

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

Alleen de Engelse tekst is authentiek.

**VERORDENING (EEG) nr. 4064/89
CONCENTRATIEPROCEDURE**

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

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.
De officiële tekst van de beschikking zal worden bekendgemaakt in het Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen.

Beschikking van de Commissie

van 03/07/2001

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

Zaak nr. COMP/M.2220 – General Electric/Honeywell

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte, en met name op artikel 57,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen¹, laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1310/97², en met name op artikel 8, lid 3,

¹ PB L 395 van 30.12.1989, blz. 1; gewijzigde versie PB L 257 van 21.9.1990, blz. 13

² PB L 180 van 9.7.1997, blz. 1.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

Gezien het besluit van de Commissie van 1 maart 2001 om in de onderhavige zaak de procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun opmerkingen betreffende de door de Commissie gemaakte bezwaren kenbaar te maken,

Gelet op het advies van het Raadgevend Comité voor concentraties³,

OVERWEGENDE HETGEEN VOLGT:

1. Op 5 februari 2001 ontving de Commissie de aanmelding van een voorgenomen concentratie ingevolge artikel 4 van Verordening (EEG) nr. 4064/89 (hierna "concentratieverordening" genoemd) waarbij de General Electric Company ("GE"), VS, het volledige aandelenkapitaal van Honeywell International Inc. ("Honeywell"), VS, zou verwerven.
2. Op 1 maart 2001 besloot de Commissie overeenkomstig artikel 6, lid 1, onder c), van de concentratieverordening en artikel 47 van de EER-Overeenkomst om in de onderhavige zaak de procedure in te leiden.

I. DE PARTIJEN

3. GE is een gediversifieerde industriële onderneming die actief is op gebieden als vliegtuigmotoren, apparaten, informatiediensten, aandrijfsystemen, verlichting, industriële systemen, medische systemen, kunststoffen, omroepactiviteiten (via het kanaal van de NBC), financiële dienstverlening en transportsystemen.
4. Honeywell is een bedrijf dat aan klanten over de hele wereld geavanceerde technologische producten levert, zoals producten en diensten op het gebied van de ruimtevaart, automobielp producten, elektronische materialen, speciale chemicaliën, hoogwaardige polymeren, transport- en energiesystemen, evenals controlesystemen voor gebruik in woningen, gebouwen en de industrie.

II. DE TRANSACTIE

5. Op 22 oktober 2000 hebben GE en Honeywell een overeenkomst gesloten in het kader waarvan "General Electric 2000 Merger Sub, Inc.", een volledige dochteronderneming van GE, zal fuseren met Honeywell. Als gevolg hiervan zal Honeywell een volledige dochteronderneming van GE worden.

³ PB C ... van ...2000. , blz.....

III. DE CONCENTRATIE

6. Ingevolge de overeenkomst tussen GE en Honeywell zal GE alle uitstaande aandelen Honeywell omruilen voor aandelen GE. Alle gewone aandelen Honeywell zullen worden geannuleerd, teruggetrokken en ophouden te bestaan. Als gevolg van deze verwerving krijgt GE de uitsluitende zeggenschap over Honeywell, hetgeen betekent dat de operatie moet worden aangemerkt als een concentratie in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de concentratieverordening.

IV. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

7. De betrokken ondernemingen hebben tezamen wereldwijd een omzet van meer dan 5000 miljoen euro⁴ (over het hele jaar 1999 [...] * euro voor GE en [...] * voor Honeywell). GE en Honeywell hebben beide een omzet in de Gemeenschap van meer dan 250 miljoen euro (over het hele jaar 1999 [...] * voor GE en [...] * voor Honeywell), maar zij behalen niet meer dan twee derde van hun totale omzet in de Gemeenschap in een en dezelfde lidstaat. Derhalve heeft de aangemelde transactie een communautaire dimensie.

⁴ De omzet is berekend overeenkomstig artikel 5, lid 1, van de concentratieverordening en de mededeling van de Commissie betreffende de berekening van de omzet (PB C66 van 2.3.1998, blz. 25). Waar de cijfers mede betrekking hebben op omzet uit de periode voorafgaand aan 1 januari 1999, zijn deze berekend op basis van de gemiddelde ecu-wisselkoersen en vervolgens omgezet in euro in een verhouding van 1:1.

* Gedeelten van deze tekst zijn bewerkt om te voorkomen dat vertrouwelijke informatie wordt bekendgemaakt. Deze gedeelten staan tussen vierkante haken en zijn aangegeven met een asterisk.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

V. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT

A. INLEIDING

8. De productmarkten die worden beïnvloed door de fusie van GE en Honeywell worden gevormd door delen van de ruimtevaart- en energiesystemenindustrie. In deze sectoren heeft de transactie aanzienlijke horizontale, verticale en conglomeraat-bevorderende gevolgen.

B. LUCHTVAARTMARKTEN

1. VLIEGTUIGMOTOREN EN AANVERWANTE MARKTEN

1.A. RELEVANTE MARKTEN

1.A.1. PRODUCTMARKTEN

(1) STRUCTUUR VAN DE MARKTEN

9. Straalmotoren vormen het aandrijvingssysteem van straalvliegtuigen. De concurrentie op de markten voor straalmotoren vindt op twee niveaus plaats. Allereerst concurreren motoren om certificering te verkrijgen voor een bepaald in ontwikkeling zijnd cascovliegtuig en vervolgens wordt er geconcentreerd wanneer luchtvaartmaatschappijen die het cascovliegtuig kopen een van de beschikbare gecertificeerde motoren kiezen of wanneer luchtvaartmaatschappijen een beslissing moeten nemen over de aanschaf van vliegtuigen met verschillende motoren (of het vliegtuig nu een keuze uit motoren biedt of niet). In het eerste geval concurreren motoren in technisch en commercieel opzicht om het specifieke vliegtuig aan te drijven; in het tweede geval concurreren ze ook op technische en commerciële gronden om gekozen te worden door de luchtvaartmaatschappij. In feite hangt de vraag naar motoren af van de vraag naar straalvliegtuigen. In die zin is een motor een aanvullend product op het vliegtuig, waarbij de verkoop van de een geen zin heeft zonder de verkoop van de ander. Als gevolg hiervan moet bij de beschrijving van de relevante straalmotorproductmarkten ook rekening worden gehouden met de concurrentie tussen eindgebruikerstoepassingen, dat wil zeggen het type vliegtuigen dat eindgebruikers geschikt achten.
10. In eerdere zaken⁵ heeft de Commissie drie verschillende markten voor straalvliegtuigen afgebakend op basis van het opdrachtprofiel van het vliegtuig – dat wil zeggen het doel

⁵ Zie met name Beschikking 91/619/EEG van de Commissie in zaak nr. IV/M.053 – Alenia/De Havilland, PB L 334 van 5.12.1991, blz. 42; Beschikking 97/816/EG van de Commissie in zaak nr. IV/M.877 –

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

waarvoor het vliegtuig wordt gekocht, hetgeen wordt bepaald door het aantal zitplaatsen, het vliegbereik en de economische aspecten (dat wil zeggen de prijs en de bedrijfskosten). Dit zijn de markten voor grote commerciële vliegtuigen (vliegtuigen met meer dan 100 zitplaatsen, een vliegbereik van meer dan 2000 zeemijlen en een prijs die boven de 35 miljoen USD ligt), regionale straalvliegtuigen (vliegtuigen met zo'n 30 tot 90+ zitplaatsen, een vliegbereik van minder dan 2000 zeemijlen en een prijs tot 30 miljoen USD) en zakelijke straalvliegtuigen (vliegtuigen die bestemd zijn voor bedrijfsactiviteiten en waarvan de kosten in het algemeen tussen de 3 miljoen USD en 35 miljoen USD liggen).

11. De vraag naar straalmotoren is afkomstig van twee categorieën afnemers, namelijk cascofabrikanten en eindgebruikers. Niet alle cascofabrikanten zijn op alle vliegtuigmarkten actief. Zo produceert bijvoorbeeld Airbus Industrie ("Airbus") en The Boeing Company ("Boeing") alleen grote commerciële vliegtuigen. Embraer, Bombardier, Fairchild Dornier en British Aerospace produceren regionale straalvliegtuigen. Verscheidene andere, zoals Cessna, Gulfstream, Raytheon, Bombardier en Dassault produceren vliegtuigen voor de zakelijke markt. De eindgebruikers van vliegtuigen verschillen eveneens van de ene vliegtuigmarkt tot de andere. Grote commerciële vliegtuigen en regionale vliegtuigen worden bijvoorbeeld gekocht door luchtvaartmaatschappijen en leasingbedrijven, terwijl zakenvliegtuigen worden gekocht door particulieren of bedrijven en in toenemende mate door luchtvaartmaatschappijen.
12. Tijdens de ontwikkeling van een nieuw vliegtuig kiezen de cascofabrikanten de motoren die het vliegtuig zijn stuwkracht moeten geven. Bij deze keuze houden ze gewoonlijk onder meer rekening met het technisch vermogen van de motor en de toekomstige vraag van de eindgebruikers. Zo kunnen met name luchtvaartmaatschappijen een voorkeur hebben voor bepaalde typen motoren teneinde ervoor te zorgen dat hun vloot is samengesteld uit motoren die zoveel mogelijk gemeenschappelijke kenmerken bezitten. Cascofabrikanten van grote commerciële vliegtuigen kiezen vaak meer dan één motortype per vliegtuig. Op die manier bieden zij de afnemer van het vliegtuig de gelegenheid te kiezen uit meerdere typen motoren bij het plaatsen van vliegtuigorders. Soms kiezen de cascofabrikanten slechts één motortype (hierna motorexclusiviteit of motor van één leverancier genoemd) en kunnen eindgebruikers alleen deze casco/motorcombinatie kopen. Motorexclusiviteit is niet alleen de regel bij verscheidene grote commerciële vliegtuigen, maar ook bij regionale en zakelijke straalvliegtuigen.
13. In het licht van het voorgaande en met het oog op de beoordeling van de aangemelde concentratie, zijn er grofweg drie categorieën straalmotoren te onderscheiden, namelijk straalmotoren voor grote commerciële vliegtuigen, straalmotoren voor regionale vliegtuigen en straalmotoren voor zakenvliegtuigen.

Boeing/McDonnell Douglas, PB L 336 van 8.12.1997, blz. 16; Beschikking 2001/417/EG van de Commissie in zaak nr. COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell, PB L 152 van 7.6.2001, blz. 1; en Beschikking van de Commissie van 10.05.1999 waarbij een concentratie verenigbaar met de gemeenschappelijke markt wordt verklaard (zaak nr. COMP/M.1506 – Singapore Airlines/Rolls-Royce).

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(2) *STRAALMOTOREN VOOR GROTE COMMERCIËLE VLIEGTUIGEN*

14. Grote commerciële vliegtuigen kunnen gewoonlijk meer dan 100 passagiers vervoeren over lange afstanden die uiteenlopen van 2000 tot 8000 zeemijlen. De vloten van de commerciële luchtvaartmaatschappijen bestaan voor het grootste deel uit dit type vliegtuig, dat in het algemeen weer wordt onderverdeeld in smalromp- en breedrompvliegtuigen⁶. Smalrompvliegtuigen ofwel vliegtuigen met één middengang hebben 100 tot 200 zitplaatsen en worden in het algemeen gebruikt om passagiers over middelgrote afstanden te vervoeren (2000 tot 4000 zeemijlen) en om passagiers van "spokes" of "aanvoer"-luchthavens naar grotere luchthavens ("hubs") te vervoeren voor aansluitende vluchten. Smalrompvliegtuigen worden momenteel gebouwd door Airbus (de A318- en de A320-familie) of Boeing (B717, B737 en B757). De meeste vluchten binnen de Gemeenschap worden gemaakt met smalrompvliegtuigen. Breedrompvliegtuigen ofwel vliegtuigen met twee middengangen zijn groter en kunnen langere afstanden overbruggen. Zij vervoeren meestal zo'n 200 tot 400 passagiers of meer en kunnen afstanden variërend van 4000 tot 8000 zeemijlen afleggen. In het geval van aansluitende vluchten gebruiken hub-luchthavens dit type vliegtuig om passagiers die zijn aangevoerd vanaf "spokes", te vervoeren naar verder weg gelegen, meestal transcontinentale bestemmingen. Airbus en Boeing zijn ook de enige bouwers van breedrompvliegtuigen (voor Airbus zijn dat de A300, A310, A330, A340 en A380 en de daarvan afgeleide versies; voor Boeing zijn dat de B767, B777 en B747 en de daarvan afgeleide versies).
15. Er zijn momenteel drie onafhankelijke leveranciers van motoren voor grote commerciële vliegtuigen: GE, Rolls-Royce ("RR") en Pratt & Whitney ("P&W"). Deze motorfabrikanten hebben ofwel onderling of met andere gemeenschappelijke lucht- en ruimtevaartondernemingen ondernemingen opgericht om motoren voor algemene of specifieke toepassingen te produceren en op de markt te brengen. De belangrijkste gemeenschappelijke ondernemingen zijn CFMI (een gemeenschappelijke onderneming op 50/50-basis tussen GE en de Franse fabrikant SNECMA) en International Aero-Engines ("IAE")⁷. De drie onafhankelijke motorfabrikanten en leveranciers leveren motoren voor de gehele reeks grote commerciële vliegtuigen, zij het dat hun marktpenetratie varieert.
16. Tabel 1 geeft een overzicht van de typen grote commerciële vliegtuigen die nog in productie of in ontwikkeling zijn, evenals de daarvoor gecertificeerde motoren.

⁶ Zie zaak nr. IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas.

⁷ IAE is een gemeenschappelijke onderneming van P&W, RR, MTU en Japanese Aero Engines Corp. die de V2500-motor voor vliegtuigen met een smalle romp produceert. Met een aandeel van 32% elk hebben P&W en RR een meerderheidsbelang.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

TABEL 1: GROTE COMMERCIËLE VLIEGTUIGEN EN MOTOREN

AIRBUS	(motoren)	BOEING	(motoren)
Smalle romp		Smalle romp	
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		
Brede romp		Brede romp	
A310	GE CF6 PW4000	B767	GE CF6 PW4000
A300-600	GE CF6 PW4000		
A330	GE CF6 PW4000 RR Trent	B777 200-300 ("classic 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

* : geeft aan dat het om een configuratie met één type motor gaat (d.w.z. dat er tot dusver slechts één motor is gecertificeerd).

** : geeft aan dat er sprake is van een exclusiviteitsovereenkomst (d.w.z. dat geen andere motor kan worden gecertificeerd).

" : geeft aan dat het om een viermotorig toestel gaat.

17. Luchtvaartmaatschappijen beschikken gewoonlijk over een gemengde vloot, die zowel uit breedrompvliegtoigen als uit vliegtoigen met een smalle romp bestaat, ofschoon de verhoudingen daartussen verschillen afhankelijk van de omvang ervan en van de routes die ze bedienen⁸. Het antwoord op de vraag of er afzonderlijke productmarkten bestaan voor breedrompvliegtoigen en vliegtoigen met een smalle romp heeft geen wezenlijke invloed op de beoordeling van de concurrentiesituatie met betrekking tot de aangemelde transactie.

⁸ Grote luchtvaartmaatschappijen, die in hoge mate actief zijn op het transcontinentale vlak, zullen meer breedrompvliegtoigen in hun vloot hebben dan kleinere of regionale luchtvaartmaatschappijen.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

18. Van de bij de concentratie betrokken partijen vervaardigt alleen GE straalmotoren voor grote commerciële vliegtuigen. De aangemelde transactie leidt niet tot een horizontale overlapping op deze markt.

(3) STRAALMOTOREN VOOR REGIONALE VLIEGTUIGEN

19. De ontwikkeling van regionale vliegtuigen is een reactie op de veranderende omstandigheden in het luchtvervoer in de afgelopen tien tot vijftien jaar. De groeiende vraag naar luchtvervoer en de toename van het aantal kleinere, regionale luchthavens heeft de behoefte doen ontstaan aan een type vliegtuig dat, op een rendabelere manier dan met vliegtuigen met een smalle romp mogelijk is, kleinere aantallen passagiers kan vervoeren (in het algemeen minder dan 100) over relatief korte afstanden (van maximaal 1500 tot 2000 zeemijlen). Regionale vliegtuigen zijn in aantal en belangrijkheid toegenomen als reactie op het feit dat het merendeel van het luchtverkeer uit frequentere vluchten over kortere afstanden zou bestaan. In tegenstelling tot vliegtuigen met een smalle romp, die een groter vliegbereik hebben, een grotere zitplaatscapaciteit, hogere landingsrechten en een lagere keersnelheid,⁹ zijn regionale vliegtuigen ontworpen om minder passagiers te vervoeren over kortere afstanden en op een frequentere basis.
20. Er kunnen twee afzonderlijke klassen regionale vliegtuigen worden onderscheiden, namelijk kleine regionale vliegtuigen (30 tot 50 passagiers) en grote regionale vliegtuigen (70 tot 90+ passagiers). Op grond van het verschil in zitplaatscapaciteit, grootte, vliegbereik en de daaruit voortvloeiende exploitatiekosten (d.w.z. de kosten per mijl per zitplaats) dienen deze twee regionale vliegtuigen verschillende doelen en zijn ze niet onderling vervangbaar. Voor een luchtvaartmaatschappij die 80 passagiers moet vervoeren van punt A naar punt B is er economisch gezien geen zinvol alternatief voor het gebruik van twee kleine of een groot regionaal vliegtuig. Evenzo is voor het vervoer van 45 passagiers het gebruik van een groot regionaal vliegtuig een onvoordelige optie. Terugkijkend waren de eerste regionale vliegtuigen die werden ontwikkeld en op de markt gebracht, kleine regionale vliegtuigen, die in het algemeen minder dan 50 zitplaatsen hadden. Het vooruitzicht van een groeiend regionaal verkeer gekoppeld aan technologische vooruitgang stelden casco- en motorfabrikanten in staat langere vliegtuigrompen te bouwen en krachtiger motoren, en daarmee te reageren op de huidige vraag van luchtvaartmaatschappijen naar grotere in plaats van kleine regionale vliegtuigen. In feite vormden grote regionale vliegtuigen in 1992 14% van de totale Europese vloot tegen 33% in 1998.
21. Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier en BAe Systems zijn de fabrikanten van grote regionale vliegtuigen, en GE, Honeywell, RR en P&W zijn de fabrikanten van motoren die regionale vliegtuigen kunnen aandrijven. GE, RR en P&W (Honeywell niet) zijn actief op de markt voor straalmotoren voor kleine regionale vliegtuigen, terwijl GE en Honeywell de enigen zijn die motoren produceren voor grote regionale vliegtuigen. De

⁹ De keersnelheid geeft aan hoeveel heen- en terugvluchten een vliegtuig op een kalenderdag op voordelige wijze kan uitvoeren.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

voorgenomen concentratie leidt alleen met betrekking tot grote regionale straalvliegtuigen tot een horizontale overlapping. Honeywell levert de motor voor het eerste grote regionale vliegtuig dat op de markt is gebracht, namelijk de Avro en BAe 146 van BAe Systems. GE levert de motoren voor de drie meest recente en enige beschikbare alternatieve grote regionale vliegtuigen die Embraer, Fairchild Dornier, en Bombardier kort geleden hebben ontwikkeld. Tabel 2 geeft een overzicht van deze vliegtuigtypen en de bijbehorende motoren.

TABEL 2: GROTE REGIONALE STRAALVLIETUIGEN EN MOTOREN

Cascofabrikant	Model	Motor
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

* : betekent vliegtuig dat nog niet in bedrijf is genomen.

22. Zoals tabel 2 laat zien, zal de gefuseerde entiteit de enige leverancier zijn op de markt voor motoren voor grote regionale vliegtuigen. Totdat een nieuw regionaal vliegtuig wordt gelanceerd, hebben concurrerende motorfabrikanten geen mogelijkheden om op deze markt te concurreren.
23. De partijen hebben tegen bovengenoemde overwegingen twee bezwaren aangevoerd. Allereerst weerspraken zij het bestaan van een horizontale overlapping op het gebied van grote regionale vliegtuigen op basis van het argument dat het vliegtuigtype BAe System geen volwaardige concurrent is op deze markt. Ten tweede beweerden zij dat een dergelijke markt ook de kleine vliegtuigen met een smalle romp van Airbus en Boeing, te weten de A318 en de B717, omvat.
24. Met betrekking tot het eerste bezwaar stelden de partijen dat de Avro over speciale niche-kenmerken beschikt waardoor het niet waarschijnlijk is dat dit vliegtuig volledig zal concurreren met de andere drie, door GE aangedreven, regionale vliegtuigen en dat de operatie, gezien het lage aantal orders dat voor de Avro is geplaatst, de concurrentie na de fusie niet wezenlijk en nadelig zou kunnen beïnvloeden. De partijen baseerden hun argumenten op het feit dat de Avro kan volstaan met een bijzondere korte start- en landingsbaan (Short Take-Off and Landing ("STOL")), waardoor dit vliegtuig met name nuttig is op hoog gelegen luchthavens of luchthavens waar vliegtuigen zeer steil moeten aanvliegen of opstijgen, of voor een combinatie van beide (zoals London City Airport, Lugano en Stockholm Bromma).

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

25. Het onderzoek naar de marktsituatie ondersteunde deze standpunten niet. Ondanks zijn speciale STOL-mogelijkheden, beperken luchtvaartmaatschappijen het gebruik van de Avro niet noodzakelijkerwijs tot niche-toepassingen, maar zetten het in als een gewoon groot regionaal vliegtuig. Zo vliegt het Belgische Sabena, dat de grootste vloot Avro's in de Gemeenschap heeft, met dit vliegtuigtype naar bestemmingen die geen enkel speciaal niche-kenmerk vertonen, zoals Frankfurt, Toulouse, Edinburgh, Hamburg, enz., terwijl deze maatschappij met turbopropvliegtuigen naar de luchthaven van London City vliegt. Dit geldt eveneens voor de Duitse luchtvaartmaatschappijen, die ook tot de grootste exploitanten van Avro's behoren en die dit vliegtuigtype inzetten op luchthavens in omgevingen die geen van de kenmerken bezitten die de partijen hebben omschreven. Uit het marktonderzoek kwam naar voren dat, hoewel luchtvaartmaatschappijen de speciale mogelijkheden van de Avro waarderen, zij dit vliegtuig in feite op dezelfde manier gebruiken als ieder ander regionaal vliegtuig en niet alleen voor luchthavens met speciale niche-omgevingskenmerken. In die zin is de van een Honeywell-motor voorziene Avro een reëel concurrerend alternatief voor de andere, van een GE-motor voorziene grote regionale vliegtuigen. Afgezien daarvan kan het kleine aantal orders dat voor de Avro is geplaatst, een indicatie zijn voor de relatieve marketingprestatie van de verschillende verkopers¹⁰, maar mag dit geen criterium zijn voor de definitie van de productmarkt. De verwachte verkoopcijfers zijn weliswaar niet optimistisch, maar deze achterblijvende orderreserveringen zijn een groot deel te wijten aan de aanzienlijke orders die GE Capital Aviation Services ("GECAS", de dochter van GE die actief is op het gebied van de leasing van vliegtuigen) kort geleden heeft geplaatst voor de grote regionale vliegtuigen van Embraer, Fairchild Dornier en Bombardier nadat GE de motorexclusiviteit voor deze vliegtuigen had weten te bemachtigen, en zijn als zodanig niet noodzakelijkerwijs representatief voor de vraag van luchtvaartmaatschappijen naar grote regionale vliegtuigen.
26. Met betrekking tot het tweede bezwaar stelden de partijen dat de kleine vliegtuigen met smalle romp van Boeing en Airbus ook tot de markt voor grote regionale vliegtuigen gerekend zouden moeten worden. Het gaat hier om de B717 (een vliegtuig met 106 tot 115 zitplaatsen), die wordt aangedreven door de BR715-motor¹¹, en om de A318 (een vliegtuig met 107 tot 117 zitplaatsen), die wordt aangedreven door de PW6000- of de CFM56-motor.
27. Het onderzoek naar de marktsituatie leverde geen bevestiging van dit standpunt. Hoewel het waar is dat de zitplaatscapaciteit van deze twee vliegtuigen met een smalle romp niet veel verschilt van die van een groot regionaal vliegtuig, zijn er verschillende

¹⁰ Tot dusver hebben de Avro's [...] % van de orders voor al dan niet reeds in bedrijf genomen grote regionale vliegtuigen in handen.

¹¹ De BR715-motor wordt geproduceerd door RR Deutschland (een gemeenschappelijke onderneming met BMW). De motoren, die zich in de staart van het vliegtuig bevinden, zijn speciaal voor de B717 gemaakt en kunnen niet voor een ander vliegtuig worden gebruikt. B717 is een andere naam voor de MD95, het laatste product van McDonnell Douglas. Na de overname van het bedrijf door Boeing is de productie van alle vliegtuigen van McDonnell Douglas onmiddellijk stopgezet, met uitzondering van de MD95, die net was gelanceerd. [opmerkingen over verkoopverwachtingen, door RR beschouwd als vertrouwelijke informatie]*.

redenen waarom luchtvaartmaatschappijen deze vliegtuigen niet beschouwen als een alternatief voor de doelen waarvoor grote regionale vliegtuigen worden gebruikt. Zowel de A318 als de B717 zijn duurder dan andere grote regionale vliegtuigen, niet alleen wat de aankoopprijs betreft, maar ook op het gebied van de exploitatiekosten. De gemiddelde aankoopprijs voor de B717 en de A318 ligt rond de 35 miljoen USD, terwijl die voor grote regionale vliegtuigen op 28 miljoen USD ligt. Bovendien verschillen de exploitatiekosten van de twee vliegtuigtypen aanzienlijk. Het zwaardere casco en het daaruit voortvloeiende hogere brandstofverbruik per zitplaats zorgen ervoor dat de twee vliegtuigen met een smalle romp duurder zijn wanneer ze worden gebruikt voor regionale doeleinden. Daar komt nog bij dat een hoger gewicht onevenredig hogere landingsrechten met zich meebrengt wanneer een vliegtuig wordt gebruikt voor een schema van frequente vluchten (frequent flight schedule) dat typerend is voor de markt voor regionale straalvliegtuigen. Tekenend is dat in de strategische analyses van de markt voor regionale straalvliegtuigen van een van de partijen staat dat "regionale vliegtuigen zich van vliegtuigen met een smalle romp onderscheiden door het lagere gewicht" en dat "regionale vliegtuigen een veel lager brandstofverbruik per vlucht en een concurrerend brandstofverbruik per zitplaats hebben in vergelijking met vliegtuigen met een smalle romp".

28. Het aankoopgedrag van luchtvaartmaatschappijen bevestigt dat de B717 en de A318 meer beantwoorden aan het profiel van vliegtuigen met een smalle romp dan aan dat van grote regionale vliegtuigen. De eerste maatschappij die een order plaatste voor de B717, de Scandinavische luchtvaartmaatschappij SAS, annuleerde haar aanvankelijke order van B717's en plaatste in plaats daarvan een order voor B737-vliegtuigen, dat wil zeggen het meest gangbare grote commerciële vliegtuig met een smalle romp. Ook uit de commerciële keuzen van andere luchtvaartmaatschappijen blijkt dat de B717 en de A318 als onderling verwisselbaar worden beschouwd met de belangrijkste vliegtuigen met een smalle romp, zoals de B737. Zo schafte Frontier Airlines bijvoorbeeld een kleine vloot van B717's en A318' aan ter vervanging van haar B737's. Uit dergelijk kopersgedrag blijkt dat de B717 en de A318 door luchtvaartmaatschappijen worden gebruikt als vliegtuigen met een smalle romp en niet als grote regionale vliegtuigen.
29. Op basis van het bovenstaande kan worden geconcludeerd dat de vraag naar grote regionale straalvliegtuigen geen overlapping vertoont met de vraag naar kleine regionale vliegtuigen en naar vliegtuigen met een smalle romp, zoals de A318 en de B717.

