend der „Nur-GE“-Einkaufspolitik von GECAS und deren unausbleibliche Ausdehnung auf Honeywell-Systeme wissen die Flugzeughersteller, dass ihre Absatzchancen bei GECAS vermutlich sinken, wenn sie nicht das Produkt- und Leistungspaket des neuen Unternehmens wählen. Der Umstand, dass Honeywells Produkte bisher so häufig ausgewählt wurden, deutet darauf hin, dass Honeywell imstande ist, Systeme in zufriedenstellender Qualität zu fertigen, was das Risiko eines Flugzeugherstellers bei der Auswahl eines Honeywell-Systems verringert. GECAS' Möglichkeit, die Auswahl von Honeywell-Systemen zu beeinflussen, wird somit durch Honeywells bereits bestehenden Führungspositionen auf seinen wichtigsten Produktmärkten der Luft- und Raumfahrt noch erleichtert.
453. Da die Flugzeughersteller wissen, dass die meisten ihrer Kunden keinen Wert auf ein bestimmtes System legen, sondern nur darauf, dass es ordnungsgemäß funktioniert, können sie bei der Auswahl weitgehend frei entscheiden, ohne Gefahr zu laufen, Aufträge von anderen Kunden als GECAS zu verlieren. Folglich kann ein Großabnehmer mit einer ausgeprägten Herstellerpräferenz das Ergebnis der Systemauswahl für einen ganzen Flugzeugtyp beeinflussen. GECAS' eventuelle künftige Käufe stellen einen gewaltiges Umsatz- und Gewinnvolumen dar, das es zwischen den Flugzeugherstellern verschieben kann, je nachdem, ob sie Komponenten des fusionierten Unternehmens auswählen. So wird GECAS, das bereits allein die Rentabilität eines Flugzeugprogramms erheblich steigern könnte, vermutlich deutlich weniger Flugzeuge kaufen, wenn keine Systeme von GE oder Honeywell ausgewählt werden. Durch GECAS' beträchtliches Beschaffungspotential haben es Konkurrenten schwerer, mit wirksamen Gegenstrategien aufzuwarten, denn schon bei einer Handvoll zusätzlich verkaufter Maschinen würde der Gewinn die Vorteile aufwiegen, die sich mit APU oder anderen Systemen von Konkurrenten des neuen Unternehmens erzielen ließen, auch wenn die Preise noch so drastisch gesenkt wären. Flugzeughersteller und andere Systemanbieter wissen, dass GECAS nicht nur für den Verkauf von ein oder zwei zusätzlichen Einheiten steht, sondern von einer

¹²⁸ GECAS' „Nur-GE“-Politik, s. o.

großen Zahl von Maschinen mit letztlich erheblichen zusätzlichen Nettoeinnahmen für einen Flugzeughersteller, der sich für GE und Honeywell entscheidet.

454. Damit ist GECAS in der Lage, Flugzeughersteller dahingehend zu beeinflussen, dass sie bei der Systemauswahl Honeywell und GE den Vorzug geben, wodurch den Konkurrenten des neuen Unternehmens die Möglichkeit genommen wird, ihre Produkte bei neuen Flugzeugtypen unterzubringen.
455. Des Weiteren wird GEs Erfolgsbilanz bei der Zusage von Risikobeteiligungen als Gegenleistung für die Vergabe eines Exklusivlieferungsvertrags für ein Triebwerk auf Honeywell ausgedehnt, das bereits selbst ein umfassendes Paketangebot an [Flugzeughersteller, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* unterbreitet hat, um den Auftrag als Alleinlieferant zu erhalten, wie das folgende wörtliche Zitat aus einer internen E-Mail von Honeywell in Vorbereitung auf ein Treffen mit [Flugzeughersteller, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* nahe legt:

[wörtliches Zitat aus interner E-Mail von Honeywell, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*¹²⁹

456. Demnach ist nicht davon auszugehen, dass Fluggesellschaften oder Flugzeughersteller die marktabschottenden Auswirkungen des geplanten Zusammenschlusses verhindern werden.
457. Die Parteien haben argumentiert, die Kommission habe in ihrer aktuellen Entscheidungspraxis¹³⁰ die Auffassung vertreten, Abnehmer verfügten über eine Nachfragemacht, und eine Folgerung in der vorliegenden Sache, dass nämlich die Nachfragemacht der Verbraucher eingeschränkt sei, stehe im Widerspruch zu diesen früheren Darstellungen. Die Kommission vertritt den Standpunkt, dass sich die Beurteilung einer Nachfragemacht in den beiden früheren Fällen nicht mit dem vorliegenden Fall vergleichen lässt. Bei ihrer Entscheidung in der Sache Allied Signal/Honeywell hat die Kommission die Beziehung zwischen den Kunden und einem fusionierten Unternehmen untersucht, das im Bereich der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse tätig ist. Diese Beziehung ist nun vor dem Hintergrund neu zu bewerten, dass GEs Produkte, Dienstleistungen und Finanzkraft in das Unternehmen eingehen, das aus dem geplanten Zusammenschluss hervorgehen wird. Die Abnehmer befinden sich gegenüber Honeywell und/oder GE nicht mehr in der gleichen Verhandlungsposition wie vor der geplanten Fusion. Bezüglich der Entscheidung zur Engine Alliance ist anzumerken, dass das Gewicht der Engine Alliance, eines Gemeinschaftsunternehmens von GE und P&W, nicht dem von GE/Honeywell gleichzusetzen ist. Die sich ergänzenden Produkte des neuen Unternehmens werden mehr als die Hälfte des Wertes eines Flugzeugs ausmachen. Damit verschiebt sich das Verhandlungsgleichgewicht deutlich zugunsten des fusionierten Unternehmens, und zwar stärker als im Falle der Engine Alliance.

¹²⁹ [siehe oben]*

¹³⁰ Allied Signal/Honeywell und Engine Alliance.

Deshalb steht die Bewertung der Nachfragemacht im vorliegenden Fall nicht im Widerspruch zur aktuellen Entscheidungspraxis, weil die Auswirkungen der geplanten Fusion nicht mit denen früherer Zusammenschlüsse vergleichbar sind.

4.H. SCHLUSSFOLGERUNG

458. Im Ergebnis der vorstehenden Untersuchung kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass die Fusion zur Begründung/Verstärkung einer beherrschenden Stellung auf den Märkten für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge, für große Regionalflugzeuge und für Geschäftsflugzeuge sowie auf den Märkten für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse führen wird.

C. ANTRIEBSSYSTEME

1.A. RELEVANTE MÄRKTE

1.A.1. EINLEITUNG

459. Sowohl GE als auch Honeywell sind im Bereich der Antriebssysteme aktiv. Dennoch behaupten die Parteien, sie würden nicht miteinander im Wettbewerb stehen, da GEs Schwerpunkt bei Gasturbinen ab 5 MW liege, Honeywells Produkte (Vertrieb über das Gemeinschaftsunternehmen Vericor mit MTU) hingegen im Leistungsbereich bis 4 MW.

1.A.2. PRODUKTMÄRKTE

460. Der sachlich relevante Markt ist nach Auffassung der Parteien der Markt für kleine Gasturbinen im Leistungsbereich 0,5-10 MW, den man nach dem Entwicklungsursprung der Gasturbine noch weiter in Gasturbinen für Industrie- und Schiffsanwendungen unterteilen könnte. So würden Schiffsgasturbinen von Lufttriebwerken abgeleitet, Industriegasturbinen dagegen nicht.

461. In ihrer bisherigen Entscheidungspraxis¹³¹ hat die Kommission den Gasturbinenmarkt untersucht und eine Unterteilung in Gasturbinen bis 10 MW (kleine Gasturbinen) und Gasturbinen ab 10 MW (große Gasturbinen) vorgenommen. Bei Gasturbinen wird zum Antrieb Erdgas oder Heizöl verbrannt, und sie werden in der Regel verwendet, wenn Erdgas problemlos verfügbar ist. In einer aktuellen Entscheidung¹³² wurde geprüft, ob die Trennschwelle zwischen den kleinen Industriegasturbinen und den großen Hochleistungsgasturbinen möglicherweise von

¹³¹ Siehe Sache IV/M.440 – GE/ENI/Nuovo Pignone (II) und Sache IV/M.1623 – AlliedSignal/MTU.

¹³² Siehe Sache IV/M.1484 – ALSTOM/ABB.

10 MW auf 13 MW gestiegen ist, doch eine endgültige Entscheidung wurde nicht getroffen. Kleine Gasturbinen kommen in einer großen Vielzahl unterschiedlicher industrieller Anwendungen und für den Antrieb von (militärischen wie zivilen) Wasserfahrzeugen zum Einsatz. In der bisherigen Entscheidungspraxis ist jedoch nicht festgestellt worden, ob für jede Anwendungsform getrennte Märkte definiert werden sollten.

462. Wie die Marktuntersuchung ergab, ist eine Unterscheidung zwischen Industrie- und Schiffsgasturbinen in der Tat angebracht. Die Versionen einer Gasturbine für Industrie- und Schiffsanwendungen sind eindeutig auf der Nachfrageseite nicht substituierbar. Kleine Schiffsgasturbinen eignen sich gut für Anwendungszwecke, die hohe Geschwindigkeiten und spezifische Einsatzprofile verlangen und bei denen Platz eine große Rolle spielt und die Leistungsdichte möglichst hoch sein muss. Kleine Industriegasturbinen werden in der Kraft-Wärme-Kopplung, als mechanische Antriebsaggregate und für die Hilfsstromerzeugung verwendet. Was die Unterschiede auf der Angebotsseite anbelangt, so werden bei Schiffseinheiten für bestimmte Komponenten verbesserte, korrosionsfeste Werkstoffe eingesetzt; Verbrennungsanlagen unterscheiden sich je nach verwendetem Brennstoff; und bei Schiffsanwendungen muss der Motor in der Lage sein, außergewöhnlichen Stoßbeanspruchungen standzuhalten, eine Anforderung, die bei industriellen Auslegungen nicht erfüllt werden muss.
463. In ihrer bisherigen Entscheidungspraxis hat die Kommission auch die Substituierbarkeit zwischen Gasturbinen, die von Flugtriebwerken abgeleitet sind, und anderen geprüft, aber noch nicht endgültig entschieden, ob es sich hier um getrennte Märkte handelt. Bei der Marktuntersuchung im vorliegenden Fall zeigte sich, dass eine Unterscheidung anhand von Erwägungen auf der Nachfrageseite getroffen werden kann. Schiffsgasturbinen sind im Allgemeinen von Flugtriebwerken abgeleitet¹³³ (aufgrund ihrer geringen Größe und begrenzten Anforderungen), Industriegasturbinen hingegen nicht (sie sind schwerer, aber auch nicht so teuer). Auf der Angebotsseite ist die Lage nicht so eindeutig, beruhen doch etliche Industrie- und Schiffsgasturbinen auf einem gemeinsamen, von einem Flugtriebwerk abgeleiteten Modell (wie z. B. bei den Produkten Honeywells). Die Parteien haben angegeben, dass solche Gasturbinen mit einem gemeinsamen Ausgangsmodell nur in begrenztem Umfang mit Industrieturbinen konkurrieren können, da von Flugtriebwerken abgeleitete Gasturbinen wesentlich teurer sind als die anderen Turbinen, die für industrielle Zwecke verwendet werden.
464. Die meisten Wettbewerber für Industrieturbinen bieten nicht von Flugtriebwerken abgeleitete Produkte, und der Absatz bei auf Flugtriebwerken basierenden Industrieturbinen ist sehr begrenzt.

¹³³ Bei von Flugtriebwerken abgeleiteten Gasturbinen wird ein bestimmtes Flugzeugtriebwerk mit einer Abgasturbine kombiniert, um die Energie vom Abgasaustritt in die Rotationsenergie einer Welle umzuwandeln.