(4) STRAALMOTOREN VOOR ZAKENVLIEGTUIGEN

30. Zakenvliegtuigen zijn aanzienlijk kleiner dan regionale vliegtuigen, dienen andere doelen en gebruiken andere motoren. Dergelijke vliegtuigen worden gekocht door bedrijven of particulieren en in toenemende mate door luchtvaartmaatschappijen, vliegen minder frequent, vervoeren minder passagiers en worden niet, zoals commerciële passagiersvliegtuigen, ingezet op een specifieke route. Het aantal zakenvliegtuigen dat wordt gebruikt, ligt lager dan het aantal commerciële passagiersvliegtuigen.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

31. Er zijn verscheidene fabrikanten van zakenvliegtuigen, zoals Bombardier (Learjet, Challenger), Cessna (Excel, Sovereign), Dassault (Falcon), en Raytheon (Hawker, Horizon). Tot de motorfabrikanten voor zakenvliegtuigen behoren GE, Honeywell, RR/Allison en P&W Canada.
32. Zakenvliegtuigen worden op grond van hun afmetingen en vliegbereik ingedeeld in drie categorieën: zwaar, middelzwaar en licht. Deze drie categorieën vormen gescheiden markten vanwege hun beperkte substitueerbaarheid aan zowel de aanbod- als de vraagzijde. Niet alle fabrikanten zijn immers actief in alle categorieën (Falcon is een fabrikant van middelzware zakenvliegtuigen die zich niet bezighoudt met de lichte en zware categorieën; Gulfstream produceert alleen zware zakenvliegtuigen, enz.). Bovendien is er aan de vraagzijde geen sprake van onderlinge substitueerbaarheid tussen de drie categorieën. Dit heeft te maken met het verschil in prijs en in exploitatiekosten, en met de verschillende doeleinden waarvoor de verschillende categorieën kunnen worden ingezet. Zware zakenvliegtuigen zijn bijvoorbeeld duurder, kunnen meer passagiers vervoeren en kunnen transcontinentale vluchten uitvoeren (dat wil zeggen dat ze luchtwaardig zijn bevonden om de oceaan over te steken), wat niet het geval is bij middelzware en lichte vliegtuigen. Lichte vliegtuigen daarentegen zijn kleiner, kunnen minder passagiers vervoeren en hebben een beperkter vliegbereik. Ten behoeve van deze beschikking is het echter niet nodig een definitief standpunt in deze kwestie in te nemen, omdat de beoordeling uit mededingingsoogpunt van de voorgenomen operatie er niet wezenlijk door beïnvloed zal worden.
33. Tabel 3 bevat een overzicht van de modellen van de drie categorieën zakenvliegtuigen die nog in productie zijn, evenals van de respectieve motorleveranciers.

TABEL 3

Lichte zakenvliegtuigen	Middelzware zakenvliegtuigen	Zware zakenvliegtuigen
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. Met het oog op de beoordeling van de aangemelde concentratie, die leidt tot een horizontale overlapping (met name in het middelzware segment), wordt een afzonderlijke markt onderscheiden voor straalmotoren voor zakenvliegtuigen.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(5) ONDERHOUD, REPARATIE EN REVISIE

35. Straalmotoren zijn aan buitengewone slijtage onderhevig en moeten worden onderhouden en nagekeken volgens specifieke onderhouds- en herstelprocedures. In het kielzog van de markt voor straalmotoren is er een markt voor onderhouds-, reparatie- en revisiediensten ("ORR") en voor de levering van reserveonderdelen voor straalmotoren. Luchtvaartmaatschappijen en eigenaars van zakenvliegtuigen kunnen een beroep doen op de ORR-diensten van ofwel de originele motorfabrikanten, de onderhoudsafdelingen van de verschillende luchtvaartmaatschappijen of van onafhankelijke servicebedrijven. Met betrekking tot deze drie categorieën ORR-leveranciers is sprake van een hoge mate van substitueerbaarheid aan zowel de vraagzijde als de aanbodzijde. Er is derhalve een markt voor de levering van ORR-diensten aan luchtvaartmaatschappijen en andere vliegtuigafnemers.

1.A.2. GEOGRAFISCHE MARKT

36. Zoals reeds vermeld in eerdere beschikkingen van de Commissie¹², verhandelen, verkopen en onderhouden alle fabrikanten van vliegtuigmotoren hun motoren wereldwijd tegen gelijke mededingingsvoorwaarden. De vervoerskosten bij levering zijn verwaarloosbaar. De Commissie is dan ook van mening dat de relevante geografische markt voor de levering van straalmotoren voor grote commerciële vliegtuigen, regionale straalvliegtuigen en zakenvliegtuigen een wereldwijde markt is. Ten behoeve van deze beschikking hoeven de verwante markten voor ORR en reserveonderdelen in geografisch opzicht niet te worden gedefinieerd.

1.B. BEOORDELING UIT MEDEDINGINGSOOGPUNT

1.B.1. MARKTWERKING

37. De relevante markten voor motoren worden gevormd door motorfabrikanten aan de aanbodzijde, en de cascofabrikanten en de uiteindelijke afnemers (luchtvaartmaatschappijen, leasingbedrijven en ondernemingen) aan de vraagzijde. Motorfabrikanten kunnen concurreren op het gebied van de verkoop van motoren aan luchtvaartmaatschappijen in die gevallen waarin voor het aangekochte vliegtuig een keuze kan worden gemaakt uit verschillende motoren (dit is het geval bij de meeste grote commerciële vliegtuigen), of in gevallen waarin geen motorkeuze mogelijk is, maar de luchtvaartmaatschappij moet kiezen tussen verschillende vliegtuigen die elk worden aangedreven door verschillende motoren en die hetzelfde doel dienen. Motorfabrikanten beconcurreren elkaar ook om voor die vliegtuigen te worden geselecteerd en gecertificeerd, hetgeen vrijwel altijd gebeurt voor de hele levensduur van het vliegtuig.¹³ Motorleveranciers concurreren dus op twee niveaus – allereerst om

¹² Zie voetnoot 5.

¹³ Er zijn uitzonderingen op deze situatie. Zo was de A318 oorspronkelijk ontworpen om uitsluitend te worden aangedreven door de PW6000-motor; eenmaal op de markt en op verzoek van een grote

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

hun motor in een bepaald vliegtuig geplaatst te krijgen en ten tweede om de uiteindelijke afnemer van het vliegtuig zover te krijgen dat hij hun motor of hun vliegtuig/motorcombinatie kiest. Dergelijke verkoopcijfers worden in wisselende mate beïnvloed door de voorkeuren van de luchtvaartmaatschappijen die samenhangen met hun wens hun vloot samen te stellen uit motoren die zoveel mogelijk gemeenschappelijke kenmerken vertonen.

1.B.2. MARKTAANDELEN

(1) INLEIDING

38. In eerdere beschikkingen betreffende de lucht- en ruimtevaartindustrie¹⁴ achtte de Commissie het wenselijk marktaandeelen te berekenen aan de hand van het aantal verkochte producten en thans vaststaande orders (waaronder worden verstaan alle reeds opgeleverde orders alsmede geplaatste, maar nog niet opgeleverde orders) voor vliegtuigen die momenteel worden vervaardigd (dit in tegenstelling tot vliegtuigen die niet meer geproduceerd worden). Dit betekent dat geen rekening wordt gehouden met vliegtuigen die nog wel dienst doen, maar niet meer geproduceerd worden, omdat dergelijke vliegtuigen weinig of geen invloed hebben op de marktpositie van de desbetreffende motorfabrikanten, gezien het feit dat luchtvaartmaatschappijen geen orders meer kunnen plaatsen voor deze vliegtuigen.
39. De partijen bestrijden deze benadering omdat deze slechts een statische momentopname biedt van de huidige situatie en voorbijgaat aan de dynamiek van de concurrentie in het verleden en de toekomst in een markt die, zo zeggen zij, de kenmerken vertoont van een inschrijfmarkt. Bovendien beweren zij dat de uitsluiting van vliegtuigen die niet meer geproduceerd worden, voorbijgaat aan de potentiële inkomstenvoordelen die motorleveranciers daar eventueel uit kunnen halen en die zij zouden kunnen gebruiken voor investeringen in toekomstige vliegtuigen. Over het geheel genomen merken zij op dat een dergelijke analyse van het aantal verkochte motoren van geen waarde is wanneer men wil voorspellen welke motorfabrikanten de toekomstige winnaars en verliezers zijn.
40. De partijen stelden ook voor dat de Commissie zou kijken naar de manier waarop de mededinging op de straalmotorenmarkten zich door de jaren heen heeft ontwikkeld. De Commissie is echter van mening dat een onderzoek naar de mededinging die in de 40 jaar oude geschiedenis van de straalmotorenmarkt heeft plaatsgevonden, geen relevante indicatie is voor de huidige en waarschijnlijke toekomstige marktpositie van de bestaande motorleveranciers. Dit omdat het bedrijfsklimaat in het recente verleden, het

potentiële afnemer, Air France, werd een CFM-56-motor gecertificeerd, die nu op dit vliegtuig beschikbaar is.

¹⁴ Zie met name Beschikking 91/619/EEG van de Commissie in zaak nr. IV/M.53 – Alenia/De Havilland, PB L 334 van 5.12.1991, blz. 42; Beschikking 97/816/EG van de Commissie in zaak nr. IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas, PB L 336 van 8.12.1997, blz. 16.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

heden en in de verwachte toekomst aanzienlijk verschilt van dat in vroeger tijden, omdat de concurrentiepatronen met betrekking tot vroegere vliegtuigen zich wellicht op de huidige markt niet herhalen en inderdaad niet werden aangetroffen en derhalve nauwelijks illustratief kunnen zijn voor de manier waarop de concurrentie op de straalmotorenmarkt zich zal ontwikkelen nadat de fusie heeft plaatsgevonden.

41. De Commissie is tot de conclusie gekomen dat de bestaande vloot en de orderportefeuille van vliegtuigen die nog geproduceerd worden, de beste maatstaf is om de positie van concurrenten in deze industrie te meten en te interpreteren. In dit opzicht is terdege rekening gehouden met het feit dat de aanwezigheid van gevestigde aanbieders een rol speelt bij de beslissingen van klanten (dat wil zeggen luchtvaartmaatschappijen) inzake hun toekomstige aankopen. Aangezien de kostencurve van een luchtvaartmaatschappij ten dele wordt beïnvloed door integreerbaarheid van motoren in de vloot, gaan motorleveranciers ervan uit dat de mate waarin ze de markt zullen penetreren min of meer in verhouding staat tot hun huidige gevestigde positie binnen een luchtvaartmaatschappij. Motorleveranciers kunnen profiteren van hun gevestigde positie wanneer luchtvaartmaatschappijen hun bestaande vloot willen uitbreiden. In een dergelijk geval kunnen luchtvaartmaatschappijen alleen vliegtuigen kopen die nog geproduceerd worden. De aanwezigheid van gevestigde aanbieders hoeft daarentegen geen grote rol te spelen wanneer luchtvaartmaatschappijen hun vloot met verouderde vliegtuigen, die niet meer in productie zijn, willen vervangen. Wanneer luchtvaartmaatschappijen zich richten op integreerbaarheid in de vloot, zullen ze zich met hun aankopen van nieuwe vliegtuigen (en motoren) aanpassen aan de resterende, nieuwere vliegtuigen in hun vloot of een deel daarvan ("subvloot"). Naar alle waarschijnlijkheid zullen dan ook vooral de gevestigde leveranciers die motoren hebben geleverd voor deze nieuwere vliegtuigen, profiteren van dergelijke vlootuitbreidingen of -vervangingen.
42. Bovendien vormen vliegtuigen die niet meer geproduceerd worden een minder belangrijke bron van inkomsten dan vliegtuigen die nog wel in productie zijn. De sector straalmotoren is vooral winstgevend door de inkomsten die de motorleveranciers uit de vervolgmakten verkrijgen. Inkomsten uit vervolgmakten worden gebruikt om toekomstige motorontwikkelingen en innovaties te financieren, die op hun beurt de toekomstige concurrentiepositie van de respectieve motorfabrikanten bepalen. Motoren die in vliegtuigen worden geplaatst die niet meer geproduceerd worden, houden op een inkomstenbron te zijn wanneer dergelijke vliegtuigen uit de luchtvloot worden verwijderd. Vooral met betrekking tot oudere motoren en vliegtuigen gaat thans druk uit van de regelgeving en milieu-overwegingen en deze worden in toenemende mate vervangen. Bovendien is er, gedurende de tijd dat de niet meer in productie zijnde vliegtuigen nog wel dienst doen, sprake van gestaag afnemende inkomsten uit vervolgmakten. In feite worden, naarmate de technologie van een motor ouder en daarmee toegankelijker wordt, het onderhoud en reserveonderdelen goedkoper, omdat de klanten gebruik kunnen maken van niet-OEM-onderdelen en -diensten (Original Equipment Manufacturer of wederverkoper onder eigen merknaam) (dat wil zeggen, hoe ouder de motor, hoe lager de octrooibeschermt op reserveonderdelen en onderhoudsprocedures). Daarnaast beschikken oudere motoren over een veel simpeler technologie dan de huidige generatie motoren. Ze hebben daardoor minder onderhoudsbeurten en reserveonderdelen nodig, wat tot gevolg heeft dat ze minder inkomsten uit vervolgmakten genereren. Als gevolg hiervan kunnen de inkomsten die

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

worden gegenereerd door motoren in vliegtuigen die niet meer geproduceerd worden, niet worden vergeleken met de inkomsten uit motoren in nieuwere vliegtuigen. Deze situatie maakt duidelijk waarom de intrinsieke waarde van het geheel aan geplaatste motoren van een bepaalde motorfabrikant, en daarmee zijn vermogen activiteiten te financieren die hem in staat stellen in de toekomst te concurreren, alleen kan worden vastgesteld door de netto contante waarde te berekenen van het inkomen dat hij verwacht te genereren uit de geplaatste motoren. Indien dit zou worden nagelaten, zou dit leiden tot een aanzienlijke vertekening van de beoordeling van de concurrentiesituatie.

43. Tot slot heeft de Commissie ook het relatieve succes van verschillende motorfabrikanten over de afgelopen tien jaar in aanmerking genomen wat betreft het bewerkstelligen van motorexclusiviteit op vliegtuigen.
44. Om genoemde redenen is de Commissie van mening dat de belangrijkste indicatoren voor de beoordeling van toekomstige concurrentie in deze bedrijfstak de reeds verkochte motoren zijn en de orderportefeuille van motoren in vliegtuigen die nog in productie zijn. Deze analyse zal worden aangevuld met de berekening van de netto contante waarde van de toekomstige inkomsten uit de vervolgmakten van alle motoren die thans in vliegtuigen zijn geïnstalleerd (dat wil zeggen in vliegtuigen die nog wel geproduceerd worden en vliegtuigen die uit de productie zijn genomen) om zo na te gaan hoe groot de toekomstige inkomensstromen zijn die toekomen aan de verschillende motorfabrikanten. Daarnaast zal een analyse worden gemaakt van de concurrentie die recentelijk heeft plaatsgevonden rond vliegtuigen en een analyse van de concurrentie om de motorexclusiviteit in de afgelopen tien jaar.

(2) MOTOREN VOOR GROTE COMMERCIËLE VLIEGTUIGEN

(a) Inleiding

45. GE, P&W en RR zijn drie motorfabrikanten die als onafhankelijke hoofdaannemers optreden in de markt voor straalmotoren voor grote commerciële vliegtuigen. Daarnaast bestaat er een aantal gemeenschappelijke ondernemingen en allianties waarbij deze drie onafhankelijke hoofdaannemers en andere toeleveranciers betrokken zijn. De belangrijkste daarvan zijn CFMI en IAE. Ten behoeve van de berekening van het marktaandeel zijn, waar nodig, de marktaandelen van deze gemeenschappelijke ondernemingen toegerekend aan een van de drie hoofdconcurrenten. De partijen zijn het echter niet met deze benadering eens omdat, zo zeggen zij, een dergelijke toerekening van marktaandelen geen afspiegeling vormt van de economische/commerciële realiteit en van de rechtspositie van deze gemeenschappelijke ondernemingen. De fuserende partijen hebben zulks met name met betrekking tot de gemeenschappelijke onderneming CFMI gesteld.

(b) De behandeling van gemeenschappelijke ondernemingen

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

46. De Commissie acht het, zowel vanuit wettelijk als economisch oogpunt, gerechtvaardigd om bij de beoordeling van machtsposities de marktaandelen van CFMI en GE bij elkaar op te tellen. Evenzo worden de marktaandelen van IAE gelijkelijk verdeeld over RR en P&W (de twee onafhankelijke hoofdaannemers), in tegenstelling tot de andere partners in de gemeenschappelijke onderneming, MTU en Japanese Aero-Engines Corporation. Deze beoordeling is in overeenstemming met de consequente praktijk van de Commissie.¹⁵
47. In haar beschikking van 1 maart 2001 waarin zij een diepgaand onderzoek opende, stelde de Commissie dat het marktaandeel van CFMI om een aantal redenen zou moeten worden toegekend aan GE. Allereerst kan GE door de zeggenschap die zij over CFMI heeft, een beslissende invloed hebben op het commerciële beleid van dit bedrijf. Bovendien wordt bij de verkoop van CFMI-motoren niet geconcurrereerd met die van GE en concurreert SNECMA niet onafhankelijk op deze markt, omdat dit bedrijf geen hoofdaannemer is voor commerciële vliegtuigen. Tot slot zou SNECMA hoogst waarschijnlijk geen bezwaren hebben als de gefuseerde entiteit haar positie op de markt voor vliegtuigmotoren zou versterken, omdat zij zelf ook zou profiteren van maximalisering van de gemeenschappelijke winst. Er werd ook opgemerkt dat het marktaandeel van IAE gelijk was verdeeld tussen RR en P&W, omdat zij beide onafhankelijke hoofdaannemers zijn op de relevante markten, in tegenstelling tot hun andere twee partners in de gemeenschappelijke onderneming.
48. De partijen bestreden echter dat de verkopen van CFMI en GE konden worden samengevoegd en voerden daar verscheidene redenen voor aan. Enkele uitzonderingen daargelaten, heeft SNECMA de alleenverantwoordelijkheid over de verkoop van CFMI-motoren in Europa, en moeten de handelsvoorwaarden voor alle verkoopcijfers die GE op deze markt realiseert, door SNECMA worden goedgekeurd. Bovendien heeft SNECMA de productieverantwoordelijkheid voor 54% van de inhoud van de nieuwe motoren, terwijl GE slechts de verantwoordelijkheid heeft voor de overige 46%. De partijen wijzen er ook op dat de president-directeur van CFMI altijd van SNECMA afkomstig is en dat de Commissie, bij de beoordeling van de gemeenschappelijke onderneming IAE tussen RR en P&W, het aandeel van de gemeenschappelijke onderneming gelijkelijk onder hen heeft verdeeld. Kortom, de partijen beweren in feite dat zowel de partners van de gemeenschappelijke onderneming, GE en SNECMA, als de gemeenschappelijke onderneming zelf, met elkaar concurrerende hoofdaannemers en leveranciers van motoren voor grote commerciële vliegtuigen zijn en dat ze los van elkaar moeten worden beoordeeld in een analyse van de concurrentiesituatie.
49. Om de hierna genoemde redenen kunnen GE, SNECMA of CFMI in de feitelijke commerciële en marktsituatie niet worden beschouwd als onafhankelijk van elkaar concurrerende ondernemingen en zou het marktaandeel van GE en CFMI moeten worden samengevoegd ten behoeve van de beoordeling in het onderhavige geval. Ze

¹⁵ Zie Beschikking van de Commissie van 29 september 1999 in zaak nr. M.1383 – Exxon/Mobil, Beschikking 1999/458/EG van de Commissie in zaak nr. IV/M.1157 – Skanska/Scancem, PB L 183 van 16.7.1999, blz. 1; Beschikking van de Commissie van 10.1.1994 in zaak nr. IV/M.390 – Akzo/Nobel, en Beschikking van de Commissie van 3.6.1991 in zaak nr. IV/M.92 – RVI/VBC/Heuliez.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

leggen ook uit waarom het niet waarschijnlijk is dat SNECMA na de fusie de commerciële praktijken van GE, die erop gericht zijn de marktmacht te vergroten die afkomstig is van de verkoop van GE- en CFMI-motoren aan grote commerciële vliegtuigfabrikanten, te beperken.

SNECMA noch CFMI concurreren met GE op de markt van straalmotoren voor de burgerluchtvaart

50. Binnen CFMI concurreren de moederbedrijven niet met elkaar of met hun gemeenschappelijke onderneming op de markt voor grote commerciële vliegtuigmotoren. Allereerst is SNECMA momenteel feitelijk geen onafhankelijke leverancier van commerciële straalmotoren in het algemeen. Uit het marktonderzoek bleek dat SNECMA nooit onafhankelijk op deze markt heeft geconcurrereerd en nooit straalmotoren voor commerciële vliegtuigen buiten CFMI om heeft gecertificeerd of verkocht. Dit werd ook bevestigd door SNECMA zelf tijdens de hoorzitting. Ten tweede was SNECMA zolang CFMI als een gemeenschappelijke onderneming functioneert, niet concurreren met GE of CFMI zelf op grond van een reeks niet-concurrentiebedingen¹⁶.
51. Voorzover GE en SNECMA in het verleden niet hebben geconcurrereerd en in de toekomst niet zullen concurreren bij aanbestedingen voor grote commerciële vliegtuigen en voorzover geen van de motoren van GE die buiten de gemeenschappelijke onderneming om worden geproduceerd met enige CFMI-motor concurreert, is het juist om CFMI en GE als een economische entiteit te beschouwen waarvan de marktaandelen bij elkaar moeten worden opgesteld voor het doel van de beoordeling van de concurrentiesituatie met betrekking tot de voorgenomen concentratie op de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen. Daarnaast kunnen, aangezien SNECMA geen motoren voor commerciële straalvliegtuigen heeft verkocht en dus ook geen aandeel heeft in de relevante markten, alleen de marktaandelen van GE en CFMI worden samengevoegd.
52. Los van deze redenen zijn er, ten behoeve van de onderhavige analyse, verscheidene andere factoren om aan te nemen dat SNECMA zich er waarschijnlijk niet tegen zal verzetten dat GE in de toekomst CFMI zal gebruiken in zijn commerciële strategie.

Technologische en financiële splitsing binnen CFMI

53. De partijen hebben gesteld dat CFMI een partnerschap tussen gelijken is. Zij hebben bijvoorbeeld gesteld dat SNECMA productieverantwoordelijkheid heeft voor 54% van

¹⁶ Behalve het belangrijkste niet-concurrentiebeding in de oorspronkelijke overeenkomst betreffende de gemeenschappelijke onderneming, hebben 20 jaar van gezamenlijk partnerschap een groot aantal niet-concurrentiebedingen doen ontstaan met als gevolg dat geen van de partijen, en SNECMA in het bijzonder, zich gemakkelijk uit het CFMI-motorprogramma kan terugtrekken om een concurrerende motor te ontwikkelen.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

de inhoud van CFMI-motoren, terwijl GE slechts de verantwoordelijkheid heeft over de resterende 46%. Uit de feitelijke resultaten van het marktonderzoek, die de partijen niet hebben weersproken, komt echter naar voren dat GE zeggenschap heeft over de high-tech-onderdelen van het CFMI-motorprogramma. Uitgaande van een strikte werkverdeling is SNECMA verantwoordelijk voor de motorcomponenten en reserveonderdelen voor de lagedrukspoel (waartoe de fan, de lagedrukcompressor en de lagedrukturbine behoren) plus de hoofdtandwielkast voor hulpwerktuigen en motorinstallatie (bevestigingen, straalomkeermechanisme, enz.), terwijl GE verantwoordelijk is voor de motorcomponenten en reserveonderdelen voor de motorkern (waartoe de hogedrukcompressor, de verbrander, en de hogedrukturbine behoren), het hoofdmotorbesturingsorgaan, en de algehele systeemintegratie. GE en SNECMA bieden onafhankelijk van CFMI onderhouds- en reparatiediensten. De motorkern is het deel van de motor waar zich de meeste cruciale technologie bevindt. Het gebrek aan beschermde technologische kennis op het gebied van de motorkern werkt als een belangrijk afweermiddel voor eventuele nieuwkomers op de markt voor straalmotoren. Dit verklaart het kleine aantal hoofdaannemers dat in staat is als onafhankelijk en zelfstandig motorleverancier op te treden (te weten GE, RR en P&W) en de noodzaak voor onderaannemers (zoals SNECMA, MTU, Volvo, enz.) om partner te worden van dergelijke hoofdaannemers in een gemeenschappelijke onderneming. GE is dus de belangrijkste fabrikant van commerciële motoren en leverancier van alle hogedruk-, hogetemperatuurtechnologie in CFMI – dat wil zeggen van het grootste deel van de belangrijkste technologie van straalmotoren.

54. Ook buiten de motorkern is het fanontwerp van CFMI-motoren gebaseerd op GE-technologie, aangezien die is afgeleid van de CF6-motor van GE. Het oorspronkelijke fanontwerp van SNECMA had een relatief laag rendement en GE bracht er verbeteringen in aan in volgende motormodellen. Het gevolg is dat zowel het ontwerp van de kern als dat van de fan grotendeels gebaseerd zijn op GE-technologie en ervaring.
55. De motorkern vormt ook het hoogwaardige gedeelte van de CFMI-motorprogramma's. Hoewel iedere moederonderneming in principe een gelijke bijdrage moet leveren aan de gemeenschappelijke onderneming, in gelijke mate moet deelnemen aan alle operationele activiteiten (ontwerp, productie, marketing, verkoop en ondersteuning) en een gelijk aandeel heeft in de inkomsten (maar niet in de winst)¹⁷ uit de gemeenschappelijke onderneming, is iedere moederonderneming ook verantwoordelijk voor de kosten die zij heeft gemaakt bij het ontwerpen, ontwikkelen en produceren van haar deel van het eindproduct. Het lagedrukstelsel is het duurste onderdeel van een motor, omdat het voortdurend moet worden verbeterd om gelijke tred te houden met de veranderingen in de technologie en de marktvraag. De motorkern daarentegen hoeft, nadat die eenmaal is ontwikkeld, niet voortdurend te worden verbeterd, ofschoon zij, door de hoeveelheid wrijving die zij produceert, regelmatig moet worden onderhouden

¹⁷ Zie de CFM Newsletter (uitgave 2, 2000). De samenwerkingsbeginselen die GE en SNECMA op 24 januari 1974 hebben ondertekend, stelden dat de gemeenschappelijke onderneming een inkomstendelend in plaats van een winstdelend karakter zou hebben. De winst van elke moedermaatschappij is derhalve het resultaat van hun eigen productiviteit.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

en gerepareerd. Als zodanig vormt zij de belangrijkste bron van after-sales-inkomsten (reserveonderdelen en onderhouds-/reparatiediensten).

De rol van GE in het beheer van CFMI

56. De partijen stelden dat SNECMA een belangrijke rol speelt in CFMI, hetgeen bijvoorbeeld wordt geïllustreerd door het feit dat de president-directeur van CFMI traditiegetrouw wordt bijgestaan door SNECMA. Het feit dat SNECMA de president-directeur altijd bijstaat is overigens niet vastgelegd in een formele overeenkomst; in deze praktijk kan dan ook gemakkelijk verandering komen. Bovendien verkeert GE in een zodanige statutaire positie dat zij invloed heeft op de beslissing welke werknemer van SNECMA deze functie op een gegeven moment bekleedt.