465. Es liegt also der Schluss nahe, dass es zwei getrennte Märkte für kleine Gasturbinen gibt: für Industrie- und für Schiffsanwendungen. Unterschieden wird weitgehend danach, ob die Gasturbinenauslegung von einem Flugtriebwerk abgeleitet ist oder nicht. Die Möglichkeiten des Umbaus einer Industrieturbine zu einer Schiffsturbine und umgekehrt sind begrenzt und sowohl zeit- als auch kostenaufwändig (15-25 Mio. USD).
466. Die Marktuntersuchung hat ferner bestätigt, dass (sowohl mit Gas als auch mit Dieselmotoren betriebene) Hubkolbenmaschinen auf dem Industrie- und Schiffsmarkt nicht durchweg durch Gasturbinen substituierbar sind, da sich maßgebliche Merkmale wie Kosten, Leistung und Instandhaltung erheblich von denen anderer Leistungsquellen unterscheiden. Die Entscheidung, statt einer Dieselmotoreine Turbine zu verwenden, erfolgt in einer sehr frühen Phase der Entwicklung z. B. eines Schiffs, da die tragende Konstruktion dann entsprechend ausgelegt wird. Diese Konstruktion ist für die beiden Maschinentypen sehr unterschiedlich, und so kann die Entscheidung nachträglich nicht mehr geändert werden.

1.A.3. RÄUMLICHER MARKT

467. In früheren Entscheidungen¹³⁴ zu Gasturbinen ist die Kommission zu dem Schluss gelangt, dass der räumlich relevante Markt mindestens eine EWR-weite und höchstwahrscheinlich eine weltweite Dimension hat. Die Würdigung in der vorliegenden Entscheidung erfolgt auf der Basis einer weltweiten Dimension.

1.B. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

1.B.1. EINLEITUNG

468. Kleine Schiffsgasturbinen sind ein Nischenmarkt mit einem Anteil von weniger als 10 % am Volumen bei kleinen Gasturbinen. Die Nachfrage ist bei sinkender Tendenz unstet und konjunkturabhängig. Die Abnehmer sind Reeder und Verteidigungsministerien. Dagegen ist die Angebotsseite konzentriert, da Schiffsturbinen von Triebwerken aus der Luft- und Raumfahrt abgeleitet sind. Anbieter sind P&W Canada, RR/Allison, Honeywell und GE.
469. Obwohl sie bei mehreren Gelegenheiten dazu aufgefordert wurden, haben die Parteien keine Daten zu ihren Anteilen und Positionen auf dem Markt vorgelegt, sondern angegeben, sie hätten keinen Zugang zu Zahlen zum Gesamtwert des Marktes. Auch wenn es in der Tat schwierig ist, die Marktanteile für diese Produkte zu schätzen, weil die Umsätze der Unternehmen aufgrund von Einzelprojekten von Jahr zu Jahr stark schwanken, steht fest, dass Honeywell und GE bedeutende Marktanteile halten, die sich über die Jahre nicht verändert haben.

¹³⁴ Siehe Fußnote 131.

470. Der Löwenanteil der Nachfrage nach kleinen Schiffsgasturbinen entfällt auf den Leistungsbereich bis 5 MW, denn bei den Einheiten mit 5-10 MW ist der Absatz sehr schwach. Wollte man einen gesonderten Markt für Einheiten bis 5 MW definieren, dann wäre Honeywells Anteil mit [70-80 %]* und GEs mit etwa [10-20 %]* anzusetzen.¹³⁵ Ausgehend von einem Markt für kleine Gasturbinen im Bereich 0,5-10 MW haben die direkten Mitbewerber von Honeywell dessen Position auf 40-50 % und die von GE auf 25-30 % geschätzt.
471. Honeywell ist auf diesem Markt führend durch seine TF40/TF40B/TF50-Gasturbinen (mit einer Leistung von 3 bis 4,5 MW), die alle von seinem Wellentriebwerk T55 abgeleitet sind. Honeywells 0,5 MW-Gasturbinen basieren auf dem Turboproptriebwerk TPE331-6 und dem Hubschraubertriebwerk LT101. Die Gasturbine LM 500 von GE mit einer Leistung von 4,5 MW beruht auf dem TF34, einem Militärtriebwerk, das für strenge militärische Anforderungen ausgelegt wurde.
472. Nach Ansicht der Parteien wird die geplante Fusion nicht zu einer Überschneidung führen, da die einzige kleine Schiffsturbine, die GE herstellt (die LM 500 mit 4,5 MW) seit 1980 nicht auf dem EWR-Markt verkauft wurde (letzte Auslieferung 1994). Auf dem Weltmarkt allerdings erhielt GE seine letzte Bestellung 1999, und die Auslieferungen werden voraussichtlich bis 2002 dauern.
473. Die Parteien machen außerdem geltend, dass die LM 500 nicht mit Honeywells Produkten im Wettbewerb steht, da es größer, schwerer und teurer sei und eine Reihe von Peripherieausrüstungen erfordert. Diese Unterschiede resultieren aus dem militärischen Ursprung der LM 500. Wie die Marktuntersuchung jedoch eindeutig belegt hat, stehen GE und HWL auf dem oben definierten Markt im Wettbewerb. Aus der Marktuntersuchung ging nicht hervor, dass die Unterschiede zwischen GEs und HWLs kleinen Schiffsgasturbinen (bis 10 MW) hinreichend relevant sind, um verschiedene Produktmärkte zu unterscheiden. Zudem sind sowohl GE als auch Honeywell auf dem militärischen und zivilen Markt mit Produkten vertreten, deren Leistungsbereiche sich überschneiden. Nach Meinung der Parteien stehen GEs und HWLs Produkte nicht miteinander im Wettbewerb, dennoch ist GE in Ausschreibungen gegen HWL, RR und in einigen Fällen auch gegen P&W Canada angetreten.
474. Obwohl die Parteien argumentieren, dass GEs Produkt nur im militärischen Bereich am Wettbewerb teilnehmen kann, hat die Marktuntersuchung gezeigt, dass GE bereits LM 500 für zivile Zwecke verkauft hat. So ist GEs LM 500 in 34 Fällen für militärische Anwendungen und in 6 Fällen für zivile Wasserfahrzeuge verkauft worden. Honeywells kleine Schiffsgasturbinen sind ebenfalls sowohl für militärische als auch für zivile Einsatzzwecke geeignet.

¹³⁵ In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben die Parteien vorgebracht, dass ausgehend von einem Markt für Schiffsgasturbinen bis 5 MW in den letzten fünf Jahren der Anteil von Honeywell [50-60 %]*, von GE [0-10 %]*, von RR [40-50 %]* und von P&W [0-10 %]* betrug.

475. Der Hauptwettbewerber für GE/Honeywell ist RR/Allison (Marktanteil 20-30 %) mit seinen 501/601-Modellen. Den zweiten Mitbewerber bildet P&W Canada (Marktanteil 0-10 %) mit den Modellen ST30 (3,3 MW) und ST40 (4 MW), bei dem nach Angaben der Parteien mit einer Umsatzsteigerung bei seinen neuen kleinen Schiffsgasturbinen zu rechnen ist.

1.B.2. BEGRÜNDUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG

(1) HORIZONTALE ÜBERSCHNEIDUNG

476. Nach dem geplanten Zusammenschluss wird das neue Unternehmen auf einen Anteil von 65-80 % bei kleinen Schiffsgasturbinen kommen, fusionieren doch die beiden stärksten Akteure auf diesem Markt zu einem Unternehmen, das vier bis fünf Mal größer ist als das nächstplatzierte.
477. Damit wäre das neue Unternehmen der mit Abstand größte Akteur auf dem Markt für kleine Schiffsgasturbinen. Die Parteien haben umfassend dargelegt, dass Gasturbinen sehr hohe Entwicklungskosten erfordern und dass sie von Flugzeugtriebwerken abgeleitet werden. Damit sind Neueinsteiger auf dem Markt auszuschließen. Die Parteien haben auch betont, dass die Umrüstung von kleinen Industriegasturbinen zwar nicht unmöglich, aber sehr teuer ist und sich aus wirtschaftlicher Sicht nicht lohnt. Demzufolge ist es sehr unwahrscheinlich, dass bestehende Hersteller von kleinen Industriegasturbinen auf diesen Markt vorstoßen. Solar, ein bedeutender Wettbewerber auf dem Industriemarkt, verfügt über eine nicht auf einem Flugtriebwerk basierende Lösung für Schiffsanwendungen. Wie die Parteien jedoch in ihrer Antwort auf den Beschluss der Kommission, ein Verfahren in dieser Sache einzuleiten, darlegten, hält sich der Umsatz, den Solar mit diesen nicht von Flugtriebwerken abgeleiteten Lösungen für Schiffsanwendungen erzielt, vermutlich sehr in Grenzen.

(2) MARKTABSCHOTTUNG DURCH VERTIKALE INTEGRATION VON HONEYWELL MIT GE

478. Abgesehen von der horizontalen Überschneidung wird Honeywells führende Stellung auf diesem Markt auch noch durch seine Verbindung mit GEs Finanzkraft und vertikaler Integration bei Finanzdienstleistungen und Dienstleistungen auf dem Anschlussmarkt verstärkt.
479. Honeywell wird unmittelbar sowohl von der Bereitschaft und Fähigkeit von GE Capital, Alleinlieferverträge für seine Produkte zu sichern, als auch von GEs Möglichkeiten einer konzernweiten Quersubventionierung dank seines starken Cashflows profitieren. Wie bereits im Rahmen der Untersuchung der Märkte für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse erläutert, ließe sich GEs finanzielle Stärke nutzen, um die FuE-Bemühungen des neuen Unternehmens in den Bereichen zu fördern, in denen der Wettbewerbsdruck hoch ist, und um letztlich Konkurrenten davon abzubringen, Wettbewerb und Innovation zu betreiben.

480. Aus diesen Gründen könnte GEs Ausnutzung der Finanzmacht von GE Capital zur Unterstützung der Produkte Honeywells dazu beitragen, das neue Unternehmen als beherrschenden Anbieter auf den Märkten für kleine Schiffsgasturbinen zu positionieren, wo Honeywell bereits auf vorderen Plätzen rangiert.
481. Im Ergebnis der Einbindung von Honeywell in GE werden Konkurrenten ihrer künftigen Einnahmen beraubt, die sie durch den Verkauf von Originalausrüstungen und -ersatzteilen erzielen würden, so dass sie allmählich verdrängt und nicht mehr in der Lage sein werden, Innovationsausgaben zu finanzieren und das neue Unternehmen mit allen Mitteln zu überholen. Infolge des fortschreitenden Ausschlusses von künftigen Anwendungen werden die Wettbewerber des neuen Unternehmens die Beweggründe für ihre Anwesenheit auf dem Markt für kleine Schiffsgasturbinen überdenken und die wirtschaftlich sinnvolle Entscheidung treffen, sich aus solchen Ausschreibungen zurückzuziehen, bei denen sie durch die Ergänzung von Honeywell durch GE keine realistische Gewinnchance hätten.
482. Die Parteien haben erwidert, dass Honeywell bereits mit [Anbieter, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* vereinbart habe, seine Beteiligung an [Projekt, Bezeichnung von Honeywell als vertraulich erachtet]* aufrechtzuerhalten. Ungeachtet des Wertes solcher Vereinbarungen unterstreicht die Zustimmung von [Anbieter, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* ganz klar den Wert von Honeywell als RRSP-Partner für diese Innovationsvorhaben, der nicht so ohne weiteres ersetzt werden kann.

(3) MARKTABSCHOTTUNG DURCH VERTIKALE INTEGRATION MIT HONEYWELL ELECTRONICS AND CONTROLS

483. Da Honeywell auch maßgebliche Komponenten¹³⁶ für [Projekt, Bezeichnung von Honeywell als vertraulich erachtet]* liefert und GE in direktem Wettbewerb mit [Projekt, Bezeichnung von Honeywell als vertraulich erachtet]*¹³⁷ steht, erhält GE durch den geplanten Zusammenschluss die direkte Kontrolle über solche wichtigen Komponenten für [Projekt, Bezeichnung von Honeywell als vertraulich erachtet]*. Außerdem könnten auch ernsthafte Bedenken aufkommen, ob die Gefahr eines Durchsickerns von technologischem Know-how an GE besteht. Da andere Bezugsquellen für [Teil, Spezifikation von Honeywell als vertraulich erachtet]* begrenzt sind und derzeit kein anderer Lieferant als Honeywell für [Teil, Spezifikation von Honeywell als vertraulich erachtet]* verfügbar ist, wird das neue Unternehmen einen wichtigen „Stützpunkt“ im oberen Teil der Lieferkette haben. Wie bei Flugzeugtriebwerken wird GE nach der geplanten Fusion auch hier über die Mittel verfügen, die verhindern, dass [Projekt, Bezeichnung von Honeywell als

¹³⁶ [Beschreibung der Komponenten, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*.

¹³⁷ GE ist der Hauptwettbewerber für [Projekt, Bezeichnung von Honeywell als vertraulich erachtet]* und hat sich aktiv bemüht, [Projekt, Bezeichnung von Honeywell als vertraulich erachtet]* durch das [GE-Triebwerk, Bezeichnung von Honeywell als vertraulich erachtet]* zu ersetzen.

vertraulich erachtet]* auf den Markt kommt, und seine Wettbewerber vom Markt ausschließen.

484. Ausgehend davon wird die Fusion zur Begründung einer beherrschenden Stellung auf dem Markt für kleine Schiffsgasturbinen führen.

D. VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNG DER PARTEIEN

1. EINLEITUNG

485. Als Reaktion auf die wettbewerbsrechtlichen Bedenken, die die Kommission in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 8. Mai 2001 dargelegt hatte, unterbreitete GE am 14. Juni 2001 ein Bündel von Verpflichtungen. Diese umfassten strukturelle Verpflichtungen in Bezug auf Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse, Triebwerksstarter, kleine Schiffsgasturbinen, Triebwerke für große Regionalflugzeuge sowie Verpflichtungen betreffend das Verhalten im Hinblick auf Triebwerke für Geschäftsflugzeuge, die Zusage, keine Bündelung vorzunehmen, und GECAS.

486. Die von den Parteien unterbreiteten Verpflichtungen werden als nicht ausreichend erachtet, um die erheblichen wettbewerbsrechtlichen Probleme auszuräumen, die bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge, Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen ermittelt wurden. Nach der Vorlage der Verpflichtungen führte die Kommission jedoch eine technische Überprüfung der strukturellen Verpflichtungen durch, um festzustellen, ob ihre Kriterien hinsichtlich der Rentabilität und des unabhängigen Charakters der Geschäftsfelder erfüllt werden. Im Ergebnis dieser technischen Überprüfung zeigte sich, dass die vorgeschlagenen strukturellen Verpflichtungen nicht nur allgemein nicht genügen, um die wettbewerbsrechtlichen Bedenken im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss auszuräumen, sondern dass sie die grundlegenden Kriterien der Lebensfähigkeit der ausgliedernden Geschäftsfelder nicht erfüllen.

2. BESCHREIBUNG DER VERPFLICHTUNGEN

2.A. AVIONIKPRODUKTE UND SONSTIGE ERZEUGNISSE

487. Im Bereich der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse wollen sich die Parteien verpflichten, diese Produkte sowohl als Käufer-Ausrüstungen als auch als Hersteller-Ausrüstungen und -Optionen zu verkaufen.

2.A.2. AVIONIKPRODUKTE

(1) KÄUFER-AUSRÜSTUNGEN BEI AVIONIKPRODUKTEN

488. Der Vorschlag der Parteien betrifft hauptsächlich Avionik für Käufer-Ausrüstungen [Einzelheiten von Honeywell als vertraulich erachtet]*. Das Bündel, das die Bezeichnung [Bezeichnung von Honeywell als vertraulich erachtet]* trägt, umfasst folgende Produkte: Wetterradar für große Verkehrsflugzeuge; Kommunikation/Navigation für große Verkehrsflugzeuge; Datenaufzeichnungs- und -managementsysteme für große Verkehrsflugzeuge sowie für Regional-/Geschäftsflugzeuge; CMU/ACARS (Communication Management Unit/Aircraft Communication Addressing and Reporting system); EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System); TCAS (Terrain Collision Avoidance System) und das GPS/MMR, eine Präzisionsanflugführung zu Flughäfen.
489. Die Parteien haben zudem vorgeschlagen, das Geschäftsfeld Aeronautical Satellite Communications (Satcom) [...] zu veräußern.

(2) *HERSTELLER-AUSRÜSTUNGEN BEI AVIONIKPRODUKTEN*

490. Der Vorschlag der Parteien zur Avionik betrifft das Geschäftsfeld zivile Trägheitsnavigation mit Produkten wie IRS, ADIRS, AHRS, dem Flugdatenrechner und SAARU¹³⁸, d. h. Bewegungs- und Navigationsmeldeanlagen für Flugzeuge, die in allen Navigationssystemen verwendet werden.

APU

491. Abgesehen von der Avionik haben die Parteien auch eine Verpflichtung für Hilfsturbinen (APU) unterbreitet. Sie haben die Veräußerung von [Beschreibung, von Honeywell als vertraulich erachtet]* vorgeschlagen. Dies betreffe APU für Geschäfts- und Regionalflugzeuge, aber nicht für große Verkehrsflugzeuge. Die Parteien haben außerdem vorgeschlagen, Honeywells Reparatur- und Überholungszentrum in Raunheim (Deutschland) zu veräußern. Dort werden u. a. APU, Bodenstartgeräte sowie Turboprop- und Turbofanmotoren repariert und überholt.

ECS

492. Bezüglich der ECS, die zu den Hersteller-Ausrüstungen gehören, haben die Parteien vorgeschlagen, Honeywells europäisches ECS-Zentrum auszugliedern, das im Segment Regional-/Geschäftsflugzeuge tätig ist.

2.B. TRIEBWERKSSTARTER

¹³⁸ ADIRS/ADIRU ist ein Gerät, das die Funktionen des Flugdatenrechners und des Trägheitsmesssystems (IRS) miteinander verbindet. AHRS ist eine kostengünstige Alternative zum IRS auf dem Regionalflugzeugmarkt. SAARU ist ein Ergänzungssystem für ADIRS und wird nur in der Boeing 777 verwendet.

493. Um das Wettbewerbsproblem zu lösen, das sich aus der vertikalen Beziehung zwischen GE als Triebwerkshersteller und Honeywell als Anbieter von Triebwerksstartern ergibt, haben die Parteien vorgeschlagen, Honeywells Geschäftsfeld Triebwerksstarter zu veräußern.

2.C. KLEINE SCHIFFSGASTURBINEN

494. Die geplante Fusion wird zu einer horizontalen Überschneidung zwischen GEs und Honeywells Aktivitäten auf dem Markt für kleine Schiffsgasturbinen führen. Die Parteien haben vorgeschlagen, Honeywells 50 %-Anteil an Vericor zu veräußern, einem 50/50-Gemeinschaftsunternehmen, über das Honeywell seine kleinen Schiffsgasturbinen vertreibt und an dem MTU die anderen 50 % hält.

2.D. TRIEBWERKE FÜR GROSSE REGIONALFLUGZEUGE

495. Die geplante Fusion wird zu einer horizontalen Überschneidung auf dem Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge führen. Um das Wettbewerbsproblem zu lösen, haben die Parteien vorgeschlagen, die Fertigung der Triebwerksreihe AS900, die das neue, in der Entwicklung befindliche Avro-Düsenflugzeug antreiben soll, sowie die vorhandenen ALF502/LF507-Triebwerke zu veräußern, mit denen die aktuellen Versionen der Avro ausgerüstet sind.

2.E. SONSTIGE VERPFLICHTUNGEN

496. Zusätzlich zu den strukturellen Verpflichtungen haben die Parteien eine Reihe von Zusagen unterbreitet, die das Verhalten auf dem Markt für Geschäftsflugzeuge, GECAS und den Verzicht auf die Bündelung von Avionikprodukten, sonstigen Erzeugnissen bzw. Produkten und Dienstleistungen für Flugzeugtriebwerke betreffen.

2.E.2. TRIEBWERKE FÜR GESCHÄFTSFLUGZEUGE

497. Neben der Entstehung einer horizontalen Überschneidung auf dem Triebwerksmarkt für Geschäftsflugzeuge würde die geplante Fusion auch zur Folge haben, dass die Vorzüge der Finanzkraft und vertikalen Integration von GE bei Finanzdienstleistungen, Flugzeugkauf und -leasing sowie bei Dienstleistungen auf dem Anschlussmarkt dann auch auf Honeywells Triebwerke für Geschäftsflugzeuge ausgedehnt werden. Zum Ausgleich haben die Parteien eine Wettbewerbsverbotsvereinbarung mit dem Abnehmer der Triebwerksreihe ALF502/LF507 vorgeschlagen, nach der GE (einschließlich GECAS und die GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG)) keine Geschäftsflugzeuge auf spekulativer Basis für Leasingzwecke erwerben wird.

2.E.3. GECAS

498. Die Parteien haben des Weiteren vorgeschlagen, dass GECAS als gesonderte Rechtspersönlichkeit fortbesteht und Honeywell als rechtlich gleichgestellten Geschäftspartner behandelt. Die Einhaltung dieser Verpflichtung würde durch einen unabhängigen Sachverständigen kontrolliert werden. Die Parteien schlagen vor, dass GECAS sich nicht an Arbeitsgruppen von Flugzeugherstellern beteiligt, die Avionik- und sonstige Ausrüstungen auswählen. Ferner schlagen sie vor, dass GECAS, wenn es als spekulativer Erwerber von Flugzeugen auftritt, seine Käufe nicht an die Auswahl von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen von Honeywell bindet und dass GE Capital keine Finanzierungen für Erwerber oder Betreiber von Flugzeugen bereitstellen wird, wenn diese Honeywells Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse auswählen. Abschließend schlagen sie vor, dass GECAS keinen Einfluss auf die Auswahl von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen durch seine Kunden nehmen wird und dass es auch Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse seiner Mitbewerber wählen wird, wenn es Flugzeuge für Leasingzwecke erwirbt.

2.E.4. KEINE BÜNDELUNG VON AVIONIKPRODUKTEN, SONSTIGEN ERZEUGNISSEN ODER PRODUKTEN ODER DIENSTLEISTUNGEN FÜR FLUGZEUGTRIEBWERKE

499. Die Parteien verpflichten sich, keine GE-Produkte mit Honeywell-Produkten zu bündeln, wenn sie Angebote an Kunden unterbreiten, es sei denn, ein Wettbewerber hat entweder allein oder im Rahmen einer Kooperation ähnliche Produkte gebündelt oder der Kunde hat GE schriftlich um ein Paketangebot gebeten. Um die Einhaltung dieser Verpflichtungen sicherzustellen, schlagen die Parteien die Schaffung einer Schiedsordnung vor, nach der jeder betroffene Beteiligte ein Schiedsverfahren veranlassen kann. Die Parteien verpflichten sich, dem Schiedsspruch innerhalb von [...] * nachzukommen.

3. WÜRDIGUNG DER VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNG

3.A. PRODUKTE FÜR KÄUFER-AUSRÜSTUNGEN

500. Der Vorschlag der Parteien stellt eine teilweise Ausgliederung von Honeywells Produkten für Käufer-Ausrüstungen dar. Die Führungspositionen bei den im Ausgliederungsbündel nicht erfassten Produkten blieben davon jedoch unberührt (Instrumente und Anzeigen sowie die Versionen dieser Produkte für Regional-/Geschäftsflugzeuge, s. u. bei Hersteller-Ausrüstungen). Die Aufnahme dieser Produkte Honeywells in Paketangebote des neuen Unternehmens wird zum Ausschluss konkurrierender Anbieter dieser Produktsortimente führen.