Verkoop en marketing

57. De partijen hebben ook de aandacht van de Commissie gevestigd op het feit dat, enkele belangrijke uitzonderingen daargelaten, personeelsleden van SNECMA die aan CFMI zijn toegewezen de alleenverantwoordelijkheid hebben voor de verkoop en marketing van CFMI-motoren in Europa en dat de handelsvoorwaarden van verkooptransacties die GE-personeel op deze markt doen, door hen moeten worden goedgekeurd. De verkoop- en ondersteuningstaken zijn echter niet gelijk verdeeld tussen GE en SNECMA. GE heeft zich het recht voorbehouden CFMI-motoren op de markt te brengen en te verkopen aan Europese luchtvaartmaatschappijen als British Airways, Lufthansa en KLM – de grootste en belangrijkste klanten op de Europese markt. Voorts zijn de marketing en verkoop door SNECMA buiten Europa beperkt tot het Midden-Oosten (met uitzondering van Saoedi-Arabië, dat GE voor zichzelf heeft gereserveerd), Rusland, Afrika, Pakistan en India – in feite de stagnerende markten. GE, daarentegen, brengt CFMI-motoren op de markt en verkoopt deze op lucratieve en groeiende markten als Zuid-Amerika, Zuidoost-Azië en het gebied rond de Stille Oceaan¹⁸. Potentiële klanten worden ook volgens deze lijnen verdeeld. Als gevolg hiervan was GE aan het eind van 2000 verantwoordelijk voor 65% van de marketing en verkoop van geïnstalleerde CFMI-motoren en voor 72% van de orders.
58. In beginsel worden de personeelsleden van de moederondernemingen ingezet ten behoeve van de respectieve verkopen namens CFMI en moet iedere moedermaatschappij, bij de contacten met CFM56-klanten, CFMI, en niet SNECMA of GE, vertegenwoordigen. GE brengt echter CFM56-motoren als eigen motoren op de

¹⁸ Volgens de cijfers uit de bedrijfstak hebben Noord-Amerikaanse luchtvaartmaatschappijen nu 39% (4800 eenheden) van de wereldwijde vloot in gebruik en zullen zij naar verwachting in 2019 zo'n 7400 vliegtuigen nodig hebben. Hoewel luchtvaartmaatschappijen in Azië en de Pacific momenteel slechts 18% van de wereldvloot in gebruik hebben, zullen zij, dankzij de snelle groei van het vliegverkeer in dit gebied, in 2019 naar verwachting zo'n 5900 vliegtuigen nodig hebben. De verwachting is dan ook dat op wereldschaal ongeveer 57% van alle leveringen van grote commerciële vliegtuigen naar deze landen zal gaan. De vloot van Europese luchtvaartmaatschappijen zou toenemen van 3300 eenheden in 1999 tot ongeveer 6900 eenheden in 2019.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

markt. Zo brengt GE Aircraft Engines ("GEAE") de CFM56 op de markt als onderdeel van zijn eigen reeks motoren¹⁹. De CFM56 wordt ook vaak verkocht door verkopers van GEAE die ook de rest van de GE-motorreeks verkopen. Bovendien kunnen luchtvaartmaatschappijen die de CFM56 en andere GE-motoren kopen, ondersteuning krijgen van dezelfde GEAE-servicevertegenwoordiger op de vervolmarkt.

SNECMA is geen potentiële concurrent op het gebied van motoren voor grote commerciële vliegtuigen

59. Verder kan het marktaandeel van CFMI alleen zinvol worden samengevoegd met dat van GE. SNECMA is, in het heden of in de toekomst, geen onafhankelijke concurrent op de markt voor grote commerciële vliegtuigen en heeft geen motor verkocht waarmee zij een aandeel van de markt voor haar rekening zou kunnen nemen. De partijen hebben steeds gesteld dat de fusie niet leidt tot een horizontale overlapping op de markt voor straalmotoren voor grote commerciële vliegtuigen, zodat Honeywell – een leverancier van straalmotoren voor regionale en zakenvliegtuigen – redelijkerwijs niet kan worden beschouwd als een potentiële nieuwkomer op de markt voor grote commerciële vliegtuigen, vanwege de hoge eisen die aan ondernemingen in deze bedrijfstak worden gesteld (in termen van technologie en reputatievorming). De Commissie heeft hun argument onderzocht en aanvaard. Hetzelfde argument is echter ook van toepassing op SNECMA. Het marktonderzoek bevestigde dat SNECMA geen hoofdaannemer is voor vliegtuigmotoren en dat dit bedrijf nooit heeft geconcurrereerd op de markt voor commerciële straalmotoren. Anders dan GE heeft SNECMA dan ook geen onafhankelijke kwaliteiten op de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen. De kwaliteiten van SNECMA liggen hoofdzakelijk op het gebied van het ontwerpen, ontwikkelen en produceren voor commerciële doeleinden van de lagedrukspoel. Alle commerciële werkzaamheden op het gebied van het hete deel van de motorkern (verbrander, hogedrukturbine, enz.) zouden een nieuw terrein vormen voor SNECMA. Deze onderneming is een partner in CFMI met een ondergeschikte rol en beschikt niet over een afzonderlijke identiteit of aanwezigheid in deze bedrijfstak²⁰. Zij heeft nooit zelfstandig straalmotoren voor commerciële vliegtuigen gecertificeerd of verkocht. Als zij dergelijke motoren zou moeten ontwikkelen, zou dat een langdurig en duur proces zijn waarbij het zeer onzeker zou zijn of het product op de markt geaccepteerd zou worden, omdat SNECMA de vereiste geloofwaardigheid en reputatie bij commerciële luchtvaartmaatschappijen en cascofabrikanten van het begin af aan zou moeten opbouwen.
60. Naar eigen zeggen omvat de strategie van SNECMA voor de ontwikkeling en productie van toekomstige vliegtuigmotoren slechts het volgende: voortzetting van het leveren van CFM56-motormodellen of toekomstige verbeterde modellen/afgeleide producten via CFMI, het als risicodragende partner deelnemen aan de GE90, en proberen gereed

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

²⁰ SNECMA doet niet zelfstandig zaken op het gebied van commerciële motoren buiten CFMI en heeft een beduidend lager verkoop- en technologieaandeel in de gemeenschappelijke onderneming.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

te zijn om de markt voor kleine commerciële motoren, met of zonder partners, te betreden²¹.

61. GE en CFMI concurreren dus niet met elkaar. Er is zelfs geen bewijs dat erop wijst dat deze twee entiteiten met elkaar hebben geconcurrereerd in enige aanbestedingssituatie bij een motoraankoop. In feite concurreert geen van de GE-motoren die buiten de gemeenschappelijke onderneming worden geproduceerd met enige CFMI-motor. Dit gegeven werd ook bevestigd door de vertegenwoordiger van SNECMA tijdens de hoorzitting.

SNECMA en GE zullen na de fusie waarschijnlijk optreden als ondernemingen die de gemeenschappelijke winst maximaliseren

62. De partijen hebben ook de samenvoeging van de aandelen van CFMI en GE aangevochten door te stellen dat SNECMA geen belang zou hebben bij de afstemming van haar gedrag als partner van CFMI op het op winstmaximalisering gerichte commerciële gedrag van de gefuseerde entiteit. De Commissie is daarentegen van mening dat SNECMA geen motief zou hebben om bezwaar te maken tegen een gemeenschappelijke winstmaximaliseringsstrategie. SNECMA heeft immers aanzienlijke financiële belangen in alle GE-motoren voor grote commerciële vliegtuigen. Tabel 4 geeft een overzicht van de aandelen die SNECMA heeft in GE-programma's.

²¹ Hoewel niet zelfstandig, vanwege het gebrek aan technologie, hebben ze reeds in samenwerking met P&W zonder succes geprobeerd de markt voor kleine motoren te betreden via de gemeenschappelijke onderneming SPWI (waarbij het aanbod bestond uit de motorfamilie SPW14/16).

TABEL 4

GE-motorprogramma	Aandeel van SNECMA	Aangedreven vliegtuigen
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. Bovendien participeren SNECMA en GE op een 50/50-basis in een gemeenschappelijke onderneming die actief is op het gebied van de productie van onderdelen (FAMAT France) en koolstofcomposiet fanschoepen voor de GE90-motor (CFAN Texas). Deze structurele banden met GE zijn met name van belang om te kunnen begrijpen en beoordelen waarom SNECMA zich niet verzet tegen de winstmaximaliseringsstrategieën van de gefuseerde entiteit, die na de fusie waarschijnlijk zullen voortvloeien uit de verticale integratie van GE of tot productbundeling zullen leiden. Immers, als dergelijke strategieën winstgevend zouden zijn voor de gefuseerde entiteit, zou ook SNECMA ervan profiteren, dankzij haar financiële aandelen in CFMI en in verscheidene motorprogramma's van GE en het feit dat geen van deze programma's concurreert met de motoren die door CFMI worden geleverd.
64. Aanvullend bewijs voor de economische integratie tussen GE en SNECMA wordt geleverd door het commerciële gedrag van GECAS, het bedrijf dat vliegtuigen leest. GECAS voert, naar eigen zeggen, een beleid ten gunste van aankopen van nieuwe vliegtuigen die zijn uitgerust met GE-motoren (een zogenaamd "GE-only"-beleid). Dit beleid is uitgebreid tot CFMI-motoren, zodat de marktpenetratie van GE- en CFMI-motoren aanzienlijk is toegenomen ten nadele van concurrerende motorfabrikanten. GE heeft de diensten en aankopen van GECAS samengevoegd met de bedoeling haar totale

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

verkoopniveau te verhogen, zelfs al valt een percentage van de uit die verkopen afkomstige inkomsten toe aan SNECMA. Er is dan ook geen reden om aan te nemen dat SNECMA bezwaar zou hebben tegen een bundeling van CFMI-motoren met GE- en/of Honeywell-producten en/of diensten om de marktpenetratie van CFMI in de toekomst te vergroten.

De visie van GE op CFMI en de marktpositie

65. GE telt ook het marktaandeel van CFMI op bij haar eigen marktaandeel. Dat doet het bedrijf in al zijn jaarverslagen sinds 1995²², evenals in ten minste één interne presentatie voor beleggers in de markt (in mei 1999) dat onder de aandacht van de Commissie werd gebracht. Evenzo voegen vooraanstaande financiële analisten ook alle motorverkopen van CFMI en GE samen²³. Kortom, de zienswijze van GE die tot uiting komt in haar jaarverslagen en waar ook financiële analisten van uitgaan, namelijk dat GE en CFMI moeten worden beschouwd als één enkele entiteit voor zowel commerciële als concurrentiedoeleinden, wordt ondersteund door de objectieve feiten van CFMI en de markt.
66. Het is dus juist om het hele marktaandeel van CFMI toe te kennen aan GE bij de beoordeling van de machtspositie van GE op de relevante markten.

De behandeling van IAE

67. RR en P&W zijn onafhankelijke hoofdaannemers op de markten voor straalmotoren voor grote commerciële vliegtuigen. De Commissie heeft IAE op dezelfde manier behandeld als CFMI, in die zin dat het marktaandeel van IAE op een gelijke basis is

²² Voorbeelden hiervan zijn: het jaarverslag van 1995, blz. 8: “We hebben ook onze wereldwijd leidende positie gecontinueerd in de hoedanigheid van GE en CFM International, onze gemeenschappelijke onderneming met het Franse SNECMA, en hebben wederom op wereldbasis meer dan de helft van alle orders voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen binnengehaald”; het jaarverslag van 1998, blz. 8: “In overeenstemming met onze leidende rol in de bedrijfstak in de jaren 1990, wisten GE Aircraft Engines en CFM International, onze 50/50 gemeenschappelijke onderneming met het Franse SNECMA, wederom op wereldbasis de meerderheid van de orders voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen binnen te halen”; het jaarverslag van 2000, blz 11: “In 2000 wisten GE Aircraft Engines en CFM International, onze 50/50 gemeenschappelijke onderneming met het Franse SNECMA, samen opnieuw meer orders voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen binnen te halen dan enige andere motorfabrikant”.

²³ Bijvoorbeeld: Nick Heymann, Prudential Securities, 4 oktober 2000: “Van alle motoren die tot nog toe in 2000 zijn besteld, ligt het marktaandeel van GEAE ruwweg op 63%. Het marktaandeel van GEAE is op alle markten boven het geschatte marktaandeel in 1990-1999 komen te liggen (in het bijzonder in breedrompvliegtuigen waarvoor het marktaandeel in de jaren 1990-1999 op 49% lag)”; Jennifer Murphy, Morgan Stanley Dean Witte, 4 januari 1999: “De ondernemingen in zwaar materieel blijven deelnemen in en een dominante positie innemen op nieuwe materieelmarkten (conversie – aandeel 60%; medisch – 50%; vliegtuigmotoren – 60%, transport – 70%), het aandeel van GEAE van 60% in orders voor grote motoren in de jaren '90 zou voor de komende tien jaar moeten veranderen in een enorme en groeiende annuïteit”; John Inch and Al Sipzener, Bear Stearns and Co. Inc, 9 februari 2001: volgens een cirkeldiagram wordt 66% van de orders voor vliegtuigmotoren toegekend aan GE/CFM.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

samen gevoegd met de marktaandeelen van de partners die onafhankelijke leveranciers van straalmotoren zijn, maar niet met de aandelen van MTU en Japanese Aero Engines Corp., aan wie als onderaannemers geen enkel deel van de relevante markten kan worden toegekend.

(c) *Marktaandeelen*

68. De beoordeling van de marktposities van de drie motorfabrikanten zal hoofdzakelijk gebaseerd zijn op de vloot vliegtuigen die nog geproduceerd worden en op de orderportefeuille.
69. De Commissie heeft uitgebreide marktgegevens vergaard uit verschillende bronnen, waaronder de partijen en hun concurrenten op de markten voor straalmotoren. Vanwege bepaalde tegenstrijdigheden in de aangeleverde gegevens heeft de Commissie besloten de door de partijen geleverde cijfers te gebruiken, hoewel zij daarbij aantekent dat deze cijfers de positie van deze partijen lijken te onderschatten.

Totale aantal motoren in vliegtuigen die nog geproduceerd worden

70. Wat grote commerciële vliegtuigen betreft kan onderscheid worden gemaakt tussen vliegtuigen met een brede romp en vliegtuigen met een smalle romp. Tabel 5 geeft een overzicht van de percentages motoren in grote commerciële vliegtuigen met een brede romp en met een smalle romp die nog geproduceerd worden, aan het eind van het jaar 2000.

TABEL 5: PERCENTAGES MOTOREN IN GROTE COMMERCIEËLE VLIEGTUIGEN DIE OP 31.12.2000 NOG DIENST DOEN (VLIEGTUIGEN DIE NOG GEPRODUCEERD WORDEN)

Model	GE/CFMI	P&W/IAE	RR/IAE
Smalle romp	51%	22%	27%
Brede romp	54%	31%	15%
Totaal	52.5%	26.5%	21%

Bron: gegevens van de partijen.

71. Het totale aantal motoren dat is geïnstalleerd in vliegtuigen met een smalle romp die nog geproduceerd worden, ligt op 6106. GE/CFMI neemt meer dan de helft van de markt voor haar rekening met een aandeel van 51%, gevolgd door P&W en RR die respectievelijk 22% en 27% van het totale aantal geïnstalleerde motoren voor hun rekening nemen. De marktaandeelen van GE en CFMI zijn samengevoegd, terwijl het aandeel van IAE gelijkelijk is verdeeld tussen P&W en RR.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

72. Het totale aantal motoren dat is geïnstalleerd in vliegtuigen met een brede romp die nog geproduceerd worden, ligt op 5898. GE/CFMI heeft daarin een aandeel van 54%, gevolgd door P&W en RR met respectievelijk 31% en 15%.²⁴
73. Uit tabel 5 kan geconcludeerd worden dat GE veruit de toonaangevende leverancier is van straalmotoren voor nog in productie zijnde grote commerciële vliegtuigen, zowel die met een smalle als met een brede romp. GE heeft dan ook de meest gevestigde positie bij luchtvaartmaatschappijen, omdat haar motoren zijn geplaatst in het grootste deel van de meest recente in gebruik zijnde vliegtuigen.

Ontwikkeling van de geplaatste motoren

74. De voorafgaande marktaandeelanalyse lijkt wellicht relatief statisch, in die zin dat zij de huidige marktpositie van leveranciers van straalmotoren weerspiegelt op basis van de concurrentie in het verleden. Om een dynamischer beeld te geven van de concurrentie in het verleden, dient naar de ontwikkeling van de verkochte motoren over de laatste vijf jaar te worden gekeken. Tijdens die periode is GE er niet alleen in geslaagd om haar positie van leidende leverancier te handhaven, maar groeide haar marktaandeel ook sneller in verhouding tot andere maatschappijen.
75. Vermeld zij, zoals ook wordt erkend door de partijen, dat de vijfjarige periode voorafgaand aan de aangemelde fusie een geschikte referentieperiode is voor de beoordeling van het tweede niveau van concurrentie op het gebied van motoren, namelijk de verkoop aan luchtvaartmaatschappijen. Wordt een langere periode bekeken, dan bestaat het risico dat een marktsituatie wordt gepresenteerd met concurrentie- en marktvoorwaarden die niet langer actueel zijn. Een langere referentieperiode zou dan ook misleidend kunnen zijn bij de beoordeling van de aangemelde operatie²⁵. Daarnaast wordt voor de beoordeling van het eerste niveau van concurrentie op het gebied van motoren, te weten de selectie van motoren voor een nieuw vliegtuig, een periode van tien jaar in aanmerking genomen overeenkomstig het argument van de partijen dat voor concurrentie op dit niveau een langere periode in aanmerking moet worden genomen.
76. De grafiek in de bijlage laat de ontwikkeling zien van de geïnstalleerde motoren in grote commerciële vliegtuigen die nog geproduceerd worden in de periode van eind 1995 tot eind 2000 en geeft de toename van de marktposities weer van de verschillende leveranciers over die periode. Daar valt uit af te lezen dat GE haar aandeel in het totale aantal geïnstalleerde motoren heeft zien groeien in een tempo dat haar concurrenten niet hebben kunnen evenaren. In absolute cijfers heeft GE in die periode haar totale aantal motoren zien groeien van 2462 naar 6248 motoren, terwijl dat aantal voor P&W slechts toenam van 2889 tot 3170 motoren en voor RR van 1371 tot 2586 motoren. Over het

²⁴ IAE produceert geen motoren voor vliegtuigen met een brede romp.

²⁵ Bovendien is in dezelfde periode GECAS de leasingpoot van GE geworden en heeft dit bedrijf aanzienlijk bijgedragen tot de voortschrijding van de marktpenetratie van GE.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

geheel genomen heeft GE het hoogste groeipercentage over deze periode gerealiseerd, en is de kloof tussen dit bedrijf en zijn concurrenten groter geworden.

Definitieve bestellingen (orderportefeuille)

77. Het onderzoek van de orderportefeuille (definitieve bestellingen) kan een beter beeld geven van het toekomstige concurrentievermogen van de leveranciers, omdat uit de recente orders de voorkeur van afnemers valt af te leiden, aan de hand waarvan de toekomstige marktpositionering van motorleveranciers kan worden bepaald. De cijfers in tabel 6 hebben betrekking op vliegtuigen die nog in gebruik zijn en die nog geproduceerd worden. Het spreekt voor zich dat een vliegtuig dat uit de productie is genomen, niet meer kan worden besteld²⁶.

TABEL 6: ORDERPORTEFEUILLE MET BETREKKING TOT MOTOREN VOOR VLIEGTUIGEN DIE NOG GEPRODUCEERD WORDEN

(ORDERS DIE MET INGANG VAN 01.01.2001 MOETEN WORDEN AFGELEVERD)

Model	GE/CFMI	P&W	RR
Brede romp	660	344	234
%	53%	28%	19%
Smalle romp	2,882	543	803
%	68%	13%	19%
Totaal LCA	3,542	887	1,037
%	65%	16%	19%

Bron: gegevens van de partijen.

78. Het totale aantal motoren voor grote commerciële nog in productie zijnde vliegtuigen dat vanaf 1 januari 2001 is besteld, ligt op 5466. Van deze orders is 65% geplaatst bij GE, tegen 35% bij haar concurrenten, P&W (16%) en RR (19%). Dit is nog een aanwijzing voor de manier waarop en richting waarin het aandeel van GE in nieuwe vliegtuigen groeit. GE is reeds de marktleider voor vliegtuigen die nog geproduceerd worden (52% van de geïnstalleerde motoren) en heeft de basis gelegd voor het verstevigen en uitbreiden van die leidende positie door 65% van de huidige orderportefeuille voor haar rekening te nemen.

Inkomstenstroom uit reserveonderdelen

79. De partijen hebben bezwaren geuit tegen het feit dat de Commissie uitgaat van de geïnstalleerde motoren en de orderportefeuille van vliegtuigen die nog geproduceerd worden, door erop te wijzen dat met de uitsluiting van vliegtuigen die niet meer geproduceerd worden, de marktaandelen van GE worden overschat en het succes wordt verstuurd dat haar concurrenten, met name P&W, in het verleden hebben geboekt met

²⁶ Daar is slechts één uitzondering op in de vorm van zes uitstaande orders voor de Boeing MD11. Het gaat hier in alle gevallen om een GE-motor.

niet meer in productie zijnde vliegtuigen. De Commissie is van mening dat vliegtuigen die niet meer geproduceerd worden, van geen enkele invloed meer zijn op de toekomstige groei van het marktaandeel van de motorleverancier, vanwege het feit dat er in de toekomst geen extra eenheden van dergelijke vliegtuigen aan klanten kunnen worden verkocht. De Commissie erkent echter dat dergelijke vliegtuigen nog wel inkomsten uit de vervolgmarkt kunnen genereren, die op hun beurt weer kunnen bepalen in hoeverre een motorleverancier in de toekomst zal kunnen concurreren. Inkomsten uit de vervolgmarkt vormen de belangrijkste bron van cash-flow voor de financiering van de ontwikkeling en de marketing van nieuwe motoren, evenals de innovatie-inspanningen voor de nieuwe generaties motoren, en daarmee de waarschijnlijke toekomstige concurrentiepositie van de leverancier. Kortom, hoe hoger de inkomsten uit de vervolgmarkt, hoe groter de kans dat een leverancier in de toekomst concurrerend kan blijven. Derhalve heeft de Commissie bij het beoordelen van dergelijke inkomstenstromen rekening gehouden met het totale aantal geïnstalleerde motoren in nog in productie zijnde vliegtuigen en in vliegtuigen die niet meer geproduceerd worden.

80. Het grootste deel van de motoren die in nieuwe vliegtuigmodellen zijn geïnstalleerd, is afkomstig van GE. Aangezien dergelijke modellen niet in de nabije toekomst zullen worden vervangen, zal het aandeel van GE, meer dan dat van haar concurrenten, in toenemende mate uit inkomsten uit de vervolgmarkt bestaan.
81. P&W heeft een groot aandeel in vliegtuigen die niet meer geproduceerd worden, hetgeen te wijten is aan het feit dat P&W eerder is toegetreden tot de straalmotorenmarkt. Hoewel dergelijke vliegtuigen ook een bron van inkomsten uit de vervolgmarkt kunnen vormen, kan redelijkerwijs worden verwacht dat deze inkomsten zullen afnemen naarmate er meer van dergelijke vliegtuigen uit de vloot van luchtvaartmaatschappijen verdwijnen of worden vervangen.²⁷ De inkomsten die P&W kan genereren uit haar bestaande hoeveelheid geïnstalleerde motoren zijn niet vergelijkbaar met de inkomsten die GE waarschijnlijk zal kunnen genereren. Dit verschil in generatie van cash-flow zal ook de manier bepalen waarop de concurrentie tussen deze twee motorfabrikanten zich in de toekomst zal ontwikkelen. Daarnaast zal GE waarschijnlijk meer van dergelijke terugtrekkingen en vervangingen profiteren dan haar concurrenten. Niet alleen zal de positie van gevestigd leverancier van het bedrijf waarschijnlijk bepalend zijn voor de keuze van motoren van luchtvaartmaatschappijen, ook de extra voordelen die voortvloeien uit de verticale integratie van GE zullen ervoor zorgen dat deze veronderstellingen bewaarheid zullen worden.
82. In tegenstelling tot het statische beeld van de totale hoeveelheid geïnstalleerde motoren, uitgedrukt in motoreenheden, vormt de uitkomst van de berekening van de netto

²⁷ De casco's waar het om gaat zijn allemaal McDonnell Douglas-vliegtuigen (bijvoorbeeld DC8, DC10 en MD11 in het segment vliegtuigen met een brede romp; DC9, MD80 en MD90 in het segment vliegtuigen met een smalle romp). De DC10 en MD11 met een brede romp worden waarschijnlijk vervangen door vliegtuigen van het type B777X (GE-motor) of A340 (RR-motor). De vliegtuigen met een smalle romp DC9, MD80, of MD90 worden waarschijnlijk vervangen door B737-vliegtuigen (CFM56-motor) of door de A320-familie (CFM56 of IAE V2500).

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

contante waarde van de toekomstige inkomsten uit reserveonderdelen een betere indicatie voor de respectieve werkelijke marktposities van de concurrenten. De berekeningen van de Commissie bevestigen dat, vanwege de aard en de kenmerken van de respectieve geïnstalleerde motoren van de fabrikanten, GE wederom een veel betere positie heeft dan P&W wat betreft de beoordeling van haar toekomstige concurrentievermogen. In dit opzicht hebben de partijen geopperd dat het onjuist zou zijn de inkomsten uit de vervolgmkt van de geïnstalleerde CFMI- en GE-motoren samen te voegen en dat slechts een deel daarvan zou moeten worden toegekend aan GE, en de rest aan SNECMA. De Commissie is echter van mening dat dergelijke inkomsten moeten worden toegekend aan CFMI als gemeenschappelijke onderneming en dat de moedermaatschappijen dergelijke inkomsten waarschijnlijk zullen herinvesteren in de financiering van toekomstige CFMI-motoren. Hetzelfde is van toepassing op RR en P&W, die, als moedermaatschappijen van IAE, de inkomsten uit IAE-motoren waarschijnlijk zullen herinvesteren in de ontwikkeling van IAE-motoren.

(d) Conclusie betreffende de marktpositie van GE op het gebied van motoren voor grote commerciële vliegtuigen

83. Derhalve kan worden geconcludeerd dat GE een sterke positie heeft, indicatief voor dominantie, op de markt voor de levering van straalmotoren voor grote commerciële vliegtuigen. GE vertoont namelijk verscheidene kenmerken van een onderneming met een machtspositie. GE heeft met name het hoogste huidige marktaandeel, dat duidelijk boven dat van haar concurrenten ligt. Bovendien is het bedrijf erin geslaagd dit marktaandeel in de laatste jaren gestaag te doen groeien en, wat nog belangrijker is, in een hoger jaarlijks groeitempo dan haar concurrenten. Daarnaast heeft GE, gezien haar grote orderportefeuille, betere vooruitzichten dan haar concurrenten wat betreft het onderhouden en verbeteren van haar marktpenetratie. Tot slot verwacht GE veruit meer inkomsten te genereren uit haar totale aantal verkochte motoren dan haar concurrenten, zodat het bedrijf in de toekomst waarschijnlijk beter zal kunnen concurreren. Het feit dat de marktaandelen van GE niet alleen hoog zijn geweest, maar ook gestaag zijn gegroeid in de tijd ten koste van zowel P&W als RR is als zodanig indicatief voor haar machtspositie. Deze marktpositie is, volgens het marktonderzoek van de Commissie, het resultaat van een combinatie van factoren, waaronder de verticale integratie van GE in de financiële dienstverlening, de aankoop en leasing van vliegtuigen, en in vervolgmkt diensten en het bestaan van aanzienlijke systeemovereenkomsteffecten.

(3) GROTE REGIONALE STRAALVLIEGTUIGEN

84. GE en Honeywell zijn de enige motorleveranciers van wie de motoren zijn gecertificeerd voor grote regionale vliegtuigen die nog in bedrijf zijn. Door de fusie ontstaat een horizontale overlapping die overeenkomt met een marktaandeel van 100%. Dit marktaandeel blijft ongewijzigd wanneer hierbij vliegtuigen worden betrokken die niet meer worden geproduceerd. Tabel 7 geeft een overzicht van de marktposities van de motorleveranciers op de markt voor grote regionale straalvliegtuigen, in termen van het aantal geïnstalleerde motoren in vliegtuigen die nog geproduceerd worden en in termen van het totale aantal geïnstalleerde motoren (met inbegrip van vliegtuigen die na 31 december 2000 niet meer geproduceerd worden).

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

TABEL 7

Geïnstalleerde motoren in:	GE	HON	GE/HON	RR	P&W
Vliegtuigen die nog geproduceerd worden	[60% - 70%]*	[30% - 40%]*	100%	0%	0%
Totale aantal vliegtuigen met motoren	[40% - 50%]*	[40% - 50%]*	[90% - 100%]*	[0% - 10%]*	0%

Bron: gegevens van de partijen.

85. Tabel 8 laat zien welke vliegtuigen in de nabije toekomst in bedrijf zullen worden genomen, alsmede de meest recente orderportefeuille voor deze toestellen.

TABEL 8: ORDERPORTEFEUILLE VOOR MOTOREN VOOR GROTE REGIONALE VLIEGTUIGEN DIE NOG NIET IN BEDRIJF ZIJN GENOMEN (LEVERDATA VANAF 01.01.2001)

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

Bron: gegevens van de partijen.

86. GE had reeds vóór de operatie een machtspositie op deze markt. De gefuseerde entiteit zal een monopoliepositie hebben op het gebied van grote regionale vliegtuigen die in de nabije toekomst in bedrijf zullen worden genomen.
87. GE kan op grond van het voorgaande worden beschouwd als een onderneming met een machtspositie.

(4) STRAALVLIEGTUIGEN VOOR DE ZAKELIJKE MARKT

88. De fusie leidt tot een horizontale overlapping op de markt voor zakelijke straalvliegtuigen, met name in het segment van motoren voor middelgrote vliegtuigen. De tabellen 9 en 10 geven een overzicht van de marktposities van de motorfabrikanten

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

in termen van het aantal geïnstalleerde motoren in zakenvliegtuigen en van middelgrote zakenvliegtuigen die nog geproduceerd worden.

**TABEL 9: GEÏNSTALLEERDE MOTOREN IN ZAKENVLIEGTUIGEN
(OP 31.12.2000)**

Geïnstalleerde motoren in:	GE	HON	GE/HON	P&W	RR
Vliegtuigen in productie	[0% - 10%]*	[40% - 50%]*	[40%- 50%]*	[30%- 40%]*	[10% - 20%]*
Vliegtuigen uit productie	[10%- 20%]*	[40%- 50%]*	[50%- 60%]*	[30%- 40%]*	[0%- 10%]*
Totale aantal in vliegtuigen geïnstalleerde motoren	[10%- 20%]*	[40%- 50%]*	[50%- 60%]*	[30%- 40%]*	[10%- 20%]*

Bron: gegevens van partijen.

**TABEL 10: GEÏNSTALLEERDE MOTOREN IN MIDDELGROTE ZAKENVLIEGTUIGEN
(OP 31.12.2000)**

Geïnstalleerde motoren in:	GE	HON	GE/HON	P&W	RR
Vliegtuigen in productie	[10%- 20%]*	[60%- 70%]*	[80%- 90%]*	[10%- 20%]*	[0%- 10%]*

Bron: gegevens van partijen.

89. Honeywell kan derhalve worden beschouwd als de leidende motorleverancier op deze markt.

(5) ONDERHOUD, REPARATIE EN REVISIE

(a) Reserveonderdelen

90. Volgens de partijen ondervindt een vliegtuigmotorfabrikant met betrekking tot de verkoop van onderdelen concurrentie van verschillende kanten, zoals: (i) tweedehandszaken, (ii) leveranciers van door de autoriteiten goedgekeurde onderdelen (Parts Manufacture Approval of PMA), en (iii) niet door de OEM aangewezen reparateurs. Daarnaast beweren de partijen dat niet-OEM's in principe elk onderdeel kunnen vervaardigen, mits zij investeren in reverse engineering en in het ontwerpen (en indien nodig het ontwerpen buiten geldende en afdwingbare intellectuele-eigendomsrechten van de OEM om), certificeren en produceren van het onderdeel.
91. Voor reserveonderdelen die zijn vervaardigd door niet-OEM-leveranciers moet een goedkeuring (de PMA) worden aangevraagd bij de bevoegde regelgevende autoriteiten. Een bedrijf dat een PMA aanvraagt, kan op drie manieren aan deze verplichting voldoen. Het kan aantonen dat zijn onderdeel identiek is aan het ontwerp van het

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

onderdeel met typecertificatie dat het vervangt, of dat het het ontwerp van het onderdeel heeft gekregen van de houder van het typecertificaat (bijvoorbeeld door middel van een licentieovereenkomst), of tenslotte dat dit onderdeel luchtwaardig is bevonden op grond van tests en berekeningen. Volgens het marktonderzoek is het voldoen aan de PMA-regelgeving een langdurige en kostbare procedure. OEM's beheersen de technologie die nodig is voor de ontwikkeling van een onderdeel in het kader van PMA en brengen hoge licentiekosten in rekening, als ze al een licentie willen afgeven voor de technologie. Zonder een licentieovereenkomst zijn aanzienlijke investeringen nodig voor het ontwikkelen van een identiek onderdeel en het bewijzen van de luchtwaardigheid ervan via reverse engineering en uitgebreide tests.

92. Bij het onderzoek van de markt is nagegaan of er van PMA-reserveonderdelen een concurrentiedruk uitgaat op reserveonderdelen van de OEM. Het onderzoek toonde aan dat, in ieder geval voor motoren die nog geproduceerd worden, gemiddeld 90% tot 95% van de reserveonderdelen alleen door OEM's worden geproduceerd en dat er voor veel van de duurste onderdelen van de motor geen vervangende onderdelen van niet-OEM's zijn. Bovendien liet het onderzoek zien dat bepaalde klanten huiverachtig staan tegenover het gebruik van PMA-onderdelen of deze niet mogen gebruiken op basis van hun contractuele afspraken met de OEM. Als gevolg hiervan behouden OEM's het merendeel van de markt voor vervangende onderdelen en hebben ze voor veel van de reserveonderdelen geen enkele concurrentie te duchten.
93. Verder is het zo dat, net als bij PMA-onderdelen, reserveonderdelen die door OEM- of niet-OEM-reparateurs worden geleverd, niet altijd worden beschouwd als echte vervangingen, wat de technische en garantieaspecten betreft, voor reserveonderdelen die door de OEM worden geleverd en vertegenwoordigen ze slechts een klein deel van de markt (2% tot 3% voor het luchtvervoersegment volgens GE, 10% tot 15% voor het regionaal segment en rond de 10% tot 15% voor het zakelijk segment volgens Honeywell).
94. Tot slot kwam uit het onderzoek van de Commissie naar voren dat de overschotmarkt (dat wil zeggen de tweedehandsmarkt), met name met betrekking tot de moderne motortypen, zeer beperkt is.

(b) ORR-diensten

95. Volgens de partijen nemen de marges op de verkoop van originele apparatuur af in de lucht- en ruimtevaartindustrie en proberen OEM's steeds vaker hun investeringen terug te verdienen via de vervolmarkt. Zo zouden luchtvaartmaatschappijen bijvoorbeeld over de potentiële 25-jarige levensduur van een vliegtuig rond 200% van de prijs van de motor betalen aan ORR. Reparatie- en revisiecontracten zullen vaak worden afgesloten ten tijde van de aankoop van de motor of daarna, in veel gevallen wanneer de garantieperiode op zijn eind loopt. In beide gevallen zal de klant offertes vragen van een aantal motorreparatie- en revisiezaken alvorens een contract af te sluiten. Het aantal spelers op de ORR-markt is aanzienlijk.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

96. Niettemin bleek uit het onderzoek van de markt dat OEM's hun OEM-status zodanig kunnen doen gelden dat zij de vervolgmarkt effectief controleren, via het beheersen van allereerst de technische informatie en het intellectuele eigendom die nodig zijn voor veel ORR-diensten en, ten tweede, van de prijs en de levering van reserveonderdelen. Daarnaast toonde het marktonderzoek aan dat, wanneer OEM's daartoe overgaan, zij ook hun positie op de markten voor reserveonderdelen kunnen versterken.
97. OEM's hebben een groot aandeel (zo'n 95%) in de markt voor reserveonderdelen en voor de meeste reserveonderdelen is er geen concurrentie. Het marktonderzoek wees uit dat deze positie relatieve voordelen biedt aan OEM's en vooral aan GE op de markt voor onderhouds- en revisiediensten voor motoren.
98. Onafhankelijke ORR-aanbieders en luchtvaartmaatschappijen beweren dat wanneer er geen concurrentie is op de markten voor reserveonderdelen, de prijzen boven het concurrentieniveau liggen en dat OEM's die ORR-diensten leveren toegang hebben tot reserveonderdelen tegen een relatief lagere prijs. Dit maakt de pakketprijs van ORR-diensten en OEM-reserveonderdelen lager dan die van hun concurrenten. Voor deze laatste is dit nadelig omdat reserveonderdelen gemiddeld 70% van een ORR-factuur uitmaken.
99. Bovendien beweren onafhankelijke ORR-leveranciers en luchtvaartmaatschappijen dat, wanneer er geen concurrentie is op markten voor reserveonderdelen, hun prijzen in de tijd meer toenemen dan de consumentenprijsindex, zodat het voor hen een probleem wordt om de vaste prijscontracten voor de lange termijn na te komen. Er is dan ook een groeiend aantal luchtvaartmaatschappijen dat zijn onderhoud uitbesteedt door het aanvragen van een "Fleet-Hour-Agreement" ofwel een "Power-By-The-Hour"-contract. De klant verbindt zich op de lange termijn om de serviceverlener een overeengekomen bedrag per vlieguur van de motor te betalen voor al het noodzakelijke onderhoud aan de motor. Deze contracten dekken in het algemeen zowel de reserveonderdelen als de diensten en stellen de prijzen vast, behoudens prijsstijgingen, voor de duur van de overeenkomst. Onafhankelijke leveranciers van ORR-diensten kunnen dit soort contracten niet aanbieden zonder dat ze het risico nemen een onverwachte stijging van de kosten van de door OEM's geleverde reserveonderdelen te moeten dragen.
100. Daarnaast zijn OEM's volgens het marktonderzoek geneigd de high-tech-reparaties aan motoren achter te houden voor hun eigen ORR-afdelingen. Ze beperken de vrijgave en het gebruik van technische gegevens en technische ondersteuning (door het verkrijgen van certificering van OEM-goedgekeurde onderhoudsfaciliteit voor iedere afzonderlijke motor en toegang tot de respectieve technische gegevens van de OEM te bemoeilijken). Bovendien bevoorraden OEM's bij een tekort aan reserveonderdelen eerst hun eigen dienst. Tot slot gebruiken OEM's zowel in het productieproces als bij hun ORR-activiteiten dezelfde voorraadartikelen. Dit dringt de voorraadkosten, transportkosten, enz., terug. Om al deze redenen zijn de luchtvaartmaatschappijen en de onafhankelijke ORR-leveranciers niet in een positie om onder gelijke voorwaarden te kunnen concurreren met de OEM's, die ORR-diensten voor hun eigen producten aanbieden.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

101. Tot slot zijn OEM's door hun aanwezigheid op de markt in de gelegenheid hun verkopen van reserveonderdelen te vergroten. Luchtvaartmaatschappijen proberen in werkelijkheid eerder reparaties uit te voeren dan vervangende onderdelen aan te schaffen, die in het algemeen duurder zijn voor de klant. Hierdoor krimpt het marktaandeel van de reserveonderdelen van OEM's. Wanneer OEM's ORR-diensten verlenen, zullen zij eerder dan luchtvaartmaatschappijen voor vervangende onderdelen kiezen gezien hun toegang tot reserveonderdelen tegen een hogere prijs.
102. GE bezit met name een sterke positie op de markt voor ORR van motoren en heeft deze positie in de afgelopen jaren enorm weten te versterken. P&W en GE zijn de twee grootste leveranciers van ORR-diensten voor alle motoren van grote commerciële vliegtuigen, met een omzet van respectievelijk [...] * USD en [...] * USD. RR is de derde concurrent met een omzet van [...] * USD en Lufthansa de vierde concurrent met een omzet van [...] * USD. Honeywell is ook op deze markt aanwezig met een omzet van [...] * USD.
103. De aanwezigheid van GE is in de afgelopen tien jaar sterk toegenomen. De totale omzet van GE op de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen is bijna vier keer zo groot geworden in de afgelopen tien jaar en is meer dan verdubbeld in de laatste vijf jaar. Terwijl RR deze groei evenaarde, is de totale omzet van P&W in dezelfde periode slechts met 30% gegroeid.
104. Daarnaast is GE begonnen met het leveren van ORR-diensten voor motoren voor alle producten van haar concurrenten (RR, P&W en IAE). Zo heeft bijvoorbeeld de totale omzet van GE voor ORR-diensten voor motoren van concurrenten zich ontwikkeld van 215 miljoen USD in 1991 tot 588 miljoen USD in 2000 op de markt voor grote commerciële vliegtuigen. Ter vergelijking: de omzet van P&W over ORR-diensten voor motoren van concurrenten in 2000 was [...] * die van GE. Bovendien heeft RR zich voornamelijk geconcentreerd op haar eigen producten in de ORR-vervolgmarkt en vertegenwoordigt haar ondersteuning van concurrerende producten [...] * van de algemene dienstenmarkt.
105. Tot slot ontwikkelde de verdeling van de totale inkomsten van GE zich van een aandeel van 57% voor de verkoop van originele apparatuur en van 43% voor de vervolgmarkt in 1990 tot respectievelijk een verhouding van 45% en 55% in 1995, en van 33% en 67% in 2000.
106. De positie van GE op de ORR-markt zal, in combinatie met de verwerving van de productenreeks van Honeywell, de gefuseerde entiteit (na voltooiing van de fusie) waarschijnlijk een belangrijk financieel en commercieel voordeel bezorgen.

1.B.3. FACTOREN DIE BIJDAGEN TOT DE DOMINANTE POSITIE VAN GE OP HET GEBIED VAN MOTOREN

(1) GE CAPITAL

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

107. GE is 's werelds grootste onderneming in termen van beurswaarde²⁸. In de ruimte- en luchtvaartsector biedt GE een unieke combinatie van elkaar aanvullende producten en diensten aan de klant. GE is in feite, zoals het bedrijf ook in zijn eigen documenten erkent, niet alleen een vooraanstaand industrieel conglomeraat dat op veel gebieden actief is, waaronder lucht- en ruimtevaart en energiesystemen, maar ook een belangrijke financiële organisatie via GE Capital. De financiële divisie van GE levert ongeveer de helft van de gezamenlijke inkomsten van GE Corporation en beheert ruimt 370 miljard USD, meer dan 80% van de totale activa van GE. Als GE Capital een zelfstandige onderneming zou zijn, zou deze in de top 20 van de grootste ondernemingen van de Fortune 500 staan.
108. Behalve dat GE zelf over enorme financiële middelen beschikt, biedt de ongeëvenaarde hoge balanswaarde van GE GE-ondernemingen nog andere belangrijke voordelen. Anders dan enig ander bedrijf, en in het bijzonder andere motorfabrikanten, kan GE namelijk, zoals zij ook in haar eigen documenten bevestigt, met haar productontwikkelingsprogramma's meer risico nemen dan enige andere concurrent. Dit vermogen om productfouten op te vangen zonder haar toekomstige concurrentievermogen en het vermogen nieuwe producten te ontwikkelen, in gevaar te brengen, is belangrijk in een bedrijfstak die wordt gekenmerkt door langetermijninvesteringen²⁹.
109. In zijn recente verslag over GE beschrijft Bear Stearns, een onafhankelijk Equity Research-bureau GE Capital als een van de grootste financiële ondernemingen ter wereld. Bear Stearns benadrukt ook dat "GE Capital Services in staat is grotere risico's te nemen binnen haar portefeuille dan het gemiddelde gelijksoortige bedrijf"³⁰. Bear Stearns beschrijft GE Capital verder als een "financiële reus op wereldniveau" [*"Global Financial Powerhouse"*] en benadrukt het concurrentievoordeel dat GE dankzij GE Capital ten opzichte van haar concurrenten heeft, "de eigendom van GE Capital Services is, ons inziens, het voornaamste voordeel van GE ten opzichte van haar rivalen. [...]". De industriële ondernemingen van GE zijn overwegend leidende ondernemingen op hun terrein, en dat geldt eveneens voor GE Capital. Over het geheel genomen zijn wij van mening dat de enorme omvang en de breedte van het

²⁸ Een beurswaarde van 480 miljard USD vanaf 1 juni 2001 (veel meer dan enige andere onderneming die actief is op de markt voor commerciële vliegtuigen, zoals Boeing met rond de 56 miljard USD, UTC met 39 miljard USD en RR met 5 miljard USD).

²⁹ GE erkent het concurrentievoordeel dat het bedrijf vanwege zijn omvang geniet. GE licht toe dat het dankzij haar omvang honderden miljoenen dollars kan investeren in uitermate ambitieuze programma's als de GE90, 's werelds meest betrouwbare straalvliegtuigmotor, en de "H"-turbine, 's werelds meest efficiënte turbinegenerator. Door haar omvang kan GE ook ieder jaar ten minste één nieuw product introduceren in ieder segment of in een bedrijf blijven investeren in een mindere periode, of meer dan 100 overnames per jaar doen, en dat jaar na jaar. Tot slot stelt GE dat haar omvang het bedrijf zeker niet belet te innoveren, maar het juist in staat stelt om "meer en grotere ommezwaaien te maken". Hoewel GE terecht erkent dat zij niet kan slagen in ieder project, maakt zij duidelijk dat "zij door haar omvang een paar missers kan maken zonder te mislukken" (zoals aangegeven in het jaarverslag 2000 van GE, blz. 4 en 5).

³⁰ Zoals aangegeven in het onderzoek van Bear Stearns inzake GE van 9 februari 2001, blz. 5.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

productassortiment van GE Capital belangrijke duurzame voordelen met zich brengen"³¹.

110. Aangezien deze bedrijfstak wordt gekenmerkt door lange productietijden, dat wil zeggen lange perioden tussen de investeringen in nieuwe projecten worden en het moment waarop investeringen rendement beginnen op te leveren, moeten ondernemingen in deze bedrijfstak sterk vertrouwen op de generatie van hun eigen interne cash-flow voor het financieren van ontwikkeling en innovatie. De financiële kracht waarover GE via GE Capital beschikt, vertegenwoordigt dan ook onmiskenbaar een belangrijk concurrentievoordeel ten opzichte van RR en P&W. Deze financiële kracht stelt GE in het bijzonder in staat potentiële productmislukkingen en strategische fouten op te vangen. Het belang van financiële kracht in deze bedrijfstak kan worden geïllustreerd aan de hand van de terugtrekking van RR van de markt in de jaren 1970, toen dit bedrijf het falen van een van zijn belangrijkste O&O-projecten niet wist te overleven.
111. GE heeft haar voordeel gedaan met het grote belang van financiële kracht in deze bedrijfstak door intensief gebruik te maken van kortingen op de catalogusprijs van motoren. Door het veelvuldig verlenen van kortingen kwam het break-even point van een motorproject verder weg te liggen van de commerciële lancering van een vliegtuig. Gezien haar enorme balanswaarde was GE in de gelegenheid de financieringskosten van concurrenten te doen toenemen door het op gang komen van kasstromen te vertragen, waardoor zij sneller hun toevlucht moesten nemen tot externe financiële middelen die het hefboomeffect ervan (verhouding schuld/eigen vermogen) en aldus de financieringskosten vergroten³². Op deze manier is GE erin geslaagd haar concurrenten zeer kwetsbaar te maken voor iedere neergaande conjunctuurbeweging of strategische fout.
112. In dat opzicht moet de door GE gevolgde strategie van het verlenen van kortingen op de catalogusprijs van motoren niet worden verward met een feitelijke prijsverlaging voor de klant en daarom niet worden opgevat als teken dat er geen sprake is van een machtspositie. Verlagingen van de oorspronkelijke verkoopprijs van een motor resulteren immers niet in netto lagere prijzen voor de klant, maar in het verzwakken van concurrerende motorfabrikanten en uiteindelijk in de uitsluiting van deze concurrenten van de strijd om huidige en toekomstige vliegtuigen en luchtvaartmaatschappijen.
113. In tegenstelling tot wat de partijen beweren, betekenen veelvuldige kortingen op oorspronkelijke verkoopprijzen van motoren niet dat eindgebruikers een lagere prijs betalen. Het onderzoek van de Commissie heeft immers uitgewezen dat, om de netto kosten van een motor voor een gebruiker te berekenen, de kosten voor het onderhoud en

³¹ Zoals aangegeven in het onderzoek van Bear Stearns inzake GE van 9 februari 2001, blz. 7.

³² Een illustratie van het aanzienlijke concurrentievoordeel dat GE geniet ten opzichte van haar concurrenten in de bedrijfstak is haar eersteklas-kredietwaardigheid die voor alle dochtermaatschappijen geldt en die hen in staat stelt om goedkoper en sneller aan geld te komen dan concurrenten.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

de reserveonderdelen moeten worden opgeteld³³ bij de oorspronkelijke aankoopprijs van de motor. De resultaten van de aangepaste berekening laten zien dat de totale gemiddelde kosten van een motor in de praktijk feitelijk 10% tot 30% zijn toegenomen in de afgelopen 10 jaar. Dit is uiteraard te wijten aan de doorberekening van de aanzienlijke prijsstijgingen die jaarlijks worden doorgevoerd op alle oorspronkelijke reserveonderdelen³⁴ die door de oorspronkelijke motorleverancier worden geproduceerd.

114. Daarnaast kan GE het zich, dankzij haar financiële kracht en de voordelen van haar gevestigde positie als motorleverancier, veroorloven om aanzienlijke financiële steun te verlenen aan cascofabrikanten in de vorm van steun bij de ontwikkeling van een vliegtuigprogramma, iets wat concurrenten nog nooit hebben kunnen evenaren. GE gebruikt deze rechtstreekse financiële steun om motorexclusiviteit te verkrijgen voor de casco's die het bedrijf financieel ondersteunt (In totaal gingen tien van de laatste twaalf exclusiviteitscontracten die door cascofabrikanten werden gesloten, naar GE), en belet concurrenten zo de toegang tot exclusieve vliegtuigen. [geciteerde gegevens uit de koopovereenkomst tussen een cascofabrikant en GE, die door GE als vertrouwelijke informatie worden beschouwd]^{35*}
115. Exclusiviteitsovereenkomsten kunnen een belangrijk effect hebben op de markt voor vliegtuigmotoren³⁶, omdat zij aanzienlijke penetratie in de vloot van een luchtvaartmaatschappij garanderen en daardoor de voordelen van een gevestigde positie met zich brengen. Exclusiviteit levert de motorfabrikant voorts voordeel op omdat een positie als exclusieve motorleverancier een directe prijsconcurrentie (dat wil zeggen concurrentie met betrekking tot hetzelfde vliegtuig) op het niveau van de luchtvaartmaatschappijen uitsluit.
116. Als laatste stap in haar uitsluitingsstrategie en ter bescherming en verdere ontwikkeling van dit zeer lucratieve onderdeel van haar motorbedrijf, heeft GE haar financiële kracht gebruikt om gedurende verscheidene jaren grote hoeveelheden geld te investeren in de vervolgmarkt door de overname van een groot aantal reparatiebedrijven over de hele wereld. Deze strategie richt zich niet alleen op het onderhoud van GE's eigen motoren, maar ook op de motoren van haar concurrenten die daardoor ten slotte beroofd worden van de belangrijke inkomsten uit de vervolgmarkt die zij nodig hebben om zowel reeds gedane investeringen als toekomstige productontwikkelingen te bekostigen.

³³ Het onderzoek van de markt door de Commissie heeft uitgewezen dat de kosten voor het onderhoud en de reserveonderdelen over de hele levensduur van een motor in de praktijk gemiddeld rond de 200% van zijn oorspronkelijke netto aankoopprijs bedragen (bovenop de inflatie).

³⁴ In de praktijk is dit tussen 4% en 5% van de jaarlijkse verhoging.

³⁵ [zie hierboven]*

³⁶ Op 31 december 2000 nemen de uitsluitend met GE-motoren uitgeruste B737's 993 van de in totaal 2885 bestelde vliegtuigen van Boeing en Airbus voor hun rekening waarvoor een motorselectie heeft plaatsgevonden (34% van de totale orderportefeuille voor vliegtuigen).

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

117. Afgezien van het vermogen van GE om cascofabrikanten te beïnvloeden, wendt GE haar financiële kracht ook aan om het aankoopgedrag van luchtvaartmaatschappijen te beïnvloeden door in moeilijke tijden kapitaal te injecteren in hun activiteiten, zoals wordt toegelicht in de volgende passage uit een van de "Key Feature Articles" van de voorzitter en directeur van GE, getiteld "GE Capital : Jack Welch's Secret Weapon"³⁷:

"En wat biedt [GE] Capital GE? In elk geval waardevolle klanten: [GE] Capital biedt financiering aan klanten van GE-divisies als Aircraft, Power Systems, en Automotive, waardoor voor deze divisies de weg wordt bereid voor het binnenhalen van grote contracten. Een van de betere gelegenheden voor een mogelijke relatie deed zich voor toen Continental Airlines in 1993 voor een faillissement kwam te staan. Leningen van GE Capital hielpen Continental uit de problemen. Vervolgens kwam er een grote order van Continental voor nieuwe vliegtuigen, waarvan de meeste met GE-motoren. Zoals consultant Tichy het uitdrukte: "[GE] Capital maakt deel uit van het arsenaal van de industriële tak van GE dat de concurrentie moet verslaan."³⁸

118. Deze transactie vond plaats tijdens de reorganisatie na het faillissement van Continental in 1993. GE Capital heeft naar verluidt maximaal 1 miljard USD geïnjecteerd in de luchtvaartmaatschappij in de vorm van schuldfinanciering en de verwerving van een belang in het aandelenvermogen. Een van de voorwaarden blijkt te zijn geweest dat alle door Continental aan te schaffen vliegtuigen moesten worden uitgerust met een GE-motor (indien beschikbaar).
119. Thans is de vloot van grote commerciële vliegtuigen van Continental Airlines samengesteld uit 16 B777-200ER-vliegtuigen met een GE-motor (voor dit type vliegtuig waren ook P&W- en RR-motoren verkrijgbaar), 21 DC10-vliegtuigen met een GE-motor (voor dit type vliegtuig was ook een P&W-motor verkrijgbaar), 11 B767-vliegtuigen met een GE-motor (voor dit type vliegtuig waren ook P&W- en RR-motoren verkrijgbaar), 41 B757-vliegtuigen met een RR-motor (voor dit type vliegtuig was geen GE-motor verkrijgbaar), 58 B737-800-vliegtuigen met een GE-CFM-motor (exclusiviteit voor GE/CFM op dat vliegtuig), 65 MD80-vliegtuigen met een P&W-motor (voor dit type vliegtuig is geen GE-motor verkrijgbaar), 36 B737-700-vliegtuigen met een GE/CMF-motor (exclusiviteit voor GE/CFM op dat vliegtuig), 65 B737-300-vliegtuigen met een GE/CMF-motor (exclusiviteit voor GE/CFM op dat vliegtuig), en 66 B737-500-vliegtuigen met een GE/CMF-motor (exclusiviteit voor GE/CFM op dat vliegtuig). Met andere woorden, telkens dat Continental kon kiezen uit verschillende motoren, koos zij GE-motoren.
120. Ook in alle uitstaande orders van Continental werd gekozen voor motoren van GE, ook wanneer concurrerende motoren te koop waren.