501. Darüber hinaus hat sich bei den Rückmeldungen auf die technische Überprüfung deutlich gezeigt, dass der Unternehmensbereich A&AP nicht das gesamte Geschäftsfeld Honeywells bei den relevanten Produktreihen umfasst, sondern nur eine Auswahl von technologisch ausgereiften Produkten, die in der Regel das Ende ihres Lebenszyklus erreicht haben. Aus den Antwortschreiben ging hervor, dass Honeywell eine Geschäftssparte behalten würde, die über die notwendige Technologie verfügt, um wettbewerbsfähig zu sein. So hat die technische

Überprüfung ergeben, dass die nächste Generation von Avionikprodukten von Honeywell in anderen Unternehmen und Forschungszentren entwickelt wird. Dies betrifft [bestimmte Avionikprodukte, Spezifikationen von Honeywell als vertraulich erachtet]*, wobei die Produkte, die zur Ablösung von [bestimmte Avionikprodukte, Spezifikationen von Honeywell als vertraulich erachtet]* bestimmt sind, derzeit in [Honeywell-Einrichtung, von Honeywell als vertraulich erachtet]* entwickelt werden. Bei dieser neuen Produktgeneration handelt es sich entweder um integrierte Lösungen oder um die Verwendung einer anderen Technologie, so dass sie nicht unter die vorgeschlagene Verpflichtung fällt.

502. Auch wenn ein Käufer für das Geschäftsfeld [Honeywell-Unternehmen, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* mit einer derart geringen Lebensfähigkeit gefunden werden kann, so müsste er noch erhebliche FuE-Investitionen vornehmen, um den Stand von Honeywells neuen technologischen Entwicklungen für die Produkte zu erreichen, bei denen die Parteien keine Ausgliederung vorgeschlagen haben und mit denen sie weiterhin auf dem Markt präsent sein werden. Der Erwerber des Geschäftsfeldes [Honeywell-Unternehmen, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* könnte nur wettbewerbsfähig werden, wenn neue Produktentwicklungen, die die ausgereiften Produkte ablösen sollen, in das Ausgliederungsbündel einbezogen werden.
503. Bezüglich Satcom ist festzuhalten, dass [...]*

3.B. PRODUKTE FÜR HERSTELLER-AUSRÜSTUNGEN

504. Erstens sind die Trägheitsnavigationsgeräte eine Produktfamilie, die nur einen Teil der Avionikprodukte ausmacht, die Honeywell für Hersteller-Ausrüstungen anbieten kann, so dass seine Palette für Produkte in diesem Segment auch weiterhin sehr groß bliebe. Bei den anderen wichtigen Käufer-Ausrüstungen wie Flugkontrollsysteme ([60-70 %]* Marktanteil für Honeywell) und Autopilotensysteme bleibt Honeywells Einfluss unverändert.
505. Zweitens berührt die Verpflichtung nicht Honeywells integrierte Lösungen für große Verkehrsflugzeuge oder Produktfamilien, bei denen das Integrations- und Engineeringpotential von Honeywell ein wettbewerbsentscheidender Faktor ist. Wie bereits dargelegt, liegt die Hauptstärke von Honeywell in seinem Integrationspotential, das sich in Instrumentenreihen für Regional- und Geschäftsflugzeuge (die Instrumentenreihe Primus Epic) niederschlägt. Diese Möglichkeiten der Avionikintegration dürften auch für große Verkehrsflugzeuge an Bedeutung gewinnen (wie in den Abschnitten zu Honeywells Integrationspotential erörtert).
506. Drittens bleibt das Integrations-Know-how von Honeywell auch bei Ausgliederung der IRS-Produktlinie erhalten. Integrierte IRS-Systeme werden schrittweise an die Stelle von IRS-Einzelprodukten treten, und so bieten die Parteien hier wie bei den Käufer-Ausrüstungen die Ausgliederung von Produkten an, die nur noch für eine begrenzte Zeit zur Anwendung kommen werden.

507. Zudem sind die Parteien nicht bereit, die Kerntechnologie für die Trägheitsnavigationsgeräte, d. h. Ringlaserkreisel, Basissensoren und Beschleunigungsmesser, aufzugeben. Wie die Rückmeldungen auf die technische Überprüfung bestätigten, handelt es sich dabei um maßgebliche Komponenten für Trägheitsnavigationsgeräte, ohne die der Käufer kein selbstständiges und lebensfähiges Geschäft aufbauen kann. Für den Käufer des Geschäftsbereichs Trägheitsnavigationsgeräte (IRS) stellt der Kauf dieser Produkte auf dem Markt keine lebensfähige Alternative dar, da er auf diese Weise von GE/Honeywell abhängig werden würde, was zusätzliche Kosten und andere Wettbewerbsnachteile zur Folge hätte. Der Vorschlag der Parteien, die Käufer mit diesen Produkten unter vollständiger Verrechnung der Herstellungskosten zu beliefern, würde bedeuten, dass der Käufer bezüglich der fristgemäßen Lieferung, des Kundendiensts und der Verfügbarkeit eines Produktes von einem Wettbewerber abhängig wäre. Außerdem wäre der Käufer des IRS-Geschäftsfelds nicht in der Lage, die vollständige Verrechnung der Herstellungskosten nachzuprüfen, da Honeywell [Bemerkungen zu Honeywells Produktionsorganisation, von Honeywell als vertrauliche Information erachtet]*. Darüber hinaus hat GE mit dieser Verpflichtung nicht zugesagt, auch technologische Verbesserungen zu verkaufen, die es eventuell für diese Komponenten entwickelt. Künftige Generationen von Ringlaserkreiseln, Flugdatensensoren und Beschleunigungsmessern sind von der Lieferzusage nicht erfasst.

3.C. APU

508. Die Kommission vertritt die Auffassung, dass der Vorschlag zu APU unzureichend ist, da die Verpflichtung nicht die Position des fusionierten Unternehmen bei großen Verkehrsflugzeugen berührt. Bei den absatzstarken großen Verkehrsflugzeugen (z. B. den B737- und A320-Familien) sind APU Käufer-Ausrüstungen, die auch an Fluggesellschaften auf der Basis von zwei Lieferanten verkauft werden. Demnach berührt der Vorschlag nicht die Möglichkeiten des neuen Unternehmens, APU mit Produkten für Käufer-Ausrüstungen zu bündeln. Die Bedeutung dieser Möglichkeiten wurde durch die Marktuntersuchung bekräftigt.

509. Abgesehen von dem zu geringen Umfang der Ausgliederungen wurde in den Rückmeldungen auf die technische Überprüfung auf wichtige Fragen hingewiesen, die für die Lebensfähigkeit der veräußerten Betriebsteile entscheidend sind.

510. Erstens haben alle Befragten in ihren Antworten angegeben, dass das wichtigste APU-Modell auf einer (20 Jahre) alten Auslegung und Technologie basiert, die damit trotz bestehender Anwendungen für künftige Einsatzzwecke nur noch begrenzt wettbewerbsfähig ist. Andere zur Verfügung stehende APU sind neueren Datums, aber nur für eine eingeschränkte Zahl von Anwendungen geeignet. Die auszugliedernden APU lassen sich, wie die technische Überprüfung zeigte, nicht aufrüsten, um sie für den Einsatz in anderen Luftfahrzeugen als Geschäfts- und Regionalflugzeugen anzupassen. Die Auswirkungen auf den Wettbewerb sind daher gering.

511. Zweitens befinden sich Honeywells Sparte für kleine Triebwerke (Triebwerke für Geschäfts- und Firmenflugzeuge und Hubschraubermotoren) und der APU-Bereich (groß und klein) in derselben Einrichtung [Honeywell-Einrichtung, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]*. Für den Bereich Hubschraubermotoren dieser Einrichtung ist der Verkauf und die Auslagerung im Rahmen einer Vereinbarung zwischen GE und dem Justizministerium der USA bereits geplant. Die Veräußerung des Bereichs kleine APU würde eine weitere Aufteilung dieser Einrichtung für den/die Käufer des Bereichs Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge und kleine APU bedeuten. Dies kann erhebliche logistische Schwierigkeiten zur Folge haben, etwa eine Aufteilung von gemeinsam genutzten Mitarbeitern, Fertigungslinien, Werkzeugen und Prüfanlagen zwischen diesen beiden Unternehmensbereichen. Hinzu kommt, dass sich der Käufer des ausgegliederten APU-Geschäfts andere Zulieferer für Teile suchen müsste, die Honeywell derzeit selbst herstellt.
512. Drittens betrifft der Ausgliederungsvorschlag außer dem MRO-Zentrum in Raunheim keine Anschlussmarktleistungen von Honeywell. Ohne diese ist der Käufer im Wettbewerb in diesem Segment nicht existenzfähig, da die Gewinnschwellen bei APU-Umsätzen niedrig liegen. Die Zusage ist nicht mit einem Wettbewerbsverbot bezüglich des entsprechenden APU-Wartungsbereichs verbunden.
513. Was Raunheim anbelangt, so werden die Parteien die bestehenden Verträge über MRO fortführen, die an mehr als einem Standort unter Verwendung von Honeywell-Produkten durchgeführt werden. Die Einkünfte aus diesen Verträgen belaufen sich auf [...] % des ausgegliederten Betriebsteils in Raunheim. Außerdem ist festzustellen, dass bei [...] der [...] wichtigsten Kunden mit mehreren Standorten der Anteil am Gesamtumsatz von Raunheim mehr als [...] % beträgt. Damit ist diese Verpflichtung in ihrem Umfang sehr begrenzt, und dieser Bereich kann nicht als lebensfähiges Geschäft angesehen werden.

3.D. ECS

514. Da diese Verpflichtung nicht Honeywells Stellung bei großen Verkehrsflugzeugen einschließt, gelten die gleichen Vorbehalte wie bei APU.
515. In Anbetracht dessen reichen die vorgeschlagenen Verpflichtungen zu Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen für Käufer- und Hersteller-Ausrüstungen nicht aus, um die beherrschenden Stellungen zu beseitigen, die der geplante Zusammenschluss auf den Märkten für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge, für Avionikprodukte und für sonstige Erzeugnisse begründen oder verstärken wird.

3.E. TRIEBWERKSSTARTER

516. Zwar scheint die Verpflichtung in Bezug auf Triebwerksstarter eindeutig zu sein, doch hat die technische Überprüfung ergeben, dass das ausgegliederte Geschäftsfeld Triebwerksstarter nicht die Druckluftanlasserventile einschließt. Zwar sind diese

Ventile nicht direkt angeschlossen (sondern über ein kurzes Rohrstück), doch stehen die beiden Teile in engem technischen Zusammenhang und sind in ihrer Auslegung, z. B. bezüglich der Kennziffer Luftstrom, aufeinander abgestimmt. Aus diesem Grund werden die beiden Komponenten als komplette Druckluftanlasserbaugruppe von einem Anbieter erworben. Da die Zusage keinen Verweis auf Druckluftanlasserventile beinhaltet, sind die wettbewerbsrechtlichen Bedenken aufgrund der vertikalen Beziehung nicht hinreichend ausgeräumt.

517. Der ausgegliederte Geschäftsbereich könnte nur dann als selbständiges Unternehmen funktionieren, wenn die derzeitigen Aktivitäten aus bestimmten ausgegliederten Honeywell-Gebäuden in ein zentrales Gebäude verlegt würden. Dies ist nicht zugesagt worden, und ebenso wenig haben die Parteien zugesagt, dem Käufer einen kontrollierten und unabhängigen Zugang zu den Prüfwellen zu gewähren, die im Bereich der Triebwerksstarter unerlässlich sind. Schließlich gibt es auch noch einige nicht ausgegliederte MRO-Einrichtungen, die momentan für diesen Bereich arbeiten und für die keine ausdrückliche Zusage hinsichtlich eines Übergangsvertrags gegeben wurde.