³⁷ Zoals gepubliceerd door John Curran van *Fortune* op 10 november 1997 en geplaatst op de website van GE op <http://www.ge.com/news/welch/articles/fl197.htm>.

³⁸ Zoals is te lezen op de website van GE, <http://www.ge.com/news/welch/articles/fl197.htm>.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(2) *GECAS*

121. Een andere factor die bijdraagt tot de machtspositie van GE is haar verticale integratie in de aankoop, financiering, en leasing van vliegtuigen via GE Capital Aviation Services ("GECAS").
122. Met circa 10% van de totale vliegtuigaankopen is GECAS de grootste afnemer van nieuwe vliegtuigen, nog voor enige individuele luchtvaartmaatschappij. Dit bedrijf beschikt met 1040 vliegtuigen over de grootste aan één partij behorende vloot, waarvan de waarde wordt geschat op 22,1 miljard USD³⁹. GECAS is tweemaal zo groot als ILFC, haar directe concurrent, wanneer het gaat om de vliegtuigvloot. GECAS is ook de marktleider waar het gaat om straalvliegtuigen die in bestelling zijn of waarop een optie is genomen, met een totale orderportefeuille van 796 straalvliegtuigen eind 2000 (535 voor ILFC).
123. Behalve dat GECAS de grootste afnemer van vliegtuigen is, is zij ook een van de twee leidende leasingbedrijven die vliegtuigen kopen op een speculatieve basis, en die rond de 40% van de markt voor grote commerciële vliegtuigen in handen hebben en 100% van de markt voor grote regionale vliegtuigen.
124. Bij de bewering van de partijen dat de invloed van GECAS op cascofabrikanten beperkt is vanwege het feit dat dit bedrijf minder dan 10% van de nieuwe vliegtuigen aankoopt, is geen rekening gehouden met het feit dat de marktinvoel van GECAS niet afkomstig is van een "aandeel" in vliegtuigaankopen, maar van haar feitelijke drijfveer en het vermogen economische invloed uit te oefenen op het kritieke moment in het concurrentieproces en daardoor concurrenten van dat proces buiten te sluiten.
125. Hoewel het waar is dat GECAS slechts ongeveer 10% van de vliegtuigaankopen voor haar rekening neemt, en dat "aandeel" is kleiner dan wat gewoonlijk in verband wordt gebracht met traditionele begrippen van "marktmacht", is het aandeel van GECAS in vliegtuigaankopen geen goede maatstaf voor haar vermogen invloed uit te oefenen op de motormarkt en concurrenten van GEAE buiten te sluiten. De werkelijke invloed van GECAS op de markt reikt verder dan haar aandeel van 10% als gevolg van haar vermogen om vliegtuigen met GE-motoren te introduceren bij kleinere luchtvaartmaatschappijen, en zo overwegingen met betrekking tot systeemovereenkomst in de vloot te doen ontstaan, te voeden en te versterken, die deze luchtvaartmaatschappijen ertoe zullen bewegen in de toekomst een soortgelijke uitrusting te kiezen, of ze die nu bij GECAS of elders kopen.
126. De resultaten van het onderzoek van de Commissie bevestigden dat, vanwege de bewezen aankoopvoorkeur van GECAS en haar vermogen enorme vliegtuigorders te

³⁹ Ter vergelijking: de belangrijkste concurrent van GECAS op de markt voor vliegtuigleasing, International Lease Finance Corporation ("ILFC"), beschikt over een vloot van [400 – 500]* vliegtuigen (februari 2001).

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

plaatsen, het aandeel van 10% dat GECAS in vliegtuigaankopen een aanzienlijke onderschatting is van haar invloed op de selectie van vliegtuigmotoren en –systemen. De invloed van GECAS vloeit in feite voort uit haar vermogen een niet te evenaren economische prikkel te geven die cascofabrikanten ertoe aanzet de voorkeur te geven aan GE-producten. Deze prikkel wordt ofwel gevormd door het relatief beperkte commerciële risico dat een cascofabrikant loopt wanneer hij GE exclusieve posities geeft voor zijn producten, of door de compensatie die hij van andere GE-bedrijfsonderdelen kan krijgen, zoals GE Capital en GECAS, met name door het vooruitzicht op een omvangrijke afzet van vliegtuigen. In dergelijke omstandigheden is het niet echt van belang dat GECAS "slechts" een aandeel van 10% heeft in de verkoop van vliegtuigen.

127. Er zijn aanwijzingen dat cascofabrikanten zich bij hun keuze van GE-motoren voor hun nieuwe casco's hebben laten beïnvloeden door GE's krachtige combinatie bestaande uit mogelijke vliegtuigorders van GECAS en financiële bijdragen van GE Capital. De concurrenten van GEAE zijn niet in staat dergelijke pakketten te evenaren.
128. Ter illustratie van haar belang voor de cascofabrikanten was GECAS de afgelopen jaren ook de grootste afnemer van straalvliegtuigen met een totaal aan orders van 588 vliegtuigen⁴⁰. Ter vergelijking: de grootste aankopen van luchtvaartmaatschappijen bleven in diezelfde periode onder de 300 vliegtuigen.
129. Hoewel GECAS meer orders heeft geplaatst voor grote commerciële Boeing- dan Airbus-vliegtuigen, is GECAS voor beide cascofabrikanten van ongeveer even groot belang. In haar reactie van 26 februari 2001 op het onderzoek van de Commissie gaf Boeing aan dat GECAS iets meer dan 10% van de orderportefeuille van Boeing voor haar rekening nam met 135 vliegtuigen in bestelling. Dit cijfer lag gelijk voor Airbus met een totaal aantal geplaatste orders van GECAS voor zo'n 138 vliegtuigen. De geplaatste orders van ILFC bij Airbus en Boeing liggen respectievelijk op [200 – 300]* en [200 – 300]* vliegtuigen. Naar verluidt heeft Southwest Airlines het grootste aantal bestellingen geplaatst van alle individuele luchtvaartmaatschappijen met een totaal van 144 grote commerciële vliegtuigen. De luchtvaartmaatschappij met het daarop volgende grootste aantal geplaatste orders is Delta met 108 vliegtuigen in bestelling. In tegenstelling tot wat de partijen beweren, namelijk dat de leasingbedrijven slechts een fractie van de orders voor grote commerciële vliegtuigen voor hun rekening nemen, is de invloed op en het belang van deze bedrijven in Boeing en Airbus toegenomen overeenkomstig hun aandeel in het aantal geplaatste orders voor grote commerciële vliegtuigen, dat naar verluidt eind 2000 op ruim 30% lag. Zulks is als volgt bevestigd door de heer N. Forgeard, directeur van Airbus, in een artikel in de *Financial Times*⁴¹: "Het concern [Airbus] sprak zijn bezorgdheid uit over het groeiende aandeel dat leasingbedrijven in nieuwe orders hadden in de plaats van directe orders van

⁴⁰ Uit 'Fleet Database from Back Associates', gegevens tot en met 6 december 2000. De orders omvatten geannuleerde orders en orders waarbij de keuze van motoren nog moet worden bepaald.

⁴¹ Zie het artikel getiteld "Airbus Chief Predicts Falling Aircraft Sales In 2001" in de *Financial Times*, 30 januari 2001.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

luchtvaartmaatschappijen. 'We zitten op de grens van het aanvaardbare, het gevaar bestaat dat we de controle over de distributie verliezen' aldus Noël Forgeard, de president van Airbus".

130. GECAS blijkt ook van groot belang te zijn voor de cascofabrikanten van regionale straalvliegtuigen – Fairchild Dornier, Bombardier en Embraer – waarbij het bedrijf eind september 2000 respectievelijk rond de 24%, 11% en 9% van de orderportefeuille voor zijn rekening nam. [Citaten uit interne GECAS-documenten over het regionale marketingplan voor vliegtuigen van GECAS, door GE als vertrouwelijke informatie beschouwd]^{42*}.
131. Tot de recente orders van GECAS behoren onder meer 50 definitieve bestellingen en 100 opties die geplaatst zijn bij Embraer, de Braziliaanse regionale vliegtuigenfabrikant, voor haar ERJ-170 en ERJ-190 (vliegtuigen met 70 en 90 zitplaatsen), evenals grote orders voor de CRJ-700 (70 zitplaatsen) en CRJ-900 (90 zitplaatsen) bij Bombardier. Daarnaast zorgt GECAS met haar bestelling (50 definitief en 100 opties) bij Fairchild Dornier van vliegtuigen van het type 728JET en 928JET voor drie jaar werk voor de desbetreffende regionale cascofabrikant. Deze vliegtuigen zijn uitsluitend verkrijgbaar met GE-motoren.
132. Anders dan onafhankelijke leasingbedrijven als ILFC, selecteert GECAS geen vliegtuiguitrusting voor het vliegtuig dat zij aanschaf in overeenstemming met de marktvraag. Als gevolg van het beleid van GECAS om bij de aanschaf van nieuwe vliegtuigen altijd voor GE-motoren te kiezen, is 99% van de grote commerciële vliegtuigen die door GECAS zijn besteld uitgerust met een GE-motor⁴³.
133. GECAS heeft de drijfveer en het vermogen om de marktpositie en daarmee samenhangende winst van de afdeling Aircraft Engine van GE ("GEAE") op verscheidene manieren te verbeteren. GECAS is een van de twee leasingbedrijven die als eerste gebruikers ("launch customers") kunnen optreden omdat zij meer vliegtuigen tegelijk kunnen bestellen, en kunnen wachten gedurende de extra tijd die levering van een nieuw casco kost (zie hierna de bespreking over de B777X). Als eerste gebruiker kan GECAS de keuze van de vliegtuiguitrusting door cascofabrikanten beïnvloeden en op die manier, in combinatie met andere GE-kenmerken, het element vormen dat de balans doet doorslaan ten gunste van GE als leverancier van uitrusting en diensten. De concurrenten van GEAE zijn niet in staat dergelijke aankopen te garanderen en dus om eerste orders te plaatsen bij cascofabrikanten. De rol van GECAS als eerste klant heeft bewezen met name effectief te zijn voor het verkrijgen van toegang tot c. q. exclusiviteit voor nieuwe vliegtuigen.

⁴² [zie hierboven]*

⁴³ De rest bestaat uit 8 Boeing 757's waarvoor GE geen motor heeft.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

134. Bovendien heeft GECAS ook bewezen een zeer effectief instrument te zijn bij het versterken van de positie van GE bij luchtvaartmaatschappijen die over vliegtuigen beschikken waarvoor gekozen kan worden uit verschillende motoren.
135. GECAS biedt namelijk een verscheidenheid aan vloot- en financiële oplossingen die luchtvaartmaatschappijen in staat stellen vliegtuigen te kopen, zoals de financiering en leasing van vliegtuigen en vlootbeheer. Daaronder vallen zaken als de directe aankoop van vliegtuigen, adviezen over vliegtuigen, de financiering van motoren, financiële leasing, operationele leasing, pilootopleiding, verkoop en huur en de handel in vliegtuigen. Als onderdeel van haar strategie als zijnde 's werelds eerste aanbieder van luchtvaartoplossingen, biedt GECAS eveneens op aandelen lijkende financiering om de invoering van met GE-motoren uitgeruste vliegtuigen in vooraanstaande luchtvaartmaatschappijen te vergemakkelijken en helpt dit bedrijf luchtvaartmaatschappijen om de vliegtuigen in hun vloot standaard uit te rusten met een GE-motor, zoals bevestigd in het jaarverslag van 1999 van GE:

"In 1999 hebben we [GECAS] aanzienlijke vooruitgang geboekt wat betreft ons streven om onze klanten te helpen hun doelstellingen ten aanzien van hun vloot en hun balanspositie te realiseren. Zo heeft GECAS China Eastern, een van de grootste Chinese luchtvaartmaatschappijen, geholpen haar kortetermijnvermogen te verminderen, haar vloot te standaardiseren rond met een CFM-motor uitgeruste Airbus-vliegtuigen met een smalle romp en harde valuta's te genereren."⁴⁴

136. Het onderzoek van de markt heeft verder onderstreept dat GECAS over het vermogen beschikt vloten te standaardiseren rond met een GE-motor uitgeruste vliegtuigen en luchtvaartmaatschappijen die anders geen vliegtuig met een GE-motor zouden hebben geleast, ertoe over te halen toch een dergelijk vliegtuig te accepteren door veel meer dan alleen leasediens ten aan te bieden, doordat dit bedrijf kan profiteren van de financiële en middelen en luchtvaartfaciliteiten in de GE-familie⁴⁵. Tot slot heeft het vermogen van GECAS om marktaandelen te doen verschuiven door bij luchtvaartmaatschappijen vliegtuigen met een GE-motor te introduceren, gezien het bestaan van systeemovereenkomsten, geleid tot een vermenigvuldigingseffect in die zin dat die luchtvaartmaatschappijen in de toekomst GE-motoren zullen blijven kopen en daarmee de motorverkoop van GE vergroten. In tegenstelling tot de bewering van de partijen in hun reactie op de mededeling van punten van bezwaar en tijdens de hoorzitting, heeft GECAS inderdaad de positie van GE aanzienlijk kunnen verbeteren zonder dat de toegenomen aankopen van GE-motoren door GECAS zijn gecompenseerd door aankopen van niet-GE-motoren door luchtvaartmaatschappijen of andere leasebedrijven. Dientengevolge heeft GE, dankzij de voorkeur van GECAS voor GE-motoren en haar invloed op luchtvaartmaatschappijen, haar marktaandeel inzake motoren kunnen uitbreiden.

⁴⁴ Het jaarverslag van 1999 van GE, blz. 23.

⁴⁵ [voorbeeld van de betrokkenheid van GECAS bij commerciële overeenkomsten met luchtvaartmaatschappijen, wordt door GE als vertrouwelijke informatie beschouwd]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

137. Het feit daargelaten dat de partijen niet uitleggen waarom andere leasebedrijven of luchtvaartmaatschappijen, die in elk geval niet zijn aangesloten bij een motor- of onderdelenfabrikant, een tegenreactie zouden moeten geven op het voorkeurbeleid van GECAS, bevestigt het aankoopgedrag van ILFC dat zij de motorkeuze voor de overgrote meerderheid van haar recente orders openlaat, zodat haar toekomstige klanten in de vorm van luchtvaartmaatschappijen een stem hebben in de keuze van de motor.
138. Een vergelijking van de marktpositie van GE in de situatie vóór GECAS (van 1988 tot 1995) met de situatie na GECAS (1996 tot 2000) laat zien dat, terwijl de verkoop van GE-motoren aan leasebedrijven, waaronder GECAS, is toegenomen met meer dan 20 aandeelpunten (of ruim 60%), de directe aankopen door luchtvaartmaatschappijen van GE-motoren met slechts krap 5 aandeelpunten daalden (of minder dan 10%). Het feit dat andere leasebedrijven en luchtvaartmaatschappijen eenvoudig niet voor een tegenwicht hebben gezorgd voor de voorkeuraankopen van GECAS, resulteert in een netto verschuiving van motormarktaandelen ten gunste van GE.
139. De verticale integratie van GE heeft ook betrekking op andere segmenten van het lucht- en ruimtevaartwezen. Zo beschikt GEAE via haar dochteronderneming GE Engine Services ("GEES") ook over een wereldwijd netwerk van onderhouds-, reparatie- en revisiebedrijven ("ORR") die de eigen grote commerciële motoren onderhouden, maar ook die van andere Original Equipment Manufacturers ("OEM") op wereldwijde basis. GEAE verkoopt ook turboprop- en asturbinemotoren en bijbehorende vervangende onderdelen voor gebruik in militaire en civiele vliegtuigen. Tot slot worden de vliegtuigmotoren van GE ook gebruikt als basis voor derivaten voor industriële of scheepsgasturbines.

(3) ONMOGELIJKHEID GE CAPITAL/GECAS TE KOPIËREN

140. De partijen hebben de invloed van GECAS op de machtspositie van GE tegengesproken en beweerd dat concurrenten in elk geval kunnen reageren door hun eigen dochterondernemingen voor het leasen van vliegtuigen op te richten. Zij hanteren daarbij het argument dat GECAS gemakkelijk en snel kan worden gekopieerd en dat op die manier haar vermeende invloed op de dominante positie van GE kan worden geneutraliseerd.
141. De Commissie kan dit argument niet aanvaarden. Er zijn drie redenen waarom een leaseonderneming van het formaat en het belang van GECAS niet eenvoudig en snel kan worden gekopieerd.
142. Allereerst betekent de oprichting van een dergelijk leasingbedrijf voor zowel P&W als voor RR dat zij actief moeten worden in een heel nieuwe activiteit. Aangezien GECAS namelijk financieel wordt ondersteund door de sterke balanspositie van GE Capital, zouden concurrenten die een concurrerend GECAS willen opzetten zich eerst een belangrijke positie moeten verwerven op de financiële markt. Terwijl GE Capital, dat ongeveer de helft van de GE Corporation uitmaakt, een echt onafhankelijk financieel bedrijf is, is UTC een industrieel conglomeraat en RR een zuiver lucht- en

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

ruimtevaartbedrijf zonder een financiële tak. Bovendien kan de oprichting van een leasingbedrijf met de omvang, reikwijdte en eersteklas-kredietwaardigheid van GECAS redelijkerwijs niet worden overwogen zonder de gevestigde sterke financiële dekking van een moederonderneming als GE Capital, die als onderdeel van het GE-conglomeraat en anders dan andere grote financiële instellingen nog steeds slechts onderworpen is aan beperkt toezicht van financiële regelgevers, zoals de Commissie reeds heeft toegelicht in haar mededeling van punten van bezwaar van 8 mei 2001.

143. Ten tweede zou het concurrerende motorfabrikanten, mochten zij besluiten actief te worden in de financiële sector door een leasingbedrijf op te richten, een enorme hoeveelheid tijd en geld kosten om het niveau van operabiliteit en efficiency van GECAS te bereiken. ILFC heeft er bijvoorbeeld zo'n 30 jaar over gedaan om haar huidige niveau op het gebied van leasingactiviteiten te bereiken. De nogal snelle groei van GECAS mag echter niet worden verward met de mogelijkheid het bedrijf eenvoudig te kopiëren. Want hoewel het GECAS slechts vijf jaar kostte na haar overname van GPA om te worden wat het nu is,⁴⁶ kon zij deze positie alleen bereiken dankzij de beschikbare financiële middelen van GE Capital, dat fungeerde als interne bank van GE. Zonder deze omvangrijke financiële middelen zou UTC noch RR kunnen investeren in een vloot toestellen met een waarde van meer dan 20 miljard USD zoals GECAS dat heeft gedaan. Verder is GE Capital, alvorens deze belangrijke stap naar de verwerving van haar vliegtuigleasemaatschappij te maken, in staat geweest kennis over deze bedrijfstak te vergaren via haar jarenlange betrokkenheid bij het leasen van andere uitrustingen, zoals motorrijtuigen, medische apparaten en toepassingen. Het is dan ook de combinatie van uitgebreide kennis en financiële kracht waardoor GECAS zo snel is gegroeid. Concurrenten op het gebied van motoren ontbreekt het aan vergelijkbare financiële middelen en kennis om hetzelfde niveau als GECAS te bereiken, zelfs binnen een langer tijdsbestek.
144. Tot slot ontbreekt het beide concurrerende motorleveranciers aan de noodzakelijke hoeveelheid motoren om een RR-only- of P&W-only-beleid te kunnen uitvoeren met als doel het kopiëren van de verspreidingspraktijken van GE. Ze zouden gewoonweg niet in staat zijn interessante oplossingen te bieden aan luchtvaartmaatschappijen, omdat zij het zonder de voordelen van systeemovereenkomst zouden moeten doen die gekoppeld zijn aan hun GE-vloot. Vanwege dit gebrek aan marktliquiditeit voor dergelijke P&W- of RR-only-vliegtuigen, zou het commercieel niet geloofwaardig zijn als zou worden geprobeerd de luchtvaartmaatschappijen met dergelijke producten te overspoelen, hetgeen automatisch zou leiden tot een flinke daling in de restwaarde van dergelijke producten. Het is dan ook onwaarschijnlijk dat investeerders die de middelen moeten leveren zouden investeren in een leasingbedrijf dat een dergelijk commercieel beleid zou moeten uitvoeren, omdat dit veel te veel risico's met zich mee zou brengen. In dat opzicht is in het verleden duidelijk geworden dat geen enkele concurrent op het

⁴⁶ GPA had een vloot van ongeveer 500 vliegtuigen op het moment van haar overname door GE.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

gebied van motoren in staat is geweest de voordelen die GE-motoren genieten via GE Capital en GECAS⁴⁷, te kopiëren.

145. Om deze redenen is de Commissie van mening dat het kopiëren van GECAS geen optie is voor concurrerende motorleveranciers, zodat deze mogelijkheid de machtspositie van GE op de markt voor motoren niet kan beperken.

(4) SYSTEEMOVEREENKOMST

146. De systeemovereenkomst tussen motortypen draagt eveneens bij tot de machtspositie van GE. Het feit dat luchtvaartmaatschappijen die een vliegtuig met een bepaald type motor gebruiken, in het algemeen geneigd zijn meer motoren van diezelfde motorfabrikant te kopen, betekent dat GE zich als de gevestigde motorleverancier in een zeer gunstige positie bevindt wanneer een luchtvaartmaatschappij besluit een bepaald type motor voor een specifiek vliegtuig te kopen. Deze maatschappij zal er in het algemeen in de toekomst de voorkeur aan geven hetzelfde type motoren te kopen vanwege de voordelen van de systeemovereenkomst tussen vloot en motoren⁴⁸.
147. Uit het onderzoek van de Commissie blijkt dat grote schaalvoordelen kunnen worden gerealiseerd dankzij de standaardisering van de vloot of een gedeelte van de vloot ("subvloot") van een luchtvaartmaatschappij. Dit is met name, hoewel niet uitsluitend, het geval voor motoronderhoud. Het onderzoek toont ook aan dat, hoewel de systeemovereenkomst direct verband houdt met het marktaandeel dat motorfabrikanten in het verleden hebben behaald, de voordelen ervan in het niet kunnen verdwijnen door compenserende praktijken die GE, via het gebruik van GE Capital en met name GECAS, als enige effectief en met succes lijkt te kunnen implementeren⁴⁹. Het onderzoek bevestigde ook dat luchtvaartmaatschappijen die een gemengde vloot exploiteren ten behoeve van een bepaald taakprofiel, en die dientengevolge geen noemenswaardige systeemovereenkomstvoordelen genieten, gewoonlijk exploitanten zijn die bezig zijn met het rationaliseren van een vloot of die bezig zijn met een vlootvervangingsprogramma.
148. Terwijl de systeemovereenkomst van motoren slechts één factor is waar vliegtuigexploitanten bij de aanschaf van een vliegtuig rekening mee houden, wijst het

⁴⁷ De 50% deelname van RR in de leasemaatschappij Pembroke is op geen enkele wijze te vergelijken met hetgeen GE Capital heeft bereikt via GECAS, omdat Pembroke tien keer zo klein is als GECAS en commercieel niet in staat om het voorkeursgedrag van GECAS te imiteren.

⁴⁸ In dat opzicht heeft GE een vrij gunstige positie bij Europese luchtvaartmaatschappijen. GE is namelijk de gevestigde motorleverancier (dat wil zeggen de leverancier van meer dan 70% van de verkochte motoren) voor alle Europese nationale luchtvaartmaatschappijen, met uitzondering van het Verenigd Koninkrijk en Luxemburg.

⁴⁹ [voorbeeld van de betrokkenheid van GECAS bij commerciële overeenkomsten met luchtvaartmaatschappijen, door GE beschouwd als vertrouwelijke informatie]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

onderzoek van de Commissie uit dat de organisatie van de onderhoudsactiviteiten van de luchtvaartmaatschappij een ander belangrijk element is dat een luchtvaartmaatschappij beïnvloedt bij het nemen van een beslissing over de aanschaf van een motor.

149. Er zijn twee verschillende typen onderhoud. Gronddiensten worden uitgevoerd door de luchtvaartmaatschappijen (of hun onderaannemers) op de luchthavens, terwijl groot onderhoud of ORR ingrijpender handelingen met zich meebrengt, zoals het verwijderen van een motor van de vleugel en de revisie ervan op een speciale locatie. In het geval van ORR zullen reservemotoren moeten worden gebruikt om de motoren die in onderhoud zijn, te vervangen. Reservemotoren vertegenwoordigen gewoonlijk tussen de [...] *% en [...] *% van de waarde van de operationele vloot motoren van een gemiddelde luchtvaartmaatschappij. Wat ORR betreft hebben luchtvaartmaatschappijen de keuze dit binnen hun eigen bedrijf door hun eigen diensten en met hun eigen apparatuur te laten uitvoeren, of het uit te besteden aan een extern reparatiebedrijf.
150. Luchtvaartmaatschappijen met interne ORR-faciliteiten (zoals Delta, KLM, Air France, en anderen) zijn over het algemeen, hoewel niet altijd, grote luchtvaartmaatschappijen met voldoende omvangrijke vloeten om voordeel te behalen met de systeemovereenkomst. In tegenstelling tot het argument van de partijen dat systeemovereenkomst een beperkt effect heeft op luchtvaartmaatschappijen die ORR intern uitvoeren, wijst het onderzoek van de Commissie uit dat hoge aanvangsinvesteringen, zowel materieel als immaterieel, en telkens terugkerende kosten met betrekking tot de eigen reparatiefaciliteiten, voorraden van reserveonderdelen, uitrusting, personeelsopleiding, werkprocedures en handleidingen die nodig zijn om het onderhoud goed uit te voeren, voor luchtvaartmaatschappijen een belangrijke impuls vormen, in de vorm van hoge omschakelingskosten, om de motoren in hun vloot te standaardiseren teneinde te profiteren van schaalvoordelen (dat wil zeggen, om de marginale onderhoudskosten terug te dringen).
151. Terwijl uit de meeste antwoorden van luchtvaartmaatschappijen die in het kader van het onderzoek waren geraadpleegd, naar voren kwam dat kosten die gepaard gaan met de overschakeling van het ene op het andere motortype alleen van geval tot geval kunnen worden bepaald, gaven sommige luchtvaartmaatschappijen kant-en-klare cijfers van de kosten die de herscholing van een onderhoudsingenieur met zich brengt om aan de hand daarvan niet zozeer de omvang als wel de kostenescalatie te illustreren die men kan verwachten op grond van het feitelijke soort omschakeling dat wordt ondernomen. Zo liggen de kosten wanneer de nieuwe motor tot een familie behoort waarvoor de ingenieur reeds is opgeleid, in de orde van grootte van 1000 tot 5000 euro. Als de motor niet tot een specifieke familie behoort, maar wel van dezelfde fabrikant komt, nemen de kosten toe tot ongeveer 5000 tot 10000 euro. Kosten van overschakeling op een motor van een andere leverancier zijn duidelijk hoger, en kunnen uitkomen op 20000 euro per ingenieur, omdat de systeemovereenkomst van deze nieuwe motor met de voorgaande beperkt zal zijn.
152. De omschakelingskosten die gepaard gaan met de conversie van een proefstelling naar de specificaties van een nieuwe motor zijn veel hoger en liggen standaard tussen de 1,2

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

miljoen euro en 4,5 miljoen euro als de nieuwe motoren van een andere fabrikant afkomstig zijn.

153. Als gevolg van de almaar groeiende drang naar rentabiliteit van de luchtvaartmaatschappijen, hechten klanten steeds meer waarde aan systeemovereenkomstvoordelen, vooral op het niveau van motoren, omdat de motorprijs, die een waarde vertegenwoordigt van 25 tot 30% van de totale eindprijs van een vliegtuig, van groot belang is. Bovendien bracht het onderzoek van de Commissie aan het licht dat de motor de onderhoudskosten dermate opdrijft dat de gemiddelde totale onderhoudskosten over de hele levensduur van een motor ongeveer twee tot drie keer de aanschafprijs bedragen, terwijl de totale onderhoudskosten van een heel vliegtuig bij elkaar opgeteld ruwweg gelijk zijn aan de aanschafprijs. Motoren en de daarmee samenhangende systeemovereenkomst drukken dan ook een groot stempel op de kosten van het in eigendom hebben van een vliegtuig.
154. Luchtvaartmaatschappijen die overwegen een vliegtuigtype aan te schaffen dat reeds in hun vloot aanwezig is, zullen dus aanzienlijk voordeliger uit zijn met een vliegtuig en motoren die identiek zijn aan die welke ze reeds exploiteren, dan met een andere vliegtuig- en motorcombinatie die geen soortgelijke functie zou kunnen vervullen. Dit systeemovereenkomsteffect is het grootst binnen afzonderlijke vliegtuig- en motortypen. Zo bevestigde een grote Noord-Amerikaanse luchtvaartmaatschappij in haar antwoord op de vragenlijst van de Commissie dat, hoewel de systeemovereenkomst in de vliegtuigvloot bij aankoop van een vliegtuig de hoogste prioriteit heeft, zij evenveel waarde hecht aan de systeemovereenkomst van motoren voor nieuwe vliegtuigen en er, als gevolg daarvan, bijna altijd voor kiest om de systeemovereenkomst met een reeds in de vloot aanwezige motor te behouden zo lang deze beantwoordt aan de eisen van het taakprofiel. Een andere Noord-Amerikaanse luchtvaartmaatschappij benadrukte in haar antwoord op de vragenlijst van de Commissie dat de systeemovereenkomst van motoren vaak een belangrijke rol speelt, zoals blijkt uit haar besluit uit 1999 om B747-200-vliegtuigen met een P&W-motor aan te schaffen. Dit besluit was namelijk gebaseerd op een aankoop van deze maatschappij in 1987 van met een P&W-motor uitgeruste B747's (de 400-versie).
155. Verder blijkt uit het onderzoek van de Commissie dat, wanneer een klant overweegt een vliegtuigtype aan te schaffen dat nog niet in zijn vloot vertegenwoordigd is, hij er gewoonlijk de voorkeur aan geeft een motor te bestellen die past in de motorfamilies waarmee de huidige vloot reeds is uitgerust. In tegenstelling tot wat de partijen beweren, namelijk dat de systeemovereenkomst niet van toepassing is op motorfamilies, wijst het onderzoek uit dat, voorzover motoren in een motorfamilie dezelfde productkenmerken bezitten en gemeenschappelijke componenten of het ontwerp delen, een luchtvaartmaatschappij er inderdaad profijt bij heeft als zij een motorfamilie kiest om verschillende typen vliegtuigen mee uit te rusten en zij dus ook profiteert van de systeemovereenkomstvoordelen die deze familie biedt. Een grote Europese luchtvaartmaatschappij bijvoorbeeld vroeg tijdens onderhandelingen met Airbus over de bestelling van verscheidene A318's om een alternatieve oplossing (de CFM-motor) voor het eerste aanbod van Airbus van een P&W-motor (PW6000), vanwege de besparingen die de systeemovereenkomst met andere motoren in haar vloot zou opleveren. Te zijner tijd kunnen ook voordelen als opleiding, commerciële en

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

ondersteuningsvoordelen, enzovoorts, worden verkregen uit een gevestigde relatie met een fabrikant die de motoren van een luchtvaartmaatschappij levert voor diens verschillende vliegtuigtypen.

156. Voor luchtvaartmaatschappijen die ervoor hebben gekozen hun ORR-activiteiten uit te besteden, kan de omvang van de omschakelingskosten variëren op grond van zowel het relatieve belang van (intern) de gronddiensten in hun totale onderhoudskosten als de transactiekosten die verbonden zijn aan de verzending van de verschillende motortypen (zoals GE, RR en/of P&W) naar de verschillende specifieke reparatiebedrijven. Hogere transactiekosten zijn vaak het gevolg van de effecten van exclusieve ORR-contracten voor de lange termijn die exploitanten er in de meeste gevallen toe dwingen om zich bij het type motor te houden dat het door hun gekozen reparatiebedrijf in onderhoud neemt of om alternatieve reparatiebedrijven te zoeken voor de nieuwe motoren die zij overwegen aan te schaffen. In dergelijke gevallen zullen exploitanten waarschijnlijk de schaalvoordelen kwijtraken die een exclusieve leverancier wellicht met zijn klanten had willen delen. In het geval dat een reparatiebedrijf ermee instemt om ORR uit te voeren op alle motoren, ongeacht hun makelij, kunnen de transactiekosten voor een luchtvaartmaatschappij lager uitvallen vanwege de mogelijkheid voor het bedrijf om deze kosten te spreiden over een groter aantal motoren, maar zullen deze desalniettemin toch vrij hoog zijn, aangezien het reparatiebedrijf zelf, tot op zekere hoogte, zeker ook geconfronteerd zal worden met een verlies van schaalvoordelen.

157. Daarnaast houdt het argument van de partijen, dat de meeste luchtvaartmaatschappijen gemengde vloten exploiteren (vloten waarbinnen geen gevestigde motorleverancier kan worden aangewezen) die een aantal vliegtuig- en motortypen omvatten, hetgeen volgens hen aantoont dat de systeemovereenkomst niet belangrijk is, geen stand. Allereerst, zoals blijkt uit het volgende fragment uit de "Quick Look"-vliegtuigcatalogus van Boeing, brengt de systeemovereenkomst van motoren niet alleen voordelen met zich voor één bepaald type vliegtuig, maar ook tussen verschillende typen vliegtuigen. Dit toont aan dat gemengde vloten luchtvaartmaatschappijen niet belemmeren voordeel te halen uit de systeemovereenkomst van de motoren:

"Boeing – Quick Look: 747-400 Kenmerken: Systeemovereenkomst: alle 747-400 en 767 geavanceerde motortypen zijn onderling uitwisselbaar."⁵⁰

158. Daarnaast toont het bestaan van gemengde vloten voor hetzelfde type vliegtuig niet noodzakelijkerwijs aan dat voordelen in verband met systeemovereenkomst niet van belang zijn, omdat het bestaan van dergelijke vloten gewoon een afspiegeling kan zijn van een situatie waarin de luchtvaartmaatschappij bezig is met een vlootvernieuwingsprogramma, of van de specifieke taakprofielmogelijkheden van bepaalde vliegtuigen die uitmonden in de differentiatie van zowel de vliegtuigen als de motoren in de vloot. Voorts zijn de systeemovereenkomstvoordelen standaard zeer hoog totdat de vloot of subvloot in kwestie de kritieke omvang heeft bereikt waarbij nog slechts beperkt verdere voordelen mogelijk zijn. Ook technologische verbeteringen

⁵⁰ Zoals aangegeven in de bijlage bij het antwoord van Boeing op de vragenlijst van de Commissie op 19 februari 2001.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

kunnen een reden zijn voor overschakeling op een andere motor, meestal binnen een motorfamilie, die daarmee de systeemovereenkomst binnen de generaties van een motorfamilie verminderen. Zo bevestigde een van de grotere Europese luchtvaartmaatschappijen in haar reactie op het onderzoek van de Commissie dat zij, om te profiteren van de nieuwe technologische ontwikkelingen, kort geleden CFM56-5B-motoren had besteld voor haar nieuwe A320-vliegtuigen, terwijl zij in 1988 CFM56-5A-motoren had gekocht voor haar oudere A320's. In bepaalde gevallen kan een luchtvaartmaatschappij geen invloed uitoefenen op het feit dat een bepaald vliegtuig geen motorkeuze biedt en koopt zij een specifiek casco met motoren die zij anders niet zou hebben gekocht. In die gevallen moeten de kosten voor de afwezigheid van een keuzemogelijkheid worden gedragen door de luchtvaartmaatschappij met het eruit voortvloeiende nadeel van de bedrijfskosten.

159. Ongeacht de overwegingen van enige luchtvaartmaatschappij, zijn uit het onderzoek van de Commissie belangrijke extra voordelen van de systeemovereenkomst van motoren naar voren gekomen, namelijk op het niveau van het gebruik van de vliegtuigen door een luchtvaartmaatschappij, omdat de systeemovereenkomst van motoren het aantal verschillende vereiste kwalificaties van de bemanning vermindert, evenals de behoefte aan trainingen en simulatortijd. Exploitanten vermijden dergelijke kosten liever, hoewel ze niet gemakkelijk meetbaar zijn, om de flexibiliteit van de luchtvaartmaatschappij te vergroten.
160. Tot slot, wanneer de partijen stellen dat een grote hoeveelheid geïnstalleerde motoren geen garantie geeft op een groot aantal toekomstige orders en een groot marktaandeel door naar voren te brengen dat het marktaandeel van P&W in 1980 op 80% lag en eind 2000 was teruggelopen naar zo'n 40%, houden ze geen rekening met verscheidene kritieke elementen die dergelijke argumenten teniet doen. Allereerst profiteerde P&W als motorleverancier feitelijk van systeemovereenkomstvoordelen met behulp waarvan zij haar hoeveelheid geïnstalleerde motoren heeft kunnen uitbreiden tot het hoge niveau dat het bedrijf eens bereikte. Bovendien is P&W thans nog steeds de gevestigde leverancier bij een reeks luchtvaartmaatschappijen, hetgeen P&W er feitelijk voor heeft behoed nog sneller gemarginaliseerd te raken, in ieder geval op de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen. P&W-motoren drijven over het algemeen echter oudere vliegtuigen aan dan GE-motoren, en kunnen dan ook voor de toekomst beperkte verkoopmogelijkheden verwachten. [beschrijving van strategische beslissingen van P&W betreffende de gerichtheid van ontwikkelingsinspanningen met betrekking tot motoren voor grote commerciële vliegtuigen, door UTC beschouwd als vertrouwelijke informatie]⁵¹*. De B737 was en is nog steeds het succesvolste vliegtuig van de burgerluchtvaart en [beschrijving van strategische beslissingen van P&W, door P&W beschouwd als vertrouwelijke informatie]*. GE is erin geslaagd opnieuw een exclusiviteitscontract voor de laatste generatie van dat vliegtuig af te sluiten. Het andere argument van de partijen, namelijk dat GE, in vergelijking met P&W (en RR), minder succesvol is geweest met de verkoop van motoren voor de A380, A330 en de B777, duidt er niet op dat de systeemovereenkomst niet van belang is. Zoals reeds gesteld is het voorbeeld van de A380 nog geen relevante referentie, omdat er tot nog toe nog maar

⁵¹ [zie hierboven]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

een beperkt aantal orders is geplaatst, terwijl Airbus eigenlijk verwacht zo'n 1000 stuks van dit vliegtuig te zullen verkopen. Bovendien is het zo dat, telkens wanneer P&W de kans krijgt dit vliegtuig met haar motoren uit te rusten, dit in samenwerking met GE zal moeten plaatsvinden als gevolg van hun Engine Alliance. Het lagere aandeel van GE in het slecht verkopende A330-vliegtuig werd naar verluidt toegeschreven aan de technische gebreken van de CF6-80E1-motor van GE. Om verbetering te brengen in deze situatie heeft GE onlangs een nieuwe afgeleide versie van die motor, de CF6-80E1A3, op de markt gebracht en sindsdien is haar aandeel in motoren voor de A330 snel gestegen. Wat de B777 betreft, voor de klassieke versie waarvan GE minder motororders had dan RR, maar niet veel minder dan P&W, heeft GE de beperking van haar mogelijke systeemovereenkomstvoordeel uit de weg geruimd door zich te verzekeren van de exclusieve levering van de motor voor de meest recente versie van dit vliegtuig (namelijk de "B777X") en denkt zij haar huidige positie drastisch te veranderen met een gemiddeld marktaandeel van naar verwachting [...] *% voor alle B777-modellen in 2008. Wat nog belangrijker is, is dat het aandeel van P&W in de geïnstalleerde motoren doorlopend door GE onder vuur genomen in plaats van omgekeerd. Het overwinnen van obstakels met betrekking tot systeemovereenkomst door luchtvaartmaatschappijen te overtuigen over te schakelen op een GE-motor, zoals GECAS heeft gedaan, is immers een mogelijkheid die P&W niet eenvoudig zal kunnen kopiëren.

161. Afgezien van het feit dat systeemovereenkomst vanuit het perspectief van een motorfabrikant wenselijk is, omdat hierdoor in het algemeen de ontwikkelings-⁵², productie- en productondersteuningskosten omlaag gaan, zijn de voordelen van systeemovereenkomst van de motor merkbaar op verschillende niveaus van de activiteiten van een luchtvaartmaatschappij, hetgeen als zodanig een factor vormt waar exploitanten onmiskenbaar rekening houden bij het plaatsen van vliegtuigorders.
162. Als gevolg van haar hoge aandeel in het wereldwijd verkochte aantal motoren voor zowel grote commerciële als regionale vliegtuigen, heeft GE een groter vermogen om van dergelijke systeemovereenkomstvoordelen te profiteren bij alle komende inschrijvingen. Daarnaast beschikt GE over een aantal middelen om haar leidende marktpositie te onderhouden en te ontwikkelen, zoals met name haar vermogen om zowel de financiële kracht van GE Capital als de markttoegang van GECAS in te zetten om obstakels met betrekking tot systeemovereenkomst uit de weg te ruimen.

(5) DE MACHTSPOSITIE VAN GE

163. De Commissie is van mening dat de combinatie van al deze elementen ervoor zorgt dat de hoge marktaandelen van GE het beste bewijs zijn voor een machtspositie. Haar vermogen tot het bundelen van haar aanzienlijke financiële kracht, haar vermogen grote aantallen vliegtuigen te kopen, profijt te trekken van systeemovereenkomstvoordelen en

⁵² Zo kost het bijvoorbeeld in het algemeen minder om een nieuwere versie van een bestaande motor te ontwikkelen dan om een geheel nieuwe motor te ontwikkelen.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

luchtvaartmaatschappijen uitgebreide pakketoplossingen te bieden, hebben GE in staat gesteld de concurrentie uit te schakelen.

164. GE is er in feite in geslaagd om in tien van de laatste twaalf vliegtuigen waarvoor cascofabrikanten exclusiviteit aanboden⁵³, haar producten geplaatst te krijgen. Het geval van de B777X⁵⁴ is een veelzeggend voorbeeld van de manier waarop de verticale integratie van GE in combinatie met haar financiële kracht het bedrijf in staat stelt de strijd om de exclusiviteit te winnen wanneer het dat wil.⁵⁵
165. De laatste exclusiviteitsovereenkomst die GE gesloten heeft voor de levering van de motor voor grote commerciële vliegtuigen was die voor de GE90-115B, de grootste en waarschijnlijk ook duurste motor ooit ontwikkeld. De eerste versie van de GE90 was, samen met een P&W-motor en een RR-motor, verkrijgbaar voor de eerste versie van de B777-200/300 (beter bekend als de "klassieke B777"). De B777-200/300 vertegenwoordigt vandaag de dag zo'n 5% van de totale markt voor grote commerciële vliegtuigen. Hoewel GE een aantal campagnes won voorafgaand aan de indienstneming, kwam haar marktaandeel nauwelijks boven de 30% te liggen. Momenteel, op 31 december 2000, ligt het aantal verkochte motoren voor de B777-200/300 voor GE op 31%, voor RR op 35% en voor P&W op 34%.
166. GE is erin geslaagd deze exclusiviteit te verwerven dankzij een combinatie van factoren die haar concurrenten niet konden evenaren, ofschoon zij technisch in staat waren de motor te leveren. [Interne GE-documenten die de geselecteerde offerte beschrijven, door GE beschouwd als vertrouwelijke informatie.]^{56*}
167. Bovendien heeft GE deze exclusiviteit verkregen ofschoon haar GE 90-motor inferieur bleek te zijn geweest aan concurrerende motoren. Het tijdschrift *Forbes*⁵⁷ schrijft de

⁵³ 11 van de 13, als het recente voorbeeld van de CargoLifter wordt meegerekend (dat wil zeggen, meer dan 80% van alle exclusieve vliegtuigen waarvoor GE besloten heeft zich in te schrijven, ofwel zich niet doelbewust uit de concurrentiestrijd heeft teruggetrokken).

⁵⁴ Op basis van de informatie van derde partijen kan worden gesteld dat de B777X waarvoor GE de exclusiviteit heeft verworven, een vliegtuig is dat zeker meer dan één motor kan ondersteunen en waarvoor vanuit luchtvaartmaatschappijen vraag bestaat naar meer dan een motor. Men zou dan ook kunnen zeggen dat GE niet alleen haar exclusieve positie op dat vliegtuig heeft veilig gesteld, maar zelfs erin is geslaagd de uitgebreide versie van het klassieke, voor meer motoren geschikte B777-vliegtuig te veranderen in een voor één motor geschikt casco.

⁵⁵ Opgemerkt zij dat GE geen offerte heeft gedaan voor het leveren van de motor voor de BRJX, het grote regionale vliegtuig van Bombardier. In elk geval, ofschoon P&W in samenwerking met SNECMA een geschikte motor had ontwikkeld, is de ontwikkeling van het BRJX-vliegtuig uiteindelijk geannuleerd. GE won de concurrentiestrijd om de levering van de motor voor de overige grote regionale vliegtuigen van Bombardier.

⁵⁶ [zie hierboven]*

⁵⁷ *Forbes*, 9 augustus 1999, "Jack Welch, engine salesman – When GE wants to land an engine contract, it doesn't sell engines. It sells power", door Howard Banks.

verkrijging van exclusiviteit door GE toe aan het feit dat deze erin is geslaagd de manier waarop transacties tot stand komen, te veranderen. Het beschreef de transactie als volgt:

"In plaats van motoren, verkoopt [Jack Welch] macht, aangezien GE het contract heeft gekregen met behulp van enkele handige financieringsovereenkomsten. Boeing gaat het toestel verkopen als één pakket – vliegtuig en motoren. Dit betekent een breuk met de gangbare praktijk, waarbij luchtvaartmaatschappijen vliegtuigen aanschaffen los van de straalmotoren die ze moeten aandrijven. De draai die GE aan deze deal heeft gegeven is dat zij luchtvaartmaatschappijen "off-wing"-onderhoud van de GE 90-motoren tegen een vaste prijs bood, inclusief reserveonderdelen, tegen een vooraf vastgestelde prijs van zoveel dollar per vlieguur [...]*. Dit was een dermate aantrekkelijk voorstel voor Boeing dat, toen engineers van Pratt & Whitney een wanhopige laatste poging deden de deal te winnen, Boeing hen meedeelde dat hun aanbod sterk verbeterd was, maar dat het nog steeds honderden miljoenen dollars onder de doelstelling lag. [...]*. GE verkoopt dan ook niet alleen maar motoren, maar een mix van motoren, onderhoud en financiering."

168. Dat GE motoren kan aanbieden voor de hele reeks B777-vliegtuigen is een belangrijk voordeel dat geen andere motorfabrikant heeft. Deze exclusiviteitsovereenkomst is dan ook een krachtig instrument voor GE om haar positie met betrekking tot de klassieke B777 te verbeteren, aangezien de B777X naar verwachting het basismodel zal worden - en daarmee het meest verkochte model - van de B777-serie. Deze situatie introduceert een echte vertekening in de selectie van motoren voor een vliegtuig, waar niettemin sprake is van motorkeuze, in die zin dat het snel zal leiden tot een hogere marktpenetratie van de GE90, die de concurrentie snel inhaalt en die B777's die zijn uitgerust met concurrerende motoren, naar de achtergrond dringt. Vanwege de problemen die gepaard gaan met de exploitatie van twee motortypen op één casco, zal de voorkeur van de B777-klienten er in veel gevallen naar uitgaan om liever vroeg dan laat over te schakelen op de GE90, terwijl ze daarmee de RR Trent en PW4000 op de B777-200ER en B777-300 verdringen, en de marktpenetratie van de GE90 inzake de klassieke B77 versneld doen plaatsvinden. GE voorspelt in haar eigen interne documenten dat het marktaandeel van de GE90, na de introductie van zijn exclusieve groeiversie, op de korte tot middellange termijn zal verdubbelen naar [...]">% van het volledige B777-platform, terwijl de RR Trent 800 en de PW4000 beide zullen terugvallen naar rond de 20%.
169. Alternatieve motoren zijn alleen voor grote commerciële vliegtuigen standaard verkrijgbaar, hetgeen klanten de gelegenheid biedt te profiteren van de concurrentie tussen motorfabrikanten om grotere tegemoetkomingen te verkrijgen in ruil voor afname van het vliegtuig. Aangezien dit met de B777X niet het geval was, hebben in de bedrijfspers citaten gestaan van potentiële afnemers van dat vliegtuig die tegenstanders waren van de exclusieve positie met betrekking tot de levering van motoren voor dat casco. Grote luchtvaartmaatschappijen als American Airlines, United Airlines, British Airways, Cathay Pacific en Malaysia Airlines meldden dat ze ongelukkig waren met de deal, die zij als ongewenst omschreven. Ze zouden er de voorkeur aan hebben gegeven uit motoren te kunnen kiezen op grond van onderlinge prijsverhoudingen, en zijn

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

daarnaast van mening dat de GE90, ten tijde van de selectie, minder goed was dan bijvoorbeeld de RR Trent. Deze grote klanten vragen zich dan ook af of de deal niet een nadelige invloed zal hebben op hun eigen concurrentiepositie.

170. Voorzover het de enige twee exclusieve posities van RR betreft, is geen van beide op enigerlei wijze een uiting van het gebrek aan dominantie van GE. [Beschrijving van het inschrijfproces voor de A340-500/600, door GE beschouwd als vertrouwelijke informatie]*. [Beschrijving van de commerciële overeenkomst tussen RR en Airbus voor de A340-500/600, door RR beschouwd als vertrouwelijke informatie]*. De andere exclusiviteitsovereenkomst van RR geldt de B717, het kleinste grote commerciële vliegtuig waarvoor GE niet heeft ingeschreven.⁵⁸
171. De belangrijkste overige gevallen waarin GE erin slaagde de exclusieve motorleverancier te worden, deden zich voor op de markt voor motoren voor grote regionale vliegtuigen. Het is wederom onder meer een combinatie van financiële bijdragen ([...]* USD in het geval van [...]* zoals boven beschreven), vliegtuigorders van GECAS (150 vliegtuigen voor elk van de drie grote regionale vliegtuigfabrikanten⁵⁹) en financieringsbijdragen bij de verkoop aan klanten die GE de positie van exclusieve leverancier aan deze cascofabrikanten opleverde.
172. Door de ontwikkeling van een groot regionaal vliegtuig met een niet-GE-motor te voorkomen, elimineerde GE de basis voor toekomstige concurrentie en innovatie op deze markt, evenals prijsconcurrentie voor de luchtvaartmaatschappijen. Ter vergelijking: op kleinere regionale vliegtuigen, waar concurrerende casco's verkrijgbaar zijn met verschillende motoren, zijn luchtvaartmaatschappijen nog steeds in staat om tegemoetkomingen in de prijs te krijgen van de motorleveranciers, om de beslissing tussen de concurrerende casco's gemakkelijker te maken. Wat betreft de grote regionale vliegtuigen van Bombardier, Fairchild-Dornier en Embraer zal geen prijsconcurrentie worden gevoerd, omdat al deze vliegtuigen zullen worden uitgerust met dezelfde GE-motor [citaat uit een intern GECAS-document over regionale vliegtuigen, door GE als vertrouwelijke informatie beschouwd]*. De enige uitzondering op het feitelijke monopolie op de regionale straalvliegtuigen met 70 tot 90+ zitplaatsen is het regionale vliegtuig Avro van BAe, dat is uitgerust met Honeywell-motoren. Ten gevolge van de fusie zal echter zelfs deze concurrentie ophouden te bestaan.

(6) GEEN MEDEDINGINGSBEPERKING

173. Anders dan enige andere motorfabrikant kan GE het zich permitteren exclusiviteit aan te moedigen en stelselmatig te verkrijgen en inkomsten uit de vervolmarkt, leasing en

⁵⁸ GE had geen bestaande motor voor het B717-vliegtuig. De lage verkoopvooruitzichten van dat vliegtuig hebben GE er misschien van weerhouden in een nieuwe motor te investeren. RR, daarentegen, had een bestaande motor te koop, waarmee het vliegtuig zou kunnen worden uitgerust.

⁵⁹ [voorbeeld van de betrokkenheid van GECAS bij commerciële overeenkomsten met cascofabrikanten, door GE beschouwd als vertrouwelijke informatie]*.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

financiële overeenkomsten veilig te stellen. Vanuit het gezichtspunt van een cascofabrikant, krijgt de cascofabrikant met de keuze van GE toegang tot het grootste klantenbestand van luchtvaartmaatschappijen en kan hij ofwel een belangrijke eerste order of een aanzienlijke vervolgorde van GECAS voor zijn vliegtuig in de wacht slepen. Geen enkele andere motorconcurrent beschikt over de omvang, financiële kracht of verticale integratie om dergelijke aanbiedingen te evenaren.

(7) *HET ONTBREKEN VAN CONCURRENTIEDRUK VAN HUIDIGE CONCURRENTEN*

(a) *Pratt & Whitney (P & W)*

174. P&W maakt deel uit van UTC dat ook Otis liften en -roltrappen ("Otis"), Carrier verwarmings- en airconditioningsystemen ("Carrier"), en Sikorsky helikopters en Hamilton Sundstrand lucht- en ruimtevaartsystemen ("Flight Systems") omvat. De segmenten P&W en Flight Systems omvatten het lucht- en ruimtevaartsegment van UTC en produceren zowel commerciële als overheidsproducten voor lucht- en ruimtevaart en defensie. Meer in het bijzonder omvatten de P&W-producten vliegtuigmotoren en reserveonderdelen evenals een complete reeks revisie-, reparatie- en vlootbeheersdiensten.
175. P&W bereikte in 2000 een omzet van 7,4 miljard USD, wat iets meer dan 25% van de geconsolideerde inkomsten van UTC vertegenwoordigde. [beschrijving van het relatieve belang van de omzet over motoren voor grote commerciële vliegtuigen voor de geconsolideerde inkomsten van UTC, door UTC beschouwd als vertrouwelijke informatie]*. De ondersteuning van de geïnstalleerde motoren, reserveonderdelen en militaire activiteiten worden dermate belangrijk voor P&W dat ze de stabiele factor op de lange termijn vormen, zoals ook werd bevestigd door M. Remez en B. Nagy in een van de kranten uit de regio waar P&W gevestigd is:

"P&W, de grootste particuliere werkgever in Connecticut, staat op het punt orders binnen te halen voor duizenden van haar F119-motoren [de militaire motor van P&W die een concurrentiestrijd voert met de F120 van GE om de aandrijving van de Joint Strike Fighter] ter waarde van tientallen miljarden dollars en het aantal arbeidskrachten te stabiliseren. Maar het voorstel van het Pentagon zal waarschijnlijk nog veranderen, en zou zelfs nog weggestemd kunnen worden. Als het programma wordt afgelast – een reële mogelijkheid volgens sommige analisten –, zou dat wel eens de nekslag kunnen zijn voor het in East-Hartford gevestigde Pratt en haar 12000 in Connecticut woonachtige arbeidskrachten."⁶⁰

176. Het feit dat het algemene marktaandeel van P&W de laatste twintig jaar drastisch is ingekrompen, ja zelfs met ruwweg de helft is gedaald, heeft in hoge mate bijgedragen tot de hierboven beschreven situatie. De daling van het marktaandeel is het duidelijkst

⁶⁰ Zie "Riding Fighter's Wing" in *The Hartford Courant*, 12 maart 2001.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

geweest op de markt voor motoren voor grote vliegtuigen, waar P&W van iets minder dan 40% van de leveringen van motoren voor grote commerciële vliegtuigen in 1990 naar slechts 16% van de leveringen in 2000 is gegaan. Als we het aandeel van P&W aan de leveringen van de A320 via het IAE-consortium buiten beschouwing laten, daalt dit cijfer nog verder tot het niveau van slechts 10%.