3.F. KLEINE SCHIFFSGASTURBINEN

518. Ob die Verpflichtung bezüglich der kleinen Schiffsgasturbinen akzeptabel ist, hängt von der Lösung etlicher praktischer Fragen ab, die GE nicht zufriedenstellend klären konnte. Dazu gehört, dass ein Käufer wegen der Exportkontrollvorschriften die Genehmigung der US-amerikanischen Behörden benötigt. Da die Zusage vorbehaltlich aller erforderlichen Genehmigungen („subject to all necessary approvals“) erfolgt ist, aber nicht angegeben wurde, um was für Genehmigungen es sich handelt (und ob dies eine Ermessensfrage ist oder nicht), würde eine Ablehnung durch die US-amerikanischen Behörden bedeuten, dass keine Ausgliederung stattfindet, aber die Parteien ihre Zusage eingehalten haben. Ein weiteres Problem ist der erwartete Anstieg der Einsatzkosten für das ausgegliederte Geschäft, wenn der Käufer keine Hubschraubermotoren herstellt. Dies ist umso mehr von Belang, als MTU, der andere Vericor-Gesellschafter, keine solchen Motoren baut. Dementsprechend liegt keine Zusage über ein konkretes Ergebnis vor, dessen Nichterzielung bestimmte Vertragsstrafen nach sich ziehen würde.

3.G. TRIEBWERKE FÜR GROSSE REGIONALFLUGZEUGE

519. Oberflächlich betrachtet scheint die vorgeschlagene Verpflichtung ausreichend zu sein, um das Wettbewerbsproblem auszuräumen. Tatsächlich jedoch wäre ihre praktische Umsetzung schwierig. Der Hersteller des Avro-Flugzeugs, BAe Systems, hat die Kommission auf verschiedene Sachverhalte aufmerksam gemacht. Erstens ist man der Meinung, dass es keine potentiellen Kaufinteressenten gibt. Zweitens würde selbst dann, wenn man davon ausginge, dass sich ein Kaufinteressent finden ließe, die Ausgliederung der Triebwerke die Lebensfähigkeit des Avro-Jets empfindlich beeinträchtigen. Da sich sowohl die neue Avro als auch ihre Triebwerke der Reihe AS900 in der Entwicklung befinden, wäre die Übernahme des Triebwerksgeschäfts durch einen Dritten ein erheblicher Unsicherheitsfaktor für den Zeitplan der Entwicklung und die Verkaufsaussichten des Flugzeugs.

520. [Bemerkungen eines Flugzeugherstellers, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* ist es ungewiss, ob die vorgeschlagene Abhilfemaßnahme wirklich geeignet ist, das festgestellte Wettbewerbsproblem auszuräumen. In diesem Zusammenhang ist festzustellen, dass die Zusage keine Ausgliederungsalternative vorsieht.
521. Die im Zuge der technischen Überprüfung Befragten haben einhellig angegeben, dass, sollte eine Ausgliederung überhaupt möglich sein, sowohl das AS 900-Triebwerk als auch die 502/507-Triebwerke an einen einzigen Käufer gehen müssten, da die AS 900-Triebwerksfamilie die Fortführung der letzteren ist, sowie wegen der Kommonalität des Kundenbestands. Obgleich die Parteien erklärt haben, dass die beiden Triebwerksfamilien keine gemeinsamen Teile oder Auslegungen aufweisen, bleibt das Argument der Kommonalität bestehen.
522. Ferner werden mit der Zusage folgende Fragen nicht hinreichend geklärt: die Zusage, dem Käufer eine Engineering-Gruppe zur Verfügung zu stellen, die er aus seiner Sicht für die vollständige Absicherung der Programme vor und nach der Zertifizierung benötigt; der Zugang zu Honeywell-Zulieferungen (die nicht veräußert werden) zu den derzeit geltenden Bedingungen und so lange, bis der Käufer die Teile selbst fertigen kann oder einen anderen Zulieferer gefunden hat; keine effektive Zusage, die Original-Konstruktions- und Untersuchungsmodelle von Honeywell in die Modelle des Käufers „übersetzen“ zu lassen; keine effektive Zusage im Hinblick auf etwaige Unstimmigkeiten bei der Übernahme von Mitarbeitern in das veräußerte Unternehmen, weil z. B. einige Mitarbeiter möglicherweise teils im Bereich der Militärhubschrauber, der auszugliedern ist, teils in dem Bereich von Honeywell, der im Unternehmen verbleibt, und teils im Bereich Triebwerke für große Verkehrsflugzeug tätig sind.

4. TECHNISCHE ÜBERPRÜFUNG

523. Abgesehen davon, dass das vorgeschlagene Bündel von Verpflichtungen im Wesentlichen nicht geeignet ist, die festgestellten Wettbewerbsprobleme zu lösen, hat die Kommission auch eine Reihe genereller Mängel in den Verpflichtungen betreffend die Existenzfähigkeit der geplanten Ausgliederungen aufgezeigt, und zwar im Hinblick auf den Zeitplan für die Übertragung der Geschäftsfelder und den Umfang des Zugangs zu geistigen Eigentumsrechten, Personal, Einrichtungen, Kunden und Zulieferungen. Die meisten dieser Probleme sind auch von den im Zuge der technischen Überprüfung Befragten angesprochen worden. Zudem ist festzustellen, dass der vorgeschlagene Treuhänder nicht berechtigt ist, die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen, damit die Parteien ihre Zusagen einhalten, und dass die Befugnis des Treuhänders, den ausgegliederten Betriebsteil ohne Mindestpreis zu veräußern, eingeschränkt ist, was unter Umständen in Frage stellt, auf welche Art und Weise der Treuhänder sichern kann, dass der Betriebsteil innerhalb einer angemessenen Frist verkauft wird.
524. Die technische Überprüfung hat die logistischen Probleme bei der Übertragung der einzelnen Geschäftsfelder bestätigt und gezeigt, dass eine Frist von [...]* möglicherweise nicht in jedem Falle ausreichend ist. Diese Zweifel sind noch durch die Schwierigkeiten bekräftigt worden, die L3 bei der Übertragung der

ausgegliederten TCAS-Fertigungslinie nach der Fusion von Allied Signal innerhalb der in der Kommissionsentscheidung festgelegten Frist von [...] hatte.¹³⁹

525. Was den Zugang zu Personal anbelangt, so ist die Verfügbarkeit von Mitarbeitern des Absatz- und Marketingbereichs abhängig von einem „gegenseitigen Einvernehmen“ zwischen den Parteien und dem Käufer. Damit hat der Käufer lediglich das Recht, dem Kauf des Betriebsteils nicht zuzustimmen. Des Weiteren wurde der Vorschlag der Parteien, die Übertragbarkeit von technischen Mitarbeitern an diejenigen, die [Umfang der Beteiligung am zu veräußernden Unternehmen, Einzelheiten von Honeywell als vertraulich erachtet]*, als zu eng gefasst angesehen. Überdies ist keine Verfahrensweise vorgesehen, um sicherzustellen, dass Mitarbeiter, die zuvor für den auszulagernden Betriebsteil tätig waren und Zugang zu sensiblen Informationen hatten, dieses Wissen nicht in dem verbleibenden Betriebsteil verwenden. Schließlich haben die Parteien nicht zugesagt, besonders wichtige Mitarbeiter mit zusätzlichen Anreizen zum Wechsel in den ausgegliederten Betrieb zu bewegen.
526. Was den Zugang zu von Honeywell hergestellten Einsatzmitteln anbelangt (wenn es aufgrund von Einmalkosten und Zertifizierungsfragen nicht möglich ist, sie von anderen Herstellern zu beziehen), wird eine [Zeitdauer, genauere Angaben von Honeywell als vertraulich erachtet]* Liefervereinbarung für nicht ausreichend erachtet, um künftige Kostensteigerungen in Grenzen zu halten. Zwar haben die Parteien außerdem eine allgemeine Zusage abgegeben, mit jedem Käufer die erforderlichen Übergangsvereinbarungen zu schließen, doch auch mit einer solchen Übergangsvereinbarung kann ein Käufer nicht in jedem Fall vermeiden, in eine strukturelle Abhängigkeit von dem neuen Unternehmen zu geraten.
527. Der Vorschlag der Parteien, der Käufer solle geistige Eigentumsrechte (intellectual property rights bzw. IPR) von GE im Rahmen einer Lizenz erwerben, ist in den Rückmeldungen auf die technische Überprüfung mit Nachdruck abgelehnt worden. Damit der Käufer rentabel arbeiten kann, sollte es ihm möglich sein, geistige Eigentumsrechte zu übernehmen, die nur in dem ausgegliederten Betrieb genutzt werden, sowie eine Exklusivlizenz für alle gemeinsamen IPR für den Bereich, der dem ausgegliederten Betrieb von Nutzen ist. Stattdessen wollen die Parteien nur IPR übertragen, die gegenwärtig ausschließlich in dem ausgegliederten Betrieb genutzt werden und gleichzeitig nicht bei einem künftigen Honeywell-Produkt Verwendung finden können. Hinsichtlich der gemeinsamen IPR würden die Parteien die IPR für den Bereich, der dem ausgegliederten Betrieb von Nutzen ist, behalten, was einen Neueintritt in das Segment nach dem Ende der Wettbewerbsverbotsfrist erheblich erleichtern würde.
528. Wenn das neue Unternehmen sich somit einen potentiellen Zugriff auf den größten Teil des ausgegliederten Know-how bewahrt und die vorgeschlagene Wettbewerbsverbotsfrist [Zeitdauer, genauere Angaben von Honeywell als vertraulich erachtet]* beträgt, dann wäre es für das neue Unternehmen relativ einfach, wieder auf den Markt zurückzukehren. Zudem können die Parteien bei dieser

¹³⁹ Siehe Fußnote 5.

Zusage sofort die gemeinsame Kontrolle in einem konkurrierenden Unternehmen übernehmen.

5. SONSTIGE VERPFLICHTUNGEN

5.A. TRIEBWERKE FÜR GESCHÄFTSFLUGZEUGE

529. Abgesehen davon, dass die Verpflichtung zu Triebwerken für Geschäftsflugzeuge einzig das Verhalten betrifft, kann sie nicht akzeptiert werden, da sie auf eine Senkung des Produktionsvolumens und damit eine Verringerung des Angebots zum Nachteil der Kunden hinauslaufen würde. Damit ist die Verpflichtung nicht gleichbedeutend mit dem üblichen Wettbewerbsverbot, das im Allgemeinen mit dem Verkauf eines Betriebsteils verbunden ist, der von einem dritten Unternehmen auf dem Markt für den Erwerb und das Leasing von Flugzeugen weitergeführt wird. Weiterhin ist es unter Umständen für einen zugelassenen Treuhänder oder Schiedsrichter schwierig, zwischen so genannten spekulativen Käufen und Finanzierungen in Form von Käufen zu unterscheiden. Somit wird die beherrschende Stellung des fusionierten Unternehmens auf dem Triebwerksmarkt für Geschäftsflugzeuge bestehen bleiben.

5.B. GECAS / VERPFLICHTUNG, KEINE BÜNDELUNG DURCHZUFÜHREN

530. Die Verpflichtungen, kein Produktbündelung durchzuführen, sind im Zusammenhang mit den Bedenken unterbreitet worden, die die Ausnutzung der vertikalen Integration und Finanzkraft sowie der Möglichkeiten zur Produktbündelung durch das neue Unternehmen betrafen. Sie sind jedoch rein verhaltensbezogen und daher nicht geeignet, die genannten Bedenken nachhaltig auszuräumen.

531. Die rechtliche Abtrennung von GECAS berührt nicht seine Verwaltung, und damit behält GE die Kontrolle. Es ist nicht anzunehmen, dass eine solche Trennung GECAS daran hindern wird, die Geschäftsstrategie von GE auszuführen. Im Übrigen bleibt die Verpflichtung von GECAS ein reines Versprechen, sich nicht in einer bestimmten Weise zu verhalten. Ein solches Versprechen steht im Widerspruch zur erklärten Politik der Kommission bei Abhilfemaßnahmen und zum eigentlichen Ziel der Fusionskontrollverordnung. Auch die Anwesenheit eines unabhängigen Sachverständigen bietet keinerlei Gewähr für GECAS' Verhalten, da ein Eingreifen oder eine Kontrolle durch diesen Sachverständigen erst im Nachhinein stattfinden wird. Das Gleiche gilt auch für die Verpflichtung zur Produktbündelung, wonach sich die Parteien lediglich verpflichten, ihre jeweiligen Produkte nicht zu bündeln. Abgesehen davon, dass sie sich vorbehalten, unter bestimmten Umständen doch Produktpakete zu schnüren, kann ihre Zusage nur nachträglich geprüft und geahndet werden, d. h. nachdem die Bündelung erfolgt ist. Die Marktuntersuchung legte den Schluss nahe, dass sich Produktbündelung nicht durch bestimmte Formalitäten auszeichnet und dass es zu dem Zeitpunkt, wenn Wettbewerber darauf stoßen und den Vorgang dann an die von den Parteien vorgeschlagenen Kontrollstellen melden können, bereits stattgefunden hat. Es ist auch davon auszugehen, dass die Überwachung der vorgeschlagenen Verpflichtungen einen erheblichen

Arbeitsaufwand auf Seiten der Kommission erfordern wird. Das Schiedsverfahren wird Anlass zu endlosen Streitigkeiten geben, an denen die Kommission zwangsläufig in ihrer Eigenschaft als Adressat der Verpflichtungen beteiligt ist.