177. Aantekeningen die een GE-functionaris tijdens een Morgan Stanley-conferentie op 22 september 1999 heeft gemaakt, geven de woorden weer van George David, voorzitter en directeur van UTC, waarin hij duidelijk benadrukt dat P&W gestaag marktaandeel verloor en dat dit gevolgen begon te hebben voor hun activiteiten:

"Steeds meer motoren van P&W worden afgedankt (jaarlijks 1,5% van de vloot – "ernstiger gevolgen voor ons [P&W] dan voor anderen in deze bedrijfstak")."

"450 geparkeerde vliegtuigen in 1999, waarvan de helft uitgerust met een P&W-motor."

"[Motor] daling bedrijfsbelasting met 30% 1999/2000."⁶¹

178. De belangrijke motorproducten van P&W worden geleidelijk uit bedrijf genomen, hetgeen de dominante positie van GE op het gebied van straalmotoren vergemakkelijkt en versnelt. Zo beginnen bijvoorbeeld de JT8D- en JT9D-motoren van de grote vloot van P&W, waarmee de succesvolle casco's van de zestiger, zeventiger en tachtiger jaren waren uitgerust, de leeftijd te bereiken waarop ze uit bedrijf worden genomen. Als de huidige commerciële luchtvaartvloot naar leeftijd wordt ingedeeld, leverde P&W de motoren voor de meeste vliegtuigen van meer dan 15 jaar oud en GE/CFMI voor de meeste vliegtuigen van minder dan 15 jaar oud.
179. Als gevolg van de toegenomen marktpenetratie van GE en het kleinere nieuwe aandeel en het groeiend aantal terugtrekkingen van P&W (versneld door geleidelijke eliminatie onder invloed van de geluidsregelgeving van oudere fase II-motoren), is er een dramatische verandering gekomen in de leidende positie inzake de geïnstalleerde motoren.
180. Het duidelijke gevolg van het verminderde aandeel van P&W in de algehele motormarkt is dat P&W, en met name diens handel in motoren voor grote commerciële vliegtuigen, meer dan ooit steunt op resultaten uit het verleden. In plaats van zich te verzekeren van een groeiende toekomstige cash-flow-stroom, die het bedrijf in staat zou stellen concurrerende producten aan te bieden en het in een zodanige positie zou brengen dat het een belangrijke mededinger zou zijn naar een overwinning betreffende toekomstige vliegtuigen, is P&W momenteel tot niet veel meer in staat dan te profiteren van de verkoop van reserveonderdelen en diensten ter ondersteuning van haar almaar

⁶¹ Zoals aangegeven in het interne document 121-DOC-001618-1620 van GE.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

inkrimpende geïnstalleerde aantallen motoren, hetgeen wordt bevestigd door M. Remez en B. Nagy:

"Het aandeel van P&W in de commerciële motormarkt is in de afgelopen 15 jaar gestaag verminderd, waarmee de militaire handel de hoeksteen is geworden van de nieuwe motorarbeid van het bedrijf. Zonder goede militaire orders glijdt P&W verder af van de motorontwerp- en motorproductiehandel om uiteindelijk gewoon een reparatie- en onderhoudsbedrijf te worden."⁶²

181. De situatie van P&W wordt verder gekenschetst aan de hand van het commentaar dat het management van P&W heeft gegeven op de ontwikkeling van haar prestaties over de afgelopen jaren. Zij stelden dat de inkomsten die worden gegenereerd door de vervolgmktactiviteiten met een hoge marge P&W hebben geholpen de terugloop in haar inkomsten te beperken: "De inkomsten van P&W (1999 vergeleken met 1998) daalden met 202 miljoen USD (3%) in 1999. Deze daling is te wijten aan een lager aantal verkochte militaire en commerciële motoren en kleinere aantallen commerciële reserveonderdelen, hetgeen gedeeltelijk is gecompenseerd door betere resultaten in de commerciële revisie- en reparatiehandel, de militaire vervolgmkt en P&W Canada"⁶³.
182. De vraag of een fabrikant het zich heden ten dage kan veroorloven om te investeren in nieuwe motorprogramma's wordt echter sterk beïnvloed door het voortdurende succes van reeds bestaande motorprogramma's en de bijdrage van de inkomstenstroom die zij jaar na jaar genereren. Een fabrikant kan feitelijk alleen in nieuwe programma's investeren als hij reeds bestaande programma's heeft die duurzame middelen leveren voor de ontwikkelingsfase tot aan het break-even point van de nieuwe programma's (dat wel eens twintig jaar verder in de tijd kan liggen). [beschrijving van de ontwikkeling van de cash flows die P&W uit de vervolgmkt verwacht te halen, door UTC beschouwd als vertrouwelijke informatie]*
183. P&W lijkt zich te oriënteren op andere activiteiten dan de handel in motoren voor grote commerciële vliegtuigen, waarbinnen het bedrijf niet meer onafhankelijk opereert en het naar verwachting in de toekomst geen stabiele positie zal weten te bemachtigen, met uitzondering van zijn twee allianties die zich richten op specifieke stuwkrachtbereiken (IAE met RR en de Engine Alliance met GE). [Aanhaling van een intern e-mailbericht van Honeywell, dat de positie van P&W op de markt beschrijft, door Honeywell beschouwd als vertrouwelijke informatie]⁶⁴*
184. De inspanningen die P&W, hoewel vaak zonder succes, verrichtte om te proberen een steeds belangrijker rol te spelen op de markten voor motoren voor regionale en

⁶² Zie "Riding Fighter's Wing" in *The Hartford Courant*, 12 maart 2001.

⁶³ Het jaarverslag 2000 van UTC, blz. 6.

⁶⁴ [zie hierboven]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

bedrijfsstraalvliegtuigen, bevestigen de resultaten van het onderzoek naar de markt van de Commissie die aan het licht brachten dat verscheidene spelers in de bedrijfstak waarnamen dat P&W als onafhankelijke concurrent daadwerkelijk bezig is de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen langzaam te verlaten.

185. [Beschrijving van het niet-concurrentiebeding dat is opgenomen in de overeenkomst van de gemeenschappelijke onderneming IAE, door UTC beschouwd als vertrouwelijke informatie]^{65*}
186. Wat betreft vliegtuigen met een brede romp zal P&W de GP7000-motor leveren voor het zeer grote vliegtuig (A380) in samenwerking met GE (in de Engine Alliance). Met de nodige ontwikkelingsaanpassingen en aanvullingen op de voorgeschreven goedkeuringen, is deze motor (of afgeleide versies daarvan) technisch toepasbaar op alle vliegtuigen met een brede romp. In dat kader onderzoeken GEAE en P&W momenteel of de motor van de Engine Alliance geschikt zou zijn voor de B767-400 ERX, waar Boeing plannen voor heeft.
187. Het lijkt er dan ook op dat P&W deze gemeenschappelijke ondernemingen in de sector motoren voor grote commerciële vliegtuigen (IAE en de Engine Alliance) gebruikt om haar onafhankelijke bedrijfsactiviteiten op iets anders te richten dan op motoren voor grote commerciële vliegtuigen. [De toekomstige strategie van P&W in de sector motoren voor grote commerciële vliegtuigen, door UTC beschouwd als vertrouwelijke informatie.]*
188. [De toelichting die P&W heeft gegeven in haar reactie op het onderzoek van de Commissie betreffende de recente O&O-strategie van P&W, door UTC beschouwd als vertrouwelijke informatie.]*^{66*}
189. [De toekomstige strategie van P&W voor uitgaven op het gebied van commerciële engineering en ontwikkeling ("E&O") ten behoeve van grote commerciële vliegtuigen, zoals aangegeven in haar reactie op het onderzoek van de Commissie, door UTC beschouwd als vertrouwelijke informatie.]*^{67*}
190. Ongeacht de strategieën die P&W in de verschillende segmenten van de markt voor vliegtuigmotoren heeft toegepast of aangekondigd, zij eraan herinnerd dat, terwijl P&W toch deel uitmaakt van een relatief grote onderneming (hoewel de beurswaarde van UTC toch nog geen tiende van die van GE vertegenwoordigt), zij niet de financiële dekking krijgt die GEAE van GE Capital krijgt. De totale waarde van de vliegtuigen die GECAS momenteel bezit of besteld heeft (rond de [...]* USD) geeft een betrouwbaar

⁶⁵ [zie hierboven]*

⁶⁶ [zie hierboven]*

⁶⁷ [zie hierboven]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

beeld van het vermogen van GE tot strategisch gebruik van GE Capital als financiële macht. Tegelijkertijd vertegenwoordigt dit totaal slechts zo'n [...] * % van de totale waarde van de activa van GE Capital Services (een stijging ten opzichte van de [...] * % eind 1995).

191. P&W heeft evenmin de mogelijkheid om haar motorverkopen te doen toenemen met een instrument als GECAS. GECAS is in feite het enige leasebedrijf dat een volledige dochtermaatschappij is van een gevestigde motorfabrikant.
192. Het gevolg is dat P&W minder invloed heeft op luchtvaartmaatschappijen dan GE Capital/GECAS met haar financieringsregelingen of prikkels, die bijvoorbeeld kunnen bestaan uit het aanbod te helpen bij het van de hand doen van overtollige, gebruikte vliegtuigen, waardoor luchtvaartmaatschappijen eerder zullen kiezen voor de producten van GE dan voor die van haar concurrenten. [fragmenten uit een e-mailbericht van GEAE inzake de keuze van GECAS en GEAE door een luchtvaartmaatschappij, door GE beschouwd als vertrouwelijke informatie.]^{68*}.
193. Verder geeft ook het GECAS-beleid om uitsluitend vliegtuigen met GE-motoren te bestellen en haar bewezen vermogen om als eerste gebruiker en/of reclamegebruiker op te treden, GEAE een voorsprong op P&W wanneer het aankomt op de marketing van originele apparatuur. In tegenstelling tot GE bevindt P&W zich niet in de positie om cascofabrikanten met aanzienlijke bestellingen van GECAS te verleiden tot het kiezen van GE-producten of het verlenen van GE-exclusiviteit voor de CF34.
194. In het licht van het voorgaande lijkt P&W niet langer een effectieve directe onafhankelijke concurrent van GE op een groot deel van de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen en voor grote regionale vliegtuigen.
195. Aangezien de meerderheid van de nieuwe vliegtuigprogramma's, in elk geval in de nabije toekomst, gericht zullen zijn op zakenvliegtuigen, zal het ook in dat segment zijn dat P&W, via P&W Canada, de directe concurrentie aangaat met RR, GE en Honeywell. Het concurrentievermogen en commerciële succes van P&W zullen dan ook op korte termijn kunnen worden beoordeeld met daarbij de verwachting dat GE, dankzij GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG), en de uitbreiding van GECAS en GE Capital naar het segment zakenvliegtuigen, iedere nieuwe kans zal aangrijpen om volgens hetzelfde patroon vliegtuigexclusiviteit te verkrijgen in ruil voor financiële steun en grote orders.

⁶⁸ [zie hierboven]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(b) Rolls-Royce (RR)

196. Wat betreft RR is het duidelijk dat het bedrijf gezien [omschrijving van de beperkingen van RR die volgens RR vertrouwelijke informatie bevat]^{69*} en het ontbreken van verticale integratie op het gebied van de aankoop van aanzienlijke aantallen vliegtuigen de marktmacht van GE niet kan evenaren. Hoewel RR in technisch opzicht een zeer bekwame leverancier is, kan RR dan ook niet als een geloofwaardige concurrent bij aanbestedingen voor alle motoren op alle markten worden beschouwd en zeker niet in staat worden geacht exclusiviteit voor haar motoren te bemachtigen.
197. RR is een internationaal bedrijf dat haar hoofdkantoor in het Verenigd Koninkrijk heeft en vestigingen in zeven Europese landen en gezamenlijke programma's in drie andere landen. De belangrijkste bedrijfsonderdelen van RR zijn de burgerluchtvaart, defensie, marinesystemen en energie. RR werd in 1987 door de Britse regering geprivatiseerd. In 2000 had RR een omzet van 5,8 miljard GBP waarvan meer dan 50 procent door de burgerluchtvaartactiviteiten waren gegenereerd (3,2 miljard GBP).
198. RR is de enige motorfabrikant die geen structurele relatie (gemeenschappelijke ondernemingen of technische allianties) met GEAE op het gebied van de burgerluchtvaart heeft. Het enige programma waarin RR en GE samenwerken is de Joint Strike Fighter ("JSF"), het gevechtsvliegtuig waarvoor zij de motoren leveren. Na de overname van Allison in 1995 sloot RR zich aan bij een reeds bestaand GEAE/Allison-team voor het ontwikkelen en produceren van de GE YF120 kruismotor als alternatief voor de JSF motor. Het is duidelijk dat deze overeenkomst niet is gericht op de markt voor commerciële vliegtuigen en bevestigt de positie van RR als de enige economisch onafhankelijke concurrent voor GE op de markt voor motoren voor commerciële vliegtuigen.
199. Hoewel RR op technisch gebied zeker in staat is met GE te concurreren op de diverse markten voor motoren voor commerciële vliegtuigen, bevindt het bedrijf zich echter in verschillende opzichten in een nadelige positie ten opzichte van GE.
200. In tegenstelling tot wat de partijen beweren, zijn de financiële middelen en de kracht van RR beperkt. De marktwaarde van GE (ongeveer 485 miljard USD per juni 2001) ligt ongeveer honderd keer hoger dan die van RR (rond 5 miljard USD). [commentaar van de president-directeur van GECAS op de concurrentiepositie van RR, die volgens GE vertrouwelijke informatie bevat]^{70*}.
201. [onafhankelijke marktanalyse inzake de financiële resultaten van RR, die volgens GE vertrouwelijke informatie bevat]*. Zoals verschillende onafhankelijke marktanalisten

⁶⁹ [zie hierboven]*

⁷⁰ [zie hierboven]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

aangeven, is een groot deel van de inkomsten van RR afkomstig van betalingen door deelnemers aan programma's waarbij de opbrengsten en de investeringsrisico's worden gedeeld (de zogenaamde RSP's). De partners in deze RSP's zijn de overheid, financiële investeerders en industriële partners (voornamelijk leveranciers van onderdelen) die RR betalen voor een aandeel in een motorenprogramma. De vooraf betaalde kosten van dit aandeel worden in de ontwikkelingsfase van het motorenprogramma contant aan RR betaald en worden gebruikt om het negatieve effect van O&O op RR te compenseren. Als de motor zich eenmaal in de productiefase bevindt en er een begin wordt gemaakt met leveranties (aangenomen dat de verkoop een succes is), betaalt RR aan deze RSP-partners een vergoeding uit die overeenstemt met het aandeel dat zij in het programma hebben. Het effect van de RSP's op de winst is een toenemende reden voor bezorgdheid, zoals uit de volgende verklaring van Schroder Salomon Smith Barney blijkt: "De waarde van deze RSP's is de laatste jaren explosief gestegen. De netto bijdrage na terugbetalingen bedroeg in 1999 133 miljoen GBP en 212 miljoen GBP in 2000. [Nadat de motor in productie was genomen en er een begin was gemaakt met leveranties]* De verwachtingen zijn dat de RSP's vanaf 2001 enigszins zullen teruglopen en misschien rond 2005 in netto terugbetalingen [door RR]* zullen veranderen".⁷¹.

202. Analisten beweren verder dat deze ontvangsten niet als inkomsten moeten worden gezien en evenmin als bron van liquide middelen moeten worden behandeld en dat de inkomsten van RR zonder de RSP's in 2001 minder dan de helft zouden zijn dan wat was voorspeld. Dit wordt duidelijk geïllustreerd door het volgende commentaar van de Deutsche Bank: "De betere resultaten van RR waren te zeer afhankelijk van de stijging van netto RSP's, die 57% van de groei van de winst voor aftrek van interest en belasting (EBIT) in 2000 vormden. Als deze RSP's en het effect van de overname van Vickers buiten beschouwing worden gelaten, was er geen onderliggende EBIT-groei."⁷²
203. De Deutsche Bank concludeert dat het een duidelijk probleem is dat ongeveer 60% van de EBIT-groei van één enkele bron afkomstig is (de RSP's) met beperkte voorspelbaarheid en dat door de verwachte verandering in de RSP-stroompatronen de druk op de onderliggende bedrijfsactiviteiten van RR zal toenemen, aangezien de instroom van kapitaal van RR na 2001 waarschijnlijk zal teruglopen: "Door deze grote ommezwaai zullen de onderliggende bedrijfsactiviteiten van RR in 2005 300 miljoen GBP extra EBIT moeten genereren om deze "verloren" winst te compenseren. Een dergelijke verbetering van 300 miljoen pond zou neerkomen op bijna een verdubbeling van het niveau van de door RR in 2000 gegenereerde EBIT, als de RSP-stromen niet worden meegerekend in het gerapporteerde EBIT-cijfer".⁷³.
204. Een extra beperking van het werkelijke vermogen van RR om op gelijke voet met GE te concurreren is de beperkte toegang tot externe financiering. Voor de luchtvaartindustrie

⁷¹ Het onderzoek naar RR van Schroder Salomon Smith Barney, 5 maart 2001.

⁷² Een onderzoek van de Deutsche Bank naar RR, 5 maart 2001.

⁷³ Een onderzoek van de Deutsche Bank naar RR, 5 maart 2001.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

en de ontwikkeling van vliegtuigmotoren in het bijzonder zijn zowel zware investeringen als investeringen op lange termijn nodig die in de meeste gevallen slechts intern kunnen worden gefinancierd. Concurrentie in de sector vliegtuigmotoren is alleen mogelijk indien fabrikanten de ontwikkeling van motoren voor nieuwe vliegtuigtoepassingen kunnen financieren. Gezien de grote risico's die aan dergelijke projecten op lange termijn zijn verbonden, zijn financiële partners er moeilijk toe over te halen een grote rol te spelen en tien jaar of meer te wachten om de opbrengst van hun investering te kunnen meten. In dit kader is toegang tot middelen van cruciaal belang en er zijn grenzen aan de mate waarop RR haar balans kan oprekken, aangezien het haar aan een kapitaalkrachtige interne financiële bedrijfstak als GE Capital ontbreekt. [Citaat uit het commentaar van de president-directeur van GECAS op de concurrentiepositie van RR, die volgens GE vertrouwelijke informatie bevat]^{74*}.

205. Door deze beperkte toegang tot financiering is RR evenmin in staat om net als GE de ontwikkelingskosten van fabrikanten van vliegtuigrompen voor een groot deel te financieren teneinde exclusiviteit voor haar producten te garanderen. [citaat uit de analyse van Honeywell over de voordelen van het aanbieden van systemen via een partnerschap met GE of RR, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]^{75*}

206. Een recent voorbeeld van het vermogen van GE om haar financiële macht te koppelen aan haar macht als klant illustreert hoe GE haar financiële macht tegen RR gebruikt.

[beschrijving van een door GE gewonnen aanbesteding en het vermogen van RR om met een dergelijk aanbod te concurreren, die volgens RR vertrouwelijke informatie bevat]*

207. [Citaat uit het schrijven van [...]* aan RR met daarin de redenen waarom voor GE en niet voor RR is gekozen, dat volgens RR vertrouwelijke informatie bevat]^{76*}.

208. Deze gekoppelde transactie werd ook belicht in een artikel in *Flight International*:

"CargoLifter kiest voor de GE CT7-8 asturbinemotor voor haar CL160 vliegtuig, ondanks dat bronnen die nauw betrokken zijn bij het programma eerder aangaven dat de RR Turbomeca RTM 322 motor de eerste keus was voor de gigantische "vliegende kraan". Volgens de intentieverklaring tussen CargoLifter en GE gaat het om het leveren en onderhouden van maximaal 50 motoren – zes CL160 vliegtuigen plus reserveonderdelen."⁷⁷

⁷⁴ [zie hierboven]*

⁷⁵ [zie hierboven]*

⁷⁶ [zie hierboven]*

⁷⁷ "GE is verrassende keuze voor luchtschip" in *Flight International*, 27 maart – 2 april 2001, blz. 30.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

209. Afgezien van de ondersteunende diensten voor haar eigen motoren en een aandeel van 50% in Pembroke is RR geen verticaal geïntegreerd bedrijf. RR bezit of bestuurt geen leasemaatschappij voor vliegtuigen van de omvang van GECAS. Pembroke is een middelgroot, in Ierland gevestigde leasemaatschappij die een gemeenschappelijke onderneming is tussen RR en GATX (een andere leasemaatschappij voor vliegtuigen). Pembroke bezit 55 vliegtuigen en heeft er nog eens 23 in bestelling, terwijl de vloot van GECAS uit meer dan 1000 vliegtuigen bestaat. In tegenstelling tot GECAS, dat een GE-exclusief beleid voert, bestelt Pembroke ook vliegtuigen die niet met RR-motoren zijn uitgerust (zoals de B737's) en 20 vliegtuigen van de vloot B717's van Pembroke (uitgerust met 2 RR BR715-motoren) waren besteld voordat RR in december 1998 aandeelhouder werd.
210. [citaat van een directeur van GECAS betreffende de concurrentiepositie van Pembroke, de gelieerde onderneming van RR, dat volgens GE vertrouwelijke informatie bevat.]^{78*}
211. [bezetting van de productiecapaciteit van RR, informatie die volgens RR vertrouwelijk is.]^{79*}
212. [investeringskosten en aanlooptijden die RR nodig heeft om de productie verhogen, informatie die volgens RR vertrouwelijk is.]^{80*}
213. [kapitaaluitgaven voor fabrieken en uitrusting en aanlooptijden die RR nodig heeft om de productie te verhogen, informatie die volgens RR vertrouwelijk is.]*
214. [De positie van RR om mee te dingen voor alle nieuwe motorcontracten, informatie die volgens RR vertrouwelijk is.]*
215. Hoewel RR-motoren door meer dan 50% van de top-35 luchtvaartmaatschappijen worden gebruikt (gemeten in termen van vliegtuigaankopen), bevestigde het onderzoek van de Commissie dat slechts bij 15% van deze vliegtuigmaatschappijen RR de huidige leverancier van motoren is (d.w.z. met meer dan 60% van het aantal geïnstalleerde motoren van de in productie zijnde vliegtuigen) (onder andere British Airways, Cathay Pacific en Garuda Indonesia).⁸¹

⁷⁸ [zie hierboven]*

⁷⁹ [zie hierboven]*

⁸⁰ [zie hierboven]*

⁸¹ De drempel van 60% wordt in deze industrie gebruikt om de positie van de huidige leverancier van motoren of vliegtuigen bij vliegtuigmaatschappijen te definiëren.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

216. GE is de huidige leverancier van de meeste andere luchtvaartmaatschappijen en in het bijzonder van acht van de twaalf grootste Europese luchtvaartmaatschappijen (Air France, Lufthansa, KLM, SAS, Swissair, Alitalia, Iberia en Virgin Atlantic Airways). GE is dan ook in een aanzienlijk betere positie dan alle andere leveranciers van motoren om te profiteren van standaardisatievoordelen om de huidige dominante positie te handhaven. Zoals hiervoor is aangegeven, heeft RR zo'n positie in Europa slechts bij British Airways.
217. Door de aanzienlijke standaardisatie- en schaalvoordelen zal het aandeel van de gevestigde leverancier van motoren binnen een luchtvaartmaatschappij gehandhaafd blijven of stijgen. De omschakelingskosten voor een luchtvaartmaatschappij, die voor een bepaald type vliegtuig afhankelijk is van een leverancier van motoren en die om welke reden dan ook overweegt een andere leverancier te kiezen, zijn aanzienlijk.
218. [Citaat uit verklaringen van RR aan de Commissie betreffende het bestaan van drempels ten gevolge van gevestigde posities, dat volgens RR vertrouwelijke informatie bevat.]^{82*}
219. GE erkent dat dit een nadeel is dat zij in sommige gevallen nog moet overwinnen door gebruik te maken van haar verschillende bedrijfsonderdelen (GEAE, GECAS, GEES, en andere onderdelen) bij luchtvaartmaatschappijen waar P&W (of in sommige gevallen RR) nog de gevestigde leverancier is. [fragment uit een e-mail van GEAE over hoe belangrijk het is om de gevestigde leverancier van motoren te zijn, dat volgens GE vertrouwelijke informatie bevat.]^{83*}
220. Tenslotte ziet RR weinig mogelijkheden voor partnerschappen op de markt voor de burgerluchtvaart. Gezien de enorme investeringen die nodig zijn om nieuwe luchtvaartmotoren te ontwikkelen, is het van groot belang voor een motorfabrikant om partners te vinden die in hun programma's investeren en de daaraan verbonden risico's delen.
221. RSP's voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen beperken zich feitelijk tot leveranciers van deelsystemen die technologieverwerving en de risico's van motorenprogramma's kunnen delen, en die componenten kunnen ontwerpen en produceren of zich kunnen bezighouden met de grotere taak van het ontwerpen en ontwikkelen van een volledige motormodule. Er zijn slechts weinig ontwerpers van componenten die over voldoende financiële middelen beschikken om een partner te worden in een RSP. Tot deze ontwerpers behoren Fiat, Ishikawajima-Harima ("IHI"), Kawasaki, Mitsubishi Heavy Industries ("MHI"), MTU, SNECMA en Volvo.

⁸² [zie hierboven]*

⁸³ [zie hierboven]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

222. MHI en MTU ontwerpen en produceren componenten voor motoren. MTU, SNECMA en Fiat zijn feitelijk de enige bedrijven die zich bezighouden met het ontwerpen en ontwikkelen van modules. Bij het ontwerpen en ontwikkelen van modules is er een duidelijk onderscheid te maken tussen de rol van Fiat, die zich beperkt tot het ontwerpen van versnellingsbakken, en die van SNECMA en MTU, die veel breder is.
223. Op basis van het voorgaande lijkt RR stelt in het nadeel te zijn ten opzichte van GE in de concurrentiestrijd om nieuwe contracten voor motoren. RR lijkt dan ook niet in staat daadwerkelijke concurrentiedruk op GE te kunnen uitoefenen zonder daarbij risico's te nemen die de toekomst van haar activiteiten op het gebied van vliegtuigmotoren in gevaar kan brengen.

1.B.4. HET ONTBREKEN VAN COMPENSERENDE AFNEMERSMACHT

224. De partijen hebben aangevoerd dat de marktpositie van GE wordt ingetoemd door de compenserende tegenmacht van de kopers.
225. Het onderzoek van de Commissie bevestigde deze mening niet. Klanten, zowel fabrikanten van vliegtuigrompen als luchtvaartmaatschappijen, lijken een sterke voorkeur te hebben voor de producten en diensten van GE, zoals blijkt uit het groeiende marktaandeel van GE in vliegtuigrompen en in de vloten van luchtvaartmaatschappijen.⁸⁴ Uit het onderzoek van de markt bleek dat in verschillende gevallen GE onafhankelijk gedrag vertoonde ten opzichte van concurrenten en klanten. GE is in staat zich onafhankelijk op te stellen door haar unieke financiële kracht, verticale integratie en aanwezigheid in de gehele bedrijfskolom van de toelevering aan de luchtvaartmaatschappijen.
226. GE heeft vaste voet in de vloten van luchtvaartmaatschappijen. In termen van marktaandeel zijn luchtvaartmaatschappijen klein, aangezien geen enkele luchtvaartmaatschappij meer dan 5% van de vliegtuigorders per jaar vertegenwoordigt. Door het versnipperde karakter van de vraag lijken individuele luchtvaartmaatschappijen niet in staat enige compenserende afnemersmacht van betekenis te kunnen uitoefenen.
227. De verwachte patronen van het aankoopgedrag van de luchtvaartmaatschappijen en het vermogen van GE dit gedrag aanzienlijk te beïnvloeden doen veronderstellen dat de gevestigde positie van GE binnen deze vloten sterker zal worden en dat luchtvaartmaatschappijen afhankelijker zullen worden van het productaanbod van GE. Zoals het marktonderzoek heeft uitgewezen, zijn zelfs grote luchtvaartmaatschappijen

⁸⁴ GE is de grootste leverancier van motoren aan het merendeel van de Europese luchtvaartmaatschappijen. Zo is zij de enige leverancier van motoren aan Aer Lingus, Alitalia, KLM, Olympic en TAP en de grootste leverancier aan andere luchtvaartmaatschappijen (het percentage is het aandeel van motorleveranties binnen elke luchtvaartmaatschappij): Air France (98%), Austrian Airlines (81%), Finnair (64%), Iberia (72%), Lufthansa (84%), Sabena (81%), SAS (79%), Swissair (72%).