532. Insgesamt werden die festgestellten relevanten Wettbewerbsprobleme mit den vorgeschlagenen Verpflichtungen zu GECAS und zur Produktbündelung nicht gelöst. Ihre Wirkung würde darin bestehen, dass die Parteien eine beherrschende Stellung erlangen oder ihre beherrschende Stellung verstärken, aber versprechen, sie nicht missbräuchlich zu nutzen. Abgesehen davon, dass diese Verpflichtungen kompliziert zu verwirklichen und zu überwachen sind, können sie nicht als geeignet angesehen werden, um die festgestellten Wettbewerbsprobleme zu lösen.
533. Ausgehend davon und da das vorgeschlagene Bündel weder praktikabel noch ausreichend ist, um die durch den geplanten Zusammenschluss aufgeworfenen wettbewerbsrechtlichen Bedenken auszuräumen, kann es keine Grundlage für eine Genehmigungsentscheidung bilden.

E. NEUE VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNG DER PARTEIEN VOM 28. JUNI 2001

1. EINLEITUNG

534. Zu einem sehr späten Zeitpunkt des Verfahrens, am 28. Juni 2001, haben die Parteien ihr am 14. Juni 2001 unterbreitetes Bündel von Vorschlägen zurückgezogen und eine neue und wesentlich veränderte Verpflichtungserklärung vorgelegt. Dieser neue Vorschlag betrifft den Verkauf einer Minderheitsbeteiligung an GECAS an von GE ausgewählte Dritte im Verbund mit den bereits vorgelegten Verpflichtungen betreffend das Verhalten von GECAS bei Geschäftsabschlüssen mit Honeywell. Gleichzeitig verringern die Parteien ihre geplanten Ausgliederungen von Honeywell-Geschäftsfeldern im Bereich der Luft- und Raumfahrt.

2. BESCHREIBUNG

2.A. GECAS

2.A.1. VERKAUF EINER MINDERHEITSBETEILIGUNG AN GECAS AN UNABHÄNGIGE DRITTE

535. GE schlägt die Schaffung neuer Stammaktien der Klasse B für 19,9 % des Stimmrechts von GECAS vor. Diese nicht handelbaren Anteile werden dann innerhalb von sechs Monaten nach der Entscheidung der Kommission über eine private Platzierung (nicht über eine öffentliche Auflegung) an eine oder mehrere von GE ausgewählte Drittparteien verkauft. Als Investoren hat GE Banken bzw. Investmentfonds ins Auge gefasst. GE wird außerdem ein Einspruchsrecht bei allen künftigen Verkäufen und Veräußerungen dieser Anteile behalten. Die Inhaber der

Aktien der Klasse B werden das Recht erhalten, einen der fünf GECAS-Directors zu wählen, der unabhängig sein muss (d. h. kein Angestellter, Director oder Zulieferer von GE sein darf).

536. Der unabhängige Director wird vorab über jeden Kauf neuer Flugzeuge für Leasingzwecke informiert, der den Erwerb von Honeywell-Produkten sowie die Einhaltung der nachfolgend beschriebenen Verpflichtungen zum Verhalten durch GECAS betrifft. GE behält sich vor, beim Kauf von Flugzeugen GE-Triebwerken den Vorzug zu geben, jedoch nicht die Möglichkeit, bei diesen Käufen Honeywell-Produkte zu bevorzugen.

2.A.2. ZUSAGEN ZUM VERHALTEN VON GECAS

537. Die Parteien erhalten außerdem sämtliche Regelungen aufrecht, die zu GECAS in der Verpflichtungserklärung vom 14. Juni 2001 vorgeschlagen wurden und in den vorstehenden Abschnitten 2.E.3 und 2.E.4 erläutert sind.

2.B. KÄUFER-/HERSTELLER-AUSRÜSTUNGEN BEI AVIONIKPRODUKTEN UND SONSTIGE ERZEUGNISSEN

538. Zusätzlich haben die Parteien die Auslagerung bestimmter Avionikprodukte vorgeschlagen. Der Umfang der Auslagerungen ist gegenüber der ursprünglichen Verpflichtungserklärung vom 14. Juni 2001 erheblich verringert worden. So gehören Avionikprodukte oder sonstige Erzeugnisse für Hersteller-Ausrüstungen nicht mehr dazu (mit Ausnahme von Wartungs-, Reparatur- und Überholungseinrichtungen u. a. für APU). Bei Produktlinien für Käufer-Ausrüstungen ist die Zahl der Auslagerungen von sieben auf zwei gesenkt worden. Die Parteien haben die Reduzierung des Auslagerungsvolumens damit begründet, dass eine Auslagerung von Produkten für Hersteller-Ausrüstungen wegen der vorgeschlagenen Lösung für GECAS nicht mehr notwendig sei und dass die Kürzung bei Käufer-Ausrüstungen als Ausgleich für die bei der Veräußerung einer Minderheitsbeteiligung an GECAS anfallenden Kosten gedacht sei.
539. Nach Ansicht der Parteien wird die Auslagerung einer begrenzten Zahl von Avionikproduktreihen für Käufer-Ausrüstungen genügen, um die Bedenken der Kommission bezüglich des Bündelns von Avionikprodukten, sonstigen Erzeugnissen und Triebwerken für Käufer-Ausrüstungen auszuräumen.
540. Die vorgeschlagenen Veräußerungen betreffen im Bereich Kommunikation/Navigation ([Honeywell-Unternehmen, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]*) mit sämtlichen Produkten für das Senden und Empfangen von Meldungen des Piloten und anderen Informationen zu bzw. von boden- oder bordseitigen Funkstellen für große Verkehrsflugzeuge, jedoch ohne SatCom (zum Senden und Empfangen von Daten und Telefongesprächen über Satellit an den bzw. vom Boden).

541. Weiterhin erfasst sind Aufzeichnungsgeräte (die Flugdaten und Gespräche im Cockpit aufzeichnen) sowie Datenmanagementsysteme (Flugzeugkontrollsysteme), hier unter der Bezeichnung RDMS, sowohl für große Verkehrsflugzeuge als auch für Regional-/Geschäftsflugzeuge.
542. Ihren Vorschlag, Honeywells ziviles Reparatur- und Überholungszentrum in Raunheim wie oben beschrieben auszugliedern, erhalten die Parteien aufrecht.

2.C. TRIEBWERKSSTARTER

543. Um die Wettbewerbsprobleme zu lösen, die sich aus der vertikalen Beziehung zwischen GE als Triebwerkshersteller und Honeywell als Lieferant von Triebwerksstartern ergeben, erhalten die Parteien ihren Vorschlag zur Ausgliederung von Honeywells Geschäftsfeld Triebwerksstarter wie in der ursprünglichen Verpflichtungserklärung vom 14. Juni 2001 beschrieben aufrecht.

2.D. KLEINE SCHIFFSGASTURBINEN

544. Um die Wettbewerbsprobleme aufgrund der horizontalen Überschneidung zwischen den Aktivitäten von GE und Honeywell auf dem Markt für kleine Schiffsgasturbinen zu lösen, erhalten die Parteien ihren Vorschlag zur Veräußerung von Honeywells 50%-Anteil an Vericor wie in der ursprünglichen Verpflichtungserklärung vom 14. Juni 2001 beschrieben aufrecht.

2.E. TRIEBWERKE FÜR GROSSE REGIONALFLUGZEUGE

545. Um die Wettbewerbsprobleme aufgrund der horizontalen Überschneidung auf dem Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge zu lösen, erhalten die Parteien ihren Vorschlag zur Veräußerung der Triebwerksreihe AS900 und der vorhandenen ALF502/LF507-Triebwerke wie in der ursprünglichen Verpflichtungserklärung vom 14. Juni 2001 beschrieben aufrecht.

3. BEWERTUNG

3.A. EINLEITUNG

546. Für die Bewertung dieser verspäteten Verpflichtungserklärung sind die in der Fusionskontrollverordnung und in der Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98

der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen¹⁴⁰ festgelegten Anforderungen zu berücksichtigen, die für eine solche Vorlage nach Ablauf der Frist gelten.

547. In Artikel 18 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission vom 1. März 1998 über die Anmeldungen, über die Fristen sowie über die Anhörung nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen¹⁴¹ ist festgelegt, dass vorgeschlagene Verpflichtungen, die nach Absicht der Beteiligten die Grundlage für eine Entscheidung nach Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung bilden sollen, der Kommission nicht später als drei Monate nach dem Zeitpunkt der Einleitung des Verfahrens vorzulegen sind. Die Kommission kann unter außergewöhnlichen Umständen diese Frist verlängern. Die Parteien haben keine Begründung vorgebracht, die als ein solcher außergewöhnlicher Umstand angesehen werden könnte. Der letzte Tag für die Unterbreitung der vorgeschlagenen Verpflichtungen war der 14. Juni 2001, und der neue Vorschlag der Parteien wurde am 28. Juni 2001 vorgelegt. Nach Auffassung der Kommission enthielt der neue Vorschlag nichts, was die Parteien nicht auch in einer Verpflichtung hätten vorbringen können, die innerhalb der Dreimonatsfrist vorgelegt worden wäre.
548. Darüber hinaus heißt es in Randnummer 43 der Mitteilung der Kommission über Abhilfemaßnahmen: Ändern die Parteien daraufhin ihre Verpflichtungsvorschläge, kann die Kommission diese geänderten Vorschläge für Verpflichtungen nur akzeptieren, wenn sie - auf der Grundlage ihrer Würdigung der im Laufe des Verfahrens erhaltenen Informationen, einschließlich der Ergebnisse früherer Markttests und ohne dass es eines weiteren Markttests bedürfte – eindeutig feststellen kann, dass durch diese Verpflichtungen, wenn sie einmal durchgeführt sind, die festgestellten Wettbewerbsprobleme gelöst werden, und wenn genügend Zeit für eine angemessene Konsultation der Mitgliedstaaten bleibt.
549. Im vorliegenden Fall sind die vorgeschlagenen Verpflichtungen unzureichend, es bleibt nicht genügend Zeit zur Konsultation, und sie lösen auf keinen Fall die festgestellten Wettbewerbsprobleme.

3.B. GECAS

550. Die neuen Verpflichtungen bezüglich GECAS werden aufgrund von Bedenken vorgelegt, das fusionierte Unternehmen würde seine vertikale Integration und seine Finanzkraft ausnutzen. Auch wenn eine strukturelle Komponente in die Verpflichtung aufgenommen wurde (in Form der Veräußerung von 19,9 % des Stimmrechts an GECAS), bleibt die Verpflichtung zu GECAS doch ihrem Wesen nach nur auf das Verhalten bezogen und kann damit keine Grundlage für eine

¹⁴⁰ ABl. C 68 vom 2.3.2001, S. 3.

¹⁴¹ ABl. L 61 vom 2.3.1998, S. 1.

eindeutige Lösung der genannten Probleme bilden. Darüber hinaus ist ihr Umfang im Wesentlichen auf Produkte für Käufer-Ausrüstungen (ohne Triebwerke) begrenzt.