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

die belangrijke afnemers zijn van de producten van GE, niet in staat of bereid enige compenserende afnemersmacht van betekenis uit te oefenen. Dit is bijvoorbeeld het geval bij alle grote luchtvaartmaatschappijen die onderhouds-, reparatie- en revisiediensten verlenen aan andere luchtvaartmaatschappijen (de zogenaamde "Techniek"-afdelingen). Doordat ze in staat moeten zijn dergelijke diensten voor GE-motoren te verlenen, zijn de luchtvaartmaatschappijen in hun hoedanigheid van OEM verplicht een specifieke commerciële relatie met GE te onderhouden. Het feit dat voor deze luchtvaartmaatschappijen toegang tot reserveonderdelen, licenties en reparatieprocessen en een grote kennis van de producten van GE een vereiste is, maakt GE een onvermijdelijke handelspartner. Onder deze omstandigheden wordt hun compenserende afnemersmacht dus aan banden gelegd door de ongelijke commerciële relatie.

228. Bij de fabrikanten van vliegtuigrompen gaat het om grote bedrijven (zoals Boeing en Airbus) en kleinere bedrijven (zoals regionale fabrikanten en fabrikanten van zakenvliegtuigen). Ze zijn echter allemaal afhankelijk van de vraag naar vliegtuigen en motoren van luchtvaartmaatschappijen en kunnen een dergelijke vraag niet negeren. Bovendien hebben zij behoefte aan kapitaal en financiële steun die GE in het verleden verschillende malen lijkt te hebben verleend. Tenslotte kan GECAS aanzienlijke invloed op hen uitoefenen bij het plaatsen van een order voor vliegtuigen. Uit het marktonderzoek bleek dat GE in een positie is en er al in is geslaagd de keuze van vliegtuigen door luchtvaartmaatschappijen te veranderen door hun vraag naar motoren te beïnvloeden. Dientengevolge is GE in een positie invloed uit te oefenen op de verkopen van fabrikanten van vliegtuigrompen aan luchtvaartmaatschappijen. Dit plaatst fabrikanten van vliegtuigrompen in een ongelijke onderhandelingspositie ten opzichte van GE, waardoor de prikkel om tegenmacht uit te oefenen ernstig in gevaar komt. Bovendien is het meermalen voorgekomen dat GE de keuze van de fabrikanten van vliegtuigrompen heeft beïnvloed door producten en diensten aan te bieden die concurrenten niet konden leveren. Ook dit ontmoedigt de uitoefening van compenserende tegenmacht.

1.B.5. CONCLUSIE

229. Gezien de aard van de markt voor straalmotoren voor vliegtuigen, die wordt gekenmerkt door hoge drempels voor toetreding en uitbreiding, de gevestigde positie van GE bij veel luchtvaartmaatschappijen, de prikkel van GE om de financiële macht van GE Capital bij klanten te gebruiken, het feit dat GE in staat is de verticale integratie door middel van GECAS te benutten, de beperkte tegenmacht van de kopers en de verzwakking of marginalisatie van de directe concurrenten, lijkt GE in een positie te zijn waarin zij zich onafhankelijk van haar concurrenten, klanten en uiteindelijk de consumenten kan gedragen, en kan dus worden aangemerkt als een onderneming met een machtspositie op de markt voor straalmotoren voor grote commerciële vliegtuigen en grote regionale vliegtuigen.

2. ELEKTRONISCHE EN NIET-ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN

2.A. RELEVANTE MARKTEN

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

2.A.1. RELEVANTE MARKTEN

(1) PRODUCTMARKTEN

(a) Algemeen

230. Naast motoren fabriceert Honeywell een reeks luchtvaartproducten, die elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten of in het algemeen systemen worden genoemd.

(b) Elektronische luchtvaartproducten

231. Elektronische luchtvaartproducten hebben betrekking op de reeks apparatuur die wordt gebruikt voor het besturen van het vliegtuig, voor navigatie en communicatie en het beoordelen van de vliegomstandigheden. In eerdere beschikkingen van de Commissie zijn de markten voor elektronische luchtvaartproducten al geanalyseerd⁸⁵ en onderverdeeld in grote commerciële vliegtuigen aan de ene kant en regionale/zakenvliegtuigen aan de andere kant. Een onderscheid tussen deze twee marktsegmenten is gerechtvaardigd op basis van de verschillen met betrekking tot structuur van vraag en aanbod (regionale/zakenvliegtuigen hebben een geïntegreerde cockpit, terwijl grote commerciële vliegtuigen een samengestelde cockpit hebben), prijs, grootte, capaciteiten en onderlinge technische afhankelijkheid en de aard van de afnemers. Dergelijke verschillen doen zich echter niet voor tussen regionale en zakenvliegtuigen, tussen straalvliegtuigen met smalle of met brede romp of tussen kleine regionale en grote commerciële vliegtuigen.

232. Voor grote commerciële vliegtuigen zijn de afnemers zowel fabrikanten van vliegtuigrompen (Airbus en Boeing) als de luchtvaartmaatschappijen. Over het algemeen stellen de fabrikanten van vliegtuigrompen de cockpit-elektronica samen. Dit betekent dat hier in tegenstelling tot de markt voor regionale en zakenvliegtuigen sommige van deze producten door de luchtvaartmaatschappijen kunnen worden uitgekozen/veranderd.

233. De klanten voor regionale en zakenvliegtuigen zijn de fabrikanten van vliegtuigrompen (zoals Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier, Raytheon, Gulfstream) en niet de luchtvaartmaatschappijen. De meeste producten worden verkocht als onderdeel van een geïntegreerde cockpit, waarbij de vliegtuigfabrikanten vertrouwen op de systeemintegratiecapaciteit van de leveranciers van de elektronica en de systeemintegreerders.

⁸⁵ Beschikking 2001/417/EG van de Commissie in zaak nr. COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell, PB L 152 van 7.6.2001, blz. 1.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(c) Niet-elektronische luchtvaartproducten

234. Niet-elektronische luchtvaartproducten hebben betrekking op een reeks van (deel)systemen, zoals onder andere hulpaggregaten (APU's), klimaatregelingsystemen (ECS), elektrisch vermogen, wielen en remmen, landingssystemen en vliegtuigverlichting, die allemaal noodzakelijk zijn voor het functioneren van een vliegtuig.
235. Deze niet-elektronische luchtvaartproducten zijn in eerdere beschikkingen van de Commissie gedefinieerd⁸⁶, waarbij het niet relevant werd gevonden een verdere onderverdeling te maken tussen grote commerciële vliegtuigen, regionale vliegtuigen, zakenvliegtuigen of elk ander soort vliegtuig.

Door de koper geleverde uitrusting versus door de leverancier geleverde uitrusting

236. Voor vliegtuigsystemen (elektronische en niet-elektronische producten) moet een onderscheid worden gemaakt tussen door de koper geleverde apparatuur ("Buyer Furnished Equipment" of BFE) en door de leverancier geleverde apparatuur ("Supplier Furnished Equipment" of SFE). BFE-apparatuur wordt door de luchtvaartmaatschappijen gekocht, terwijl de fabrikanten van vliegtuigrompen verantwoordelijk zijn voor de aanschaf van SFE-apparatuur. Standaard elektronische luchtvaartproducten (in tegenstelling tot geïntegreerde systemen) zijn in het algemeen BFE, terwijl niet-elektronische luchtvaartproducten (met uitzondering van gebruiksintensieve onderdelen zoals wielen en remmen) SFE zijn.
237. BFE-apparatuur wordt van meerdere leveranciers betrokken en wordt door kopers van vliegtuigen (luchtvaartmaatschappijen of leasemaatschappijen) geselecteerd uit twee of drie door de fabrikant van vliegtuigrompen gecertificeerde producten. De kopers van vliegtuigen spelen een belangrijke rol bij het selecteren van de apparatuur die wordt voorgesteld en de prioriteit waarmee de leveranciers worden gecertificeerd. Om die reden hebben luchtvaart- en leasemaatschappijen zitting in adviescommissies. Leasemaatschappijen kunnen de gezamenlijke belangen van kleinere luchtvaartmaatschappijen vertegenwoordigen. Vliegtuigafnemers die als eerste het vliegtuig in gebruik nemen hebben ook veel invloed op de door de vliegtuigfabrikant geselecteerde apparatuur. ARINC⁸⁷-normen vervullen de rol van "consensus in de

⁸⁶ Beschikking van de Commissie van 25.05.1999 waarbij een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de gemeenschappelijke markt (zaak nr. IV/M.1493 – United Technologies/Sundstrand) overeenkomstig Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad, PB C 206 van 21.7.1999 blz. 0019.

⁸⁷ "ARINC" staat voor Aeronautical Radio, Inc., een organisatie die eigendom is van de grootste luchtvaartmaatschappij en die tot doel heeft een gemeenschappelijk werkklimaat voor de luchtvaartgemeenschap te scheppen. Een onderdeel van ARINC is het zogenaamde elektrotechnische comité ("AEEC") dat de vrijheid van keuze onder luchtvaartmaatschappijen moet waarborgen door de

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

bedrijfstak" voor het definiëren van de technische vereisten. Bij het ontwikkelen van ARINC-kenmerken zijn OEM's van vliegtuigrompen, potentiële leveranciers en kopers van vliegtuigen betrokken. Onder technische vereisten vallen onder andere interface-definitie, eisen met betrekking tot prestatie en milieu en de vereiste certificeringniveaus. Nadat certificering door de fabrikant van vliegtuigrompen heeft plaatsgevonden, onderhandelt de luchtvaartmaatschappij verder met de leverancier van luchtvaartelektronica en neemt de elektronica direct bij hem af.

238. SFE-apparatuur wordt door de vliegtuigfabrikant en niet door de luchtvaartmaatschappijen gekocht. Bij SFE-apparatuur vindt de concurrentie plaats tijdens de ontwerp- of ontwikkelingsfase van een vliegtuig. De fabrikant van vliegtuigrompen bepaalt de technische voorschriften, waarbij hij rekening houdt met factoren zoals wensen van de klant, systeemintegratie, regelgevingen en veiligheid. Bij SFE-producten kunnen klanten die als eerste een vliegtuig in gebruik nemen en grote klanten zoals leasemaatschappijen, via de adviescommissies de keuze van de vliegtuigfabrikant beïnvloeden. Leveranciers van SFE-apparatuur worden door de fabrikant van vliegtuigrompen vaak geselecteerd op basis van kosten, tijdschema en risico. De selectie is vaak een afvalproces tot de in aanmerking komende concurrenten een laatste voorstel doen waaruit de fabrikant van vliegtuigrompen de uiteindelijke winnaar kiest.
239. SFE kan standaard SFE of facultatieve SFE zijn. Bij standaard SFE is er slechts één product gecertificeerd, terwijl bij de facultatieve SFE de fabrikant van vliegtuigrompen certificering verkrijgt voor meer dan één (in het algemeen twee) onderling substitueerbare producten voor een bepaald vliegtuigtype en de keuze aan de koper van het vliegtuig laat.

(2) GEOGRAFISCHE MARKT

240. Zoals de Commissie in eerdere beschikkingen met betrekking tot apparatuur voor civiele vliegtuigen heeft aangegeven⁸⁸, is de relevante geografische markt voor elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten wereldwijd.

normen voor vorm, inpasbaarheid en functie van BFE elektronische luchtvaartproducten te bepalen. Door de genormaliseerde interfaces kunnen luchtvaartmaatschappijen elektronische luchtvaartproducten van meerdere leveranciers selecteren.

⁸⁸ Zie zaak nr. IV/M. 697 – Lockheed Martin/Loral Corporation, Beschikking van de Commissie van 27 maart 1996, zaak nr. IV/M.290 – Sextant/BGTVD0, Beschikking van de Commissie van 21 december 1992.

2.B. BEOORDELING TEN AANZIEN VAN DE MEDEDINGING

2.B.1. HONEYWELL IS EEN VOORAANSTAANDE LEVERANCIER VAN LUCHTVAARTAPPARATUUR

(1) INLEIDING

241. Honeywell is wereldwijd de grootste leverancier van luchtvaartapparatuur behalve motoren met een omzet van [...] euro*. BF Goodrich is de op een na grootste leverancier (met een omzet van [...] euro*), hoewel het bedrijf voornamelijk in andere marktsegmenten concurreert. Hamilton Sundstrand, een onderdeel van UTC, komt op de derde plaats met een omzet van [...] euro*, gevolgd door Rockwell Collins met een omzet van [...] euro*. Na de fusie van Smiths/TI/Dowty is Smiths de vijfde grootste leverancier van luchtvaartapparatuur met een omzet van [...] euro*. Het huidige Honeywell is het resultaat van een consolidatiepoging van fabrikanten van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten die in de jaren tachtig begon en zijn hoogtepunt bereikte in 1999 toen Honeywell, de grootste leverancier van luchtvaartsystemen, fuseerde met AlliedSignal, een zeer belangrijke leverancier van onderdelen voor zowel zelfstandig functionerende elektronische luchtvaartproducten als niet-elektronische luchtvaartproducten.
242. Op de algemene markt voor elektronische luchtvaartproducten⁸⁹ ligt het marktaandeel van Honeywell tussen [50% en 60%]* en zijn de voornaamste concurrenten Rockwell Collins [(20% tot 30%)]* Thales, dat voorheen Sextant heette [(10% tot 20%)]* en Smiths Industries [(0% tot 10%)]*. Deze vier spelers hebben dus [90% tot 100%]* van de markt in handen, terwijl het marktaandeel van de overige 35 spelers [0% tot 10%]* bedraagt. Deze laatste kunnen als niche-spelers worden beschouwd met unieke producten die soms met elkaar en met de grote spelers samenwerken om in ruil voor technologie toegang te krijgen tot fabrikanten van vliegtuigrompen en luchtvaartmaatschappijen.
243. Honeywell is ook een vooraanstaande leverancier van niet-elektronische luchtvaartproducten. De grootste concurrent op de markt voor niet-elektronische luchtvaartproducten is UTC, via haar dochteronderneming Hamilton Sundstrand. Andere leveranciers, zoals BF Goodrich, SNECMA (met haar gelieerde bedrijven Messier-Dowty en Messier-Bugatti) en Liebherr, hebben een minder uitgebreide reeks van producten.

(2) ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN

⁸⁹ Elk elektronisch product vormt echter een afzonderlijke markt.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(a) Inleiding

244. Elektronische luchtvaartproducten vormen ongeveer 5% van de aanschafkosten van een vliegtuig.⁹⁰ De marktaandelen⁹¹ van de afzonderlijke productgroepen die eerder als afzonderlijke markten werden gedefinieerd, zijn als volgt.

(b) BFE-producten⁹²

245. Weerradars tonen regen en turbulentie, en in bepaalde modellen ook windschering. Rockwell Collins is in dit marktsegment de enige concurrent van Honeywell (op de beperkte aanwezigheid van Thales in het regionale/zakelijke segment na). Het totale marktvolume (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar. Zie tabel 11 voor een specificatie.

TABEL 11

weerradar	groot commercieel	regionaal/zakelijk
Honeywell	[40% - 50%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[30% - 40%]*
Thales	Geen	[10% -20%]*

246. Com/Nav – VHF/VOR (Comunicatie/Navigatiesystemen) zendt en ontvangt stemgeluiden uit de cockpit en andere mededelingen van en naar commandocentra op de grond of in de lucht. De enige concurrenten van Honeywell in dit segment zijn Rockwell Collins en Thales. Het totale marktvolume (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar. Zie tabel 12 voor een specificatie.

⁹⁰ Deze cijfers geven niet de netto contante waarde van toekomstige kasstromen en dus de netto-kosten voor luchtvaartmaatschappijen weer. Naar schatting vormen elektronische luchtvaartproducten 20-25% van de totale exploitatiekosten van een vliegtuig.

⁹¹ De marktgegevens in dit deel zijn over het algemeen gebaseerd op beste schattingen van de partijen aan de hand van de verkopen (voor 2000) en worden gecorrigeerd aan de hand van door derden verstrekte informatie. Evaluatie op basis van geplaatste orders wordt door de markt als minder nauwkeurig beschouwd gezien het belang van kortingen, financiële motivatieprikkels en het feit dat orders soms lager uitvallen in een later stadium van het aanschafproces.

⁹² Het onderscheid tussen BFE en SFE is alleen relevant voor grote commerciële vliegtuigen. Op een paar uitzonderingen na worden alle elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten voor regionale/zakenvliegtuigen op SFE-basis verkocht.

TABEL 12

Comm./Nav.	Groot commercieel	regionaal/zakelijk
Honeywell	[30% - 40%]*	[40% - 50%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[50% - 60%]*
Thales	[10% - 20%]*	[10% - 20%]*

247. SatCom (Satellietcommunicatiesystemen) zendt en ontvangt via de satelliet gegevens- en spraaktelefonie van en naar de grond. Honeywell concurreert op deze markt met Rockwell Collins. Thales, dat kort geleden RACAL overnam, zou een potentiële toetredster tot de markt voor SatCom voor grote commerciële vliegtuigen kunnen zijn, aangezien RACAL de partner van Honeywell is voor het produceren van SatCom. Echter [beschrijving van de strategische samenwerkingsovereenkomst van Honeywell met RACAL, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*⁹³. Het totale marktvolume (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar. Zie tabel 13 voor een specificatie.

TABEL 13

SatComm	groot commercieel	regionaal/zakelijk
Honeywell	[50% - 60%]*	[60% - 70%]*
Rockwell Collins	[40% - 50%]*	[20% - 30%]*
Thales	Geen	[0% - 10%]*
Overige	Geen	[0% - 10%]*

248. MMR (multimodale ontvanger) biedt precisiebegeleiding bij het aanvliegen van luchthavens met traditionele, op de grond gesitueerde landingsystemen (ILS) en andere begeleiding per satelliet bij het aanvliegen van luchthavens met behulp van het ingebouwde satellietnavigatiesysteem (GPS). De concurrenten van Honeywell zijn Rockwell Collins en Thales. Rockwell Collins is echter afhankelijk van Smiths voor het FMS ("Flight Management System" of vluchtbeheersingsysteem) dat in het MMR-product van Rockwell is ingebouwd. Hoewel Honeywell ook een grote leverancier is van zelfstandig functionerende GPS-producten, worden deze producten minder belangrijk op de markt voor grote commerciële vliegtuigen, aangezien deze functie in de MMR is geïntegreerd. Het totale marktvolume (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar. Zie tabel 14 en 15 voor een specificatie.

⁹³ [beschrijving van de strategische samenwerkingsovereenkomst van Honeywell met RACAL, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

TABEL 14

MMR/GPS	groot commercieel	regionaal/zakelijk
Honeywell	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[40% - 50%]*
Thales	[30% - 40%]*	Geen
Overige	Geen	[30% - 40%]*

TABEL 15

Autonome GPS	groot commercieel	regionaal/zakelijk
Honeywell	[40% - 50%]*	[30% - 40%]*
Litton	[50% - 60%]*	Geen
Universal Avionics	Geen	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	Geen	[20% - 30%]*
Thales	Geen	Geen
Trimble Avionics	Geen	[0% - 10%]*

249. Recorders van vluchtgegevens en cockpitstemrecorders. Het totale marktvolume (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar. Honeywell is de grootste leverancier vóór L-3 Communications. Zie tabel 16 voor een specificatie.

TABEL 16

Recorders	Groot commercieel	Regionaal/zakelijk
Honeywell	[40% - 50%]*	[20% - 30%]*
Rockwell Collins	Geen	Geen
Thales	Geen	Geen
L3	[30% - 40%]*	[40% - 50%]*
Overige	[10% - 20%]*	[40% - 50%]*

250. CMU/ACARS (Communication Management Unit/Aircraft Communication Addressing and Reporting system of communicatiebeheerenheid/adresseer- en rapportagesysteem) regelt de spraak- en gegevenscommunicatie tussen een vliegtuig en

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

de verkeersleiding op de grond. Honeywell is de grootste leverancier voor Boeing-vliegtuigen, gevolgd door Rockwell Collins en Teledyne. Honeywell is ook de enige daadwerkelijke leverancier van een geïntegreerde CMU, aangezien het AIMS⁹⁴-systeem van Honeywell momenteel het enige gecertificeerde en geïnstalleerde systeem is (in de B777)⁹⁵. CMU wordt niet geïnstalleerd in Airbus-vliegtuigen waar het door Airbus Aerospaiale zelf geleverde ATSU dezelfde functie heeft als CMU in de Boeing-vliegtuigen. Er is nauwelijks een markt voor CMU voor regionale vliegtuigen. Het totale marktvolume (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar. Zie tabel 17 voor een specificatie.

TABEL 17

CMU/ACARS	groot commercieel	Regionaal/zakelijk
Honeywell	[50% - 60%]*	[60% - 70%]*
Rockwell Collins	[40% - 50%]*	[40% - 50%]*
Thales	Geen	Geen
Teledyne	[0% - 10%]*	Geen

251. De ACAS-processor (Airborne Collision Avoidance System)/TCAS⁹⁶ helpt botsingen in de lucht te voorkomen door omringende vliegtuigen te identificeren en hun positie weer te geven waarbij hoorbare waarschuwingen en manoeuvreerinstruaties worden gegeven (geavanceerde versies). Mode S transponders werken samen met ACAS-processoren voor de identificatie van andere vliegtuigen en hun positie, alsmede voor het bepalen van de juiste reactie op een dreigende botsing. In deze markt ondervindt Honeywell concurrentie van Rockwell Collins en L3 (die het Honeywell-bedrijf overnam dat werd afgestoten als voorwaarde voor de AlliedSignal/Honeywell-fusie). Volgens de partijen stijgen de verkopen op de ACAS-markt van L3, een bedrijf met een beperkte reeks elektronische luchtvaartproducten, terwijl het marktaandeel van Honeywell daalt. De groei van L3 houdt echter in rechtstreeks verband met het ACAS-bedrijfsonderdeel dat Honeywell verkocht aan L3 als voorwaarde voor goedkeuring van de AlliedSignal/Honeywell-fusie. Honeywell moest daarbij haar technologisch meer geavanceerde product afstoten en behield het op oudere technologie gebaseerde AlliedSignal-product. In de periode 2000-2001 kon L3 profiteren van een aantal ondersteunende overgangsmaatregelen na overname van het ACAS-bedrijfsonderdeel van Honeywell. Het marktaandeel van Rockwell Collins is de afgelopen jaren sterk

⁹⁴ Vliegtuig-informatie en -beheersysteem ("AIMS").

⁹⁵ Verschillende Europese bedrijven (waaronder Thales en BAe) startten ongeveer drie jaar geleden met een project voor het ontwerpen van een geïntegreerd cockpitsysteem voor de A380 met CMU-functies, maar tot nu toe heeft dit project nog niet tot daadwerkelijke producten geleid.

⁹⁶ Traffic Alert and Collision Avoidance System of Waarschuwingssysteem voor het vermijden van botsingen in het luchtverkeer ("TCAS") is de Amerikaanse term voor ACAS.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

gedaald. Het totale marktvolume (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar. Zie tabel 18 voor een specificatie.

TABEL 18

ACAS/TCAS	groot commercieel	regionaal/zakelijk
Honeywell	[40% - 50%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[10% - 20%]*
Thales	Geen	Geen
L3	[30% - 40%]*	[30% - 40%]*

252. EGPWS/GPWS/TAWS TAWS ("Terrain Avoidance Warning System") is een systeem dat de bemanning een landkaartachtige weergave biedt van het terrein dat wordt genaderd en een geluidsalarm doet afgaan op ongeveer een minuut of meer vliegtijd vanaf het terrein (zoals de grond, een berg, enzovoorts). Honeywell heeft met haar EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System of verbeterd waarschuwingssysteem voor nabijheid van de grond) zo goed als een machtspositie voor de levering van een gecertificeerd TAWS-systeem. De voorganger van EGPWS is de GPWS (Ground Proximity Warning System of waarschuwingssysteem nabij terrein). Honeywell heeft hier een marktaandeel van bijna 100%. Het totale marktvolume (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar.
253. Volgens de partijen is er geen markt waarop Honeywell een machtspositie heeft, aangezien er zelfs op de markt voor EGPWS/GPWS meer concurrentie is dan in de tijd dat de AlliedSignal/Honeywell-fusie plaatsvond. De partijen beweren zelfs dat Thales een TAWS heeft ontwikkeld en op de markt heeft gebracht en dat andere bedrijven zoals BF Goodrich en UPS Technologies systemen hebben aangekondigd en dat Universal Avionics al een bod heeft gewonnen (samen met Rockwell) voor de luchtvaartmaatschappij Airborne voor hun B767-vloot.
254. Thales heeft inderdaad een concurrerend product voor EGPWS ontwikkeld (GCAS), maar tot dusver is het nog door geen enkele luchtvaartmaatschappij aangeschaft. Hoewel het product meer dan een jaar geleden werd aangekondigd, is er nog geen enkel product verkocht. Volgens Thales is het feit dat het bedrijf geen reputatie heeft met een gevestigd TAWS-product een belangrijke toetredingsdrempel gebleken.
255. BF Goodrich heeft ook toetreding tot de markt aangekondigd, maar met een TAWS-product dat alleen voor installatie in een klein aantal zakenvliegtuigen geschikt is.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

256. Universal Avionics ontwikkelde en certificeerde een TAWS-systeem en verkocht het product in januari 2001 voor de Airborne vloot B767's. De partijen beweerden dat Universal het contract had bemachtigd door met Rockwell Collins samen te werken. Deze laatste heeft deze verklaring echter verworpen en gezegd dat er geen enkele afspraak tussen de twee firma's bestaat.
257. De leidende positie van Honeywell met betrekking tot TAWS beperkt zich echter niet tot zelfstandig functionerende producten. Honeywell heeft ook een groot marktaandeel op het gebied van producten die interoperabel met TAWS moeten zijn (GPS, FMC, Vluchtcontrole en displays) en profiteert van het feit dat het een aantal producten levert die interoperabel met EGPWS moeten zijn (zoals de ACAS). Als gevolg van de AlliedSignal/Honeywell-fusie heeft Honeywell zich verplicht tot het handhaven van een open standaard en tot het verkopen aan derden van EGPWS-modules en toekomstige TAWS-producten tegen niet-discriminerende voorwaarden.
258. Honeywell verkeert zodoende in een positie dat zij bredere commerciële pakketten dan welke andere leverancier dan ook kan aanbieden. Een bedrijf als Universal Avionics daarentegen, dat slechts één ander product in het segment grote commerciële vliegtuigen heeft (achteraf ingebouwde FMS), heeft moeilijk toegang tot de markt en de mogelijkheden om dezelfde (financiële en andere) prikkels te bieden op basis van een gecombineerd pakket van producten zijn voor dit bedrijf beperkt. IRS/AHRS (Inertial Reference System/Attitude-Heading Reference System) zijn bewegings- en navigatiesensoren van de vliegtuigromp die door andere navigatiesystemen worden gebruikt. Honeywell heeft een marktaandeel van 80% tot 90% (door exclusiviteit voor Boeing). Litton heeft het resterende marktaandeel van 10% tot 20% in handen