3.B.2. VERKAUF EINER MINDERHEITSBETEILIGUNG AN GECAS AN UNABHÄNGIGE DRITTE

551. Der Vorschlag von GE zur Bildung einer neuen Klasse von Aktien (als Aktien der Klasse B bezeichnet, bei denen es sich offensichtlich um Aktien mit Stimmrecht, aber ohne finanzielle Beteiligung handelt) für 19,9 % des Stimmrechts an GECAS und deren anschließendem Verkauf an eine oder mehrere von GE ausgewählte Rechtspersönlichkeiten durch private Platzierung ist keine – auch nicht teilweise – Lösung für das Problem der Änderung bei der Kontrolle von GECAS, die eine Veränderung der Einkaufspolitik von GECAS, bei der GE-Produkte bevorzugt werden, zur Folge hätte.
552. Der Vorschlag, den Inhabern der Aktien der Klasse B das Recht auf die Wahl eines der fünf GECAS-Directors zu gewähren, löst nicht das Problem der Kontrolle, da die Besitzer der Aktien der Klasse B von GE bestimmt werden und es sich höchstwahrscheinlich um institutionelle Anleger ohne Aktivitäten auf den relevanten Märkten handelt. Des Weiteren würden diese 19,9 % nicht gehandelt, und jeder nachfolgende Verkauf und die daraus resultierende Veränderung in den Besitzverhältnissen dieses 19,9 %-Stimmrechts könnte nur nach Genehmigung und Auswahl durch GE erfolgen. In jedem Falle würde GE die Kontrolle über GECAS behalten.
553. Die Struktur des Vorschlags erfüllt deshalb nicht die Mindestanforderungen bezüglich GECAS, die wie folgt lauten: Auflegung an der Börse für Marktteilnehmer, damit sie direkt den geltenden Börsenbedingungen unterliegen, und gut informierte Branchenakteure, die an der Erhaltung einer neutralen Politik von GECAS interessiert sind; Aufnahme der Änderung der Einkaufspolitik zu einer marktorientierten Marktstrategie in GECAS' Satzung; und Festschreibung der erforderlichen Einspruchsrechte, damit eine ordnungsgemäße Kontrolle dieses Aspekts der Geschäftspolitik von GECAS im Vorfeld möglich ist.
554. Die Unzulänglichkeit dieses neuen Vorschlags bezüglich GECAS wird noch dadurch verstärkt, dass GE das Recht behält, Triebwerke von GE oder GE-Gemeinschaftsunternehmen zu bevorzugen, wenn GECAS Flugzeuge kauft. Somit berührt die vorgeschlagene Verpflichtung nicht die Begründung oder Verstärkung von beherrschenden Stellungen durch das aus der Fusion hervorgehende Unternehmen auf allen Strahltriebwerksmärkten. Auch GECAS' Präferenz bei der Auswahl von Produkten für Hersteller-Ausrüstungen bleibt offenbar von der Verpflichtung unberührt.
555. Die vorgeschlagene Veräußerung eines 19,9 %-Anteils von GECAS durch GE ohne wirkliche Veränderung in GEs Kontrolle über GECAS hinsichtlich der Bevorzugung von GE-Produkten hat daher zur Folge, dass GEs Möglichkeiten der Einflussnahme auf Flugzeughersteller weiterhin bestehen.

3.B.3. ZUSAGEN ZUM VERHALTEN

556. GE hat vorgeschlagen, alle seine früheren Vorschläge beizubehalten, die am 14. Juni 2001 vorgelegt und in den vorhergehenden Abschnitten beschrieben wurden.

3.C. KÄUFER-/HERSTELLER-AUSRÜSTUNGEN BEI AVIONIKPRODUKTEN UND SONSTIGEN ERZEUGNISSEN

557. Die Würdigung der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse ist bereits an anderer Stelle erfolgt und auch für die Produktlinien in dem neuen Vorschlag relevant. Sie lässt sich wie folgt zusammenfassen: Erstens berührt der Vorschlag nicht die beherrschenden Stellungen von Honeywell bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen und beschränkt nicht die Möglichkeiten des aus der Fusion hervorgehenden Unternehmens, Produkte für den Verkauf an Fluggesellschaften zu bündeln. Zweitens beinhaltet das vorgeschlagene Bündel nicht die technologisch fortgeschrittensten Produkte Honeywells, die zum einen Wachstumsmärkte darstellen und zum anderen eine wesentliche Rolle für künftige integrierte Lösungen spielen. Drittens betreffen die wenigen vorgeschlagenen Produktlinien nur große Verkehrsflugzeuge, während Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse für Regional-/Geschäftsflugzeuge unberücksichtigt bleiben. Viertens betrifft die Kommunikations-/Navigationsavionik, die wichtigste Produktlinie im Vorschlag, eine Auswahl technologisch ausgereifter Produkte, die vor dem Ende ihres Lebenszyklus stehen, und somit hat Honeywell die Produktlinie der nächsten Generation von diesem Ausgliederungsvorschlag ausgenommen. Fünftens ist SatCom, ein wichtiges Produkt der Kommunikations-/Navigationsavionik, nicht in dem Bündel enthalten. Damit würde der Vorschlag die Möglichkeiten des fusionierten Unternehmens, Produkte und Dienstleistungen zu bündeln, nicht vermindern.
558. Da in dem neuen Vorschlag nicht mehr die Ausgliederung eines ganzen Avionikbetriebs vorgesehen ist [Honeywell-Einrichtung, Name von Honeywell als vertraulich erachtet]* (Einrichtung gemäß der ursprünglichen Verpflichtungserklärung), müssen Produktlinien herausgelöst werden, was später zu erheblichen logistischen Schwierigkeiten führen wird, z. B. bei der Aufteilung des gemeinsamen Personalbestands, von Fertigungslinien, Werkzeugen und Prüfeinrichtungen.
559. Bezüglich des Betriebsteils in Raunheim steht fest, dass die Ausgliederung einer MRO-Einrichtung die führende Stellung des fusionierten Unternehmens bei APU (die mit Avionik und Triebwerken gebündelt werden können) nicht beeinträchtigt. Zudem - und wie in der Untersuchung der ersten Verpflichtungserklärung festgestellt - sind von dem Ausgliederungsvorschlag die Verträge mit den von Honeywell betreuten Kunden mit mehreren Standorten ausgenommen, deren Anteil am Gesamtumsatz von Raunheim derzeit bei [...] % liegt. Dementsprechend kann dieser Bereich nicht als lebensfähiges Geschäft angesehen werden.

3.D. TRIEBWERKSSTARTER

560. Da die vorgeschlagene Verpflichtung im Hinblick auf Triebwerksstarter nicht verändert wurde, behält die Analyse in Verbindung mit dem ersten Bündel ihre Gültigkeit.

3.E. KLEINE SCHIFFSGASTURBINEN

561. Da die vorgeschlagene Verpflichtung im Hinblick auf kleine Schiffsgasturbinen nicht verändert wurde, behält die Analyse in Verbindung mit dem ersten Bündel ihre Gültigkeit.

3.F. TRIEBWERKE FÜR GROSSE REGIONALFLUGZEUGE

562. Da die vorgeschlagene Verpflichtung im Hinblick auf Triebwerke für große Regionalflugzeuge nicht verändert wurde, behält die Analyse in Verbindung mit dem ersten Bündel ihre Gültigkeit.

4. TECHNISCHE ÜBERPRÜFUNG ALLER AUSGLIEDERUNGSVORSCHLÄGE

563. Da die strukturellen Verpflichtungen aus der Verpflichtungserklärung vom 14. Juni 2001 nicht verändert wurden, um die allgemeinen Mängel zu beheben (in Bezug auf die Frist für die Übertragung des Geschäfts, den Umfang des Zugangs zu geistigen Eigentumsrechten (IPR), Personal, Anlagen, Kunden, Zulieferungen), behält die Analyse ihre Gültigkeit.

5. VERFAHREN

564. Was den Verfahrensaspekt der Verpflichtungserklärung vom 27. Juni 2001 anbelangt, so haben die Parteien keine außergewöhnlichen Umstände vorgebracht, behaupten jedoch, die Art ihres neuen Vorschlags für Verpflichtungen zu GECAS sei um eine strukturelle Dimension ergänzt worden, die zuvor nicht vorhanden war.

565. In Randnummer 43 der Mitteilung der Kommission heißt es, dass bei Verpflichtungen genügend Zeit für eine angemessene Konsultation der Mitgliedstaaten bleiben muss und sie keiner weiteren Markttests bedürfen sollen. Aus dem vorstehend genannten Grund werden die im Zuge der Untersuchung festgestellten Wettbewerbsbedenken durch das neue Bündel nicht vollständig und eindeutig, d. h. kompromisslos ausgeräumt. Dies bedeutet, dass der Vorschlag mit Verpflichtungen vom 27. Juni 2001 die Anforderungen der Fusionskontrollverordnung nicht erfüllt.

6. SCHLUSSFOLGERUNG ZU DEN VERPFLICHTUNGEN

566. Aus den genannten Gründen ist zu schließen, dass die vorgeschlagenen Verpflichtungen die festgestellten wettbewerbsrechtlichen Bedenken nicht ausräumen und keine Grundlage für eine Genehmigungsentscheidung bilden können.

VI. GESAMTSCHLUSSFOLGERUNG

567. Die Kommission stellt aus den dargelegten Gründen fest, dass der geplante Zusammenschluss zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Position auf den Märkten für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge, Triebwerke für große Regionalflugzeuge, Triebwerke für Geschäftsflugzeuge, Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse sowie kleine Schiffsgasturbinen führen würde, durch die wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde. Der geplante Zusammenschluss ist deshalb gemäß Artikel 8 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung für mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar zu erklären -

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN

Artikel 1

Der Zusammenschluss, bei dem die General Electric Company das Unternehmen Honeywell International Inc. übernimmt, wird für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen unvereinbar erklärt.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

General Electric Company
3135 Easton Turnpike
Fairfield
Connecticut 06431
USA

Brüssel,

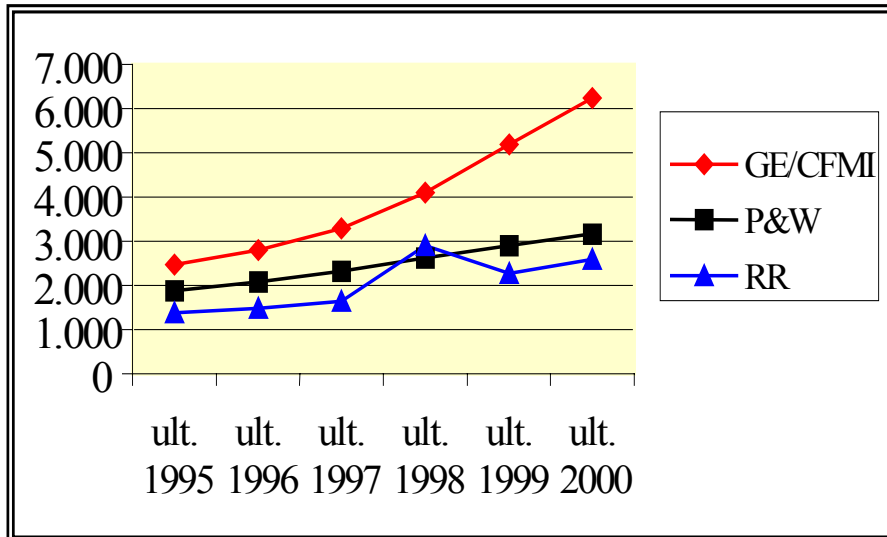
Für die Kommission

Mario Monti

Mitglied der Europäische Kommission

(Unterschrift)

ANLAGE I: Entwicklung des Bestandes von Triebwerken bei großen Verkehrsflugzeugen, die noch hergestellt werden (1995-2000)



Quelle: nach Angaben der anmeldenden Parteien

I. DIE PARTEIEN	2
II. DAS VORHABEN	3
III. ZUSAMMENSCHLUSS.....	3
IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG	3
V. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT	4
A. EINLEITUNG	4
B. LUFT- UND RAUMFAHRTMÄRKTE	4
1. <i>Flugzeugtriebwerke und damit verbundene Märkte</i>	4
1.A. Relevante Märkte.....	4
1.A.1. PRODUKTMÄRKTE	4
(1) Strukturmerkmale der Märkte.....	4
(2) Strahltriebwerke für grosse Verkehrsflugzeuge.....	5
(3) Strahltriebwerke für Regionalflugzeuge.....	8
(4) Triebwerke für Geschäftsflugzeuge.....	11
(5) Wartung, Reparatur und Überholung.....	12
1.A.2. RÄUMLICHER MARKT	13
1.B. Wettbewerbsrechtliche Würdigung.....	13
1.B.1. FUNKTIONSWEISE DES MARKTES	13
1.B.2. MARKTANTEILE	14
(1) Einleitung	14
(2) Triebwerke für grosse Verkehrsflugzeuge.....	16
(a) Einleitung	16
(b) Die Behandlung von Gemeinschaftsunternehmen.....	16
Weder SNECMA noch CFMI stehen bei zivilen Strahltriebwerken mit GE im Wettbewerb.....	18
Technische und finanzwirtschaftliche Aufteilung innerhalb von CFMI.....	18
Die Rolle von GE in der Corporate Governance von CFMI.....	20
Absatz und Vermarktung.....	20
SNECMA ist kein potentieller Wettbewerber bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge.....	21
SNECMA und GE werden sich nach dem Zusammenschluss vermutlich gemeinsam um Gewinnmaximierung bemühen.....	22
GEs Haltung zu CFMI und der Markt	24
Die Behandlung von IAE.....	24
(c) Marktanteile	25
Bestand an Triebwerken in Flugzeugen, die noch hergestellt werden.....	25
Entwicklung des Triebwerksbestandes.....	26
Aktueller Stand bei Festaufträgen (Auftragsbestand).....	27
Einnahmestrom bei Ersatzteilen	27
(d) Schlussfolgerung zur Position von GE auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge ..	29
(3) Grosse Regionalflugzeuge.....	29
(4) Geschäftsflugzeuge.....	30
(5) Wartung, Reparatur und Überholung.....	31
(a) Ersatzteile.....	31
(b) Wartung, Reparatur und Überholung (MRO).....	32
1.B.3. FAKTOREN, DIE ZUR BEHERRSCHENDEN STELLUNG VON GE BEI TRIEBWERKEN BEITRAGEN	34
(1) GE Capital.....	34
(2) GECAS.....	39
(3) Nicht-Reproduzierbarkeit der Möglichkeiten von GE Capital/GECAS	43

(4) Kommonalität	45
(5) GEs beherrschende Stellung	51
(6) Kein Wettbewerbsdruck	54
(7) Kein Wettbewerbsdruck von Seiten bestehender Wettbewerber	54
(a) Pratt & Whitney (P&W)	54
(b) Rolls-Royce (RR)	59
1.B.4. FEHLENDE NACHFRAGEMACHT	64
1.B.5. SCHLUSSFOLGERUNG	65
2. <i>Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse</i>	66
2.A. Relevante Märkte	66
2.A.1. RELEVANTE MÄRKTE	66
(1) Produktmärkte	66
(a) Allgemeines	66
(b) Avionikprodukte	66
(c) Sonstige Erzeugnisse	67
Käufer- oder Hersteller-Ausrüstung	67
(2) Räumlicher Markt	68
2.B. Wettbewerbsrechtliche Würdigung	69
2.B.1. HONEYWELL IST EIN FÜHRENDER ANBIETER VON LUFTFAHRTAUSRÜSTUNGEN	69
(1) Einleitung	69
(2) Avionik	69
(a) Einleitung	69
(b) Produkte für Käufer-Ausrüstungen	70
(c) Produkte für Hersteller-Ausrüstungen	76
(3) Sonstige Erzeugnisse	78
2.B.2. HONEYWELLS EINZIGARTIGE PRODUKTPALETTE	79
2.B.3. HONEYWELLS STÄRKE BEI DIENSTLEISTUNGEN	81
(1) Wartung, Reparatur und Überholung für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse	81
(2) Komplettleistungen	82
2.B.4. HONEYWELLS STÄRKE BEI DER PRODUKTINTEGRATION	82
2.B.5. HONEYWELLS STÄRKE BEI PAKETANGEBOTEN	84
2.C. Wettbewerber	85
Rockwell Collins	85
(b) Einleitung	85
(c) Eingeschränkte finanzielle Stärke	86
(d) Eingeschränkte Produktpalette	86
(e) Keine vertikale Integration	87
(f) Unmittelbares Risiko	87
(g) Schlussfolgerung	88
Thales	88
(h) Einleitung	88
(i) Eingeschränkte Produktpalette	88
(j) Keine vertikale Integration	89
(k) Schlussfolgerung	89
Hamilton Sundstrand	89
(l) Einleitung	89
(m) Eingeschränkte Produktpalette	89
(n) Eingeschränkte Finanzkraft	90
(o) Keine vertikale Integration	90
(p) Schlussfolgerung	91

Andere Wettbewerber	91
2.D. Schlussfolgerung	91
3. <i>Triebwerkssteuerung (Triebwerksstarter)</i>	91
3.A. Relevante Märkte	91
3.A.1. EINLEITUNG	91
3.A.2. SACHLICH RELEVANTER MARKT	92
3.A.3. RÄUMLICH RELEVANTER MARKT	92
3.B. Marktanteile	93
4. <i>Auswirkungen auf den Wettbewerb</i>	94
4.A. Einleitung	94
4.B. Hersteller-Ausrüstungen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen	95
4.B.1. BEGRÜNDUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG	95
(1) Marktabschottung durch vertikale Integration von Honeywell mit GE	95
(2) Marktabschottung durch Paketangebote für Produkte und Dienstleistungen von GE und Honeywell	96
4.C. Käufer-Ausrüstungen (und Hersteller-Optionen) bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen	97
4.C.1. BEGRÜNDUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG	97
(1) Marktabschottung durch Paketangebote für Produkte und Dienstleistungen von GE und Honeywell	97
(2) Die Argumente der Parteien in bezug auf Paketangebote	98
(a) Einleitung	99
(b) Die Parteien haben auf ihren jeweiligen Märkten keine beherrschende Stellung inne	99
(c) Die Abnehmer behalten die Kontrolle über die Preise für einzelne Komponenten	99
(d) Produktbündelung findet in dieser Branche tatsächlich statt	99
(e) Die Auswahlfristen bei Ausrüstungen lassen keine Bündelung zu	102
(f) Der Cournot-Effekt der Produktbündelung	102
(g) Wettbewerber können entsprechende Gegenangebote unterbreiten und/oder den etablierten Lieferanten überholen	103
(h) Gegenüber Fluggesellschaften kann keine Bündelung erfolgen	105
(i) CFMI-Triebwerke sind für eine Produktbündelung nicht geeignet	106
(j) Die Vereinbarung zwischen Honeywell und GECAS	107
(3) Auswirkungen von Paketabschlüssen auf Wettbewerber	108
(4) Marktabschottung durch vertikale Integration von Honeywell mit GE	110
4.D. Triebwerke für grosse Verkehrsflugzeuge	111
4.D.1. VERSTÄRKUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG	111
(1) Marktabschottung durch Paketangebote für Produkte und Dienstleistungen von GE und Honeywell	111
(2) Ausfall von Honeywell als potentieller Innovationspartner	112
(3) Marktabschottung durch die vertikale Integration mit Honeywell Triebwerksstartern	112
4.E. Triebwerke für grosse Regionalflugzeuge	115
4.E.1. VERSTÄRKUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG	115
(a) Horizontale Überschneidung bei vorhandenen Flugzeugtypen	115
(b) Auswirkungen auf künftige Flugzeugausschreibungen	116
4.F. Triebwerke für Geschäftsflugzeuge	117
4.F.1. BEGRÜNDUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG	117
(1) Horizontale Überschneidung	117
(2) Marktabschottung durch die vertikale Integration von Honeywell mit GE	118
(3) Marktabschottung durch Bündelung von Produkten und Dienstleistungen von GE und Honeywell	119
4.G. Nachfragemacht der Verbraucher	119
4.H. Schlussfolgerung	123
C. ANTRIEBSSYSTEME	123
1.A. Relevante Märkte	123
1.A.1. EINLEITUNG	123

1.A.2. PRODUKTMÄRKTE	123
1.A.3. RÄUMLICHER MARKT	125
1.B. Wettbewerbsrechtliche Würdigung	125
1.B.1. EINLEITUNG	125
1.B.2. BEGRÜNDUNG EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG	127
(1) Horizontale Überschneidung	127
(2) Marktabstottung durch vertikale Integration von Honeywell mit GE	127
(3) Marktabstottung durch Vertikale Integration mit Honeywell Electronics and Controls	128
D. VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNG DER PARTEIEN	129
1. Einleitung	129
2. Beschreibung der Verpflichtungen	129
2.A. Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse	129
2.A.2. AVIONIKPRODUKTE	129
(1) Käufer-Ausrüstungen bei Avionikprodukten	129
(2) Hersteller-Ausrüstungen bei Avionikprodukten	130
APU	130
ECS	130
2.B. Triebwerksstarter	130
2.C. Kleine Schiffsgasturbinen	131
2.D. Triebwerke für grosse Regionalflugzeuge	131
2.E. Sonstige Verpflichtungen	131
2.E.2. TRIEBWERKE FÜR GESCHÄFTSFLUGZEUGE	131
2.E.3. GECAS	131
2.E.4. KEINE BÜNDELUNG VON AVIONIKPRODUKTEN, SONSTIGEN ERZEUGNISSEN ODER PRODUKTEN ODER DIENSTLEISTUNGEN FÜR FLUGZEUGTRIEBWERKE	132
3. Würdigung der Verpflichtungserklärung	132
3.A. Produkte für Käufer-Ausrüstungen	132
3.B. PRODUKTE FÜR HERSTELLER-AUSRÜSTUNGEN	133
3.C. APU	134
3.D. ECS	135
3.E. Triebwerksstarter	135
3.F. Kleine Schiffsgasturbinen	136
3.G. Triebwerke für grosse Regionalflugzeuge	136
4. Technische Überprüfung	137
5. Sonstige Verpflichtungen	139
5.A. Triebwerke für Geschäftsflugzeuge	139
5.B. GECAS / Verpflichtung, keine Bündelung durchzuführen	139
E. NEUE VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNG DER PARTEIEN VOM 28. JUNI 2001	140
1. EINLEITUNG	140
2. BESCHREIBUNG	140
2.A. GECAS	140
2.A.1. VERKAUF EINER MINDERHEITSBETEILIGUNG AN GECAS AN UNABHÄNGIGE DRITTE	140
2.A.2. ZUSAGEN ZUM VERHALTEN VON GECAS	141
2.B. KÄUFER-/HERSTELLER-AUSRÜSTUNGEN BEI AVIONIKPRODUKTEN UND SONSTIGE ERZEUGNISSEN	141

2.C. TRIEBWERKSSTARTER.....	142
2.D. KLEINE SCHIFFSGASTURBINEN	142
2.E. TRIEBWERKE FÜR GROSSE REGIONALFLUGZEUGE.....	142
3. <i>BEWERTUNG</i>	142
3.A. Einleitung.....	142
3.B. GECAS	143
3.B.2. VERKAUF EINER MINDERHEITSBETEILIGUNG AN GECAS AN UNABHÄNGIGE DRITTE	144
3.B.3. ZUSAGEN ZUM VERHALTEN	145
3.C. KÄUFER-/HERSTELLER-AUSRÜSTUNGEN BEI AVIONIKPRODUKTEN UND SONSTIGEN ERZEUGNISSEN.....	145
3.D. TRIEBWERKSSTARTER	145
3.E. KLEINE SCHIFFSGASTURBINEN.....	146
3.F. TRIEBWERKE FÜR GROSSE REGIONALFLUGZEUGE	146
4. <i>TECHNISCHE ÜBERPRÜFUNG ALLER AUSGLIEDERUNGSVORSCHLÄGE</i>	146
5. <i>VERFAHREN</i>	146
6. <i>Schlussfolgerung zu den Verpflichtungen</i>	146
VI. GESAMTSCHLUSSFOLGERUNG.....	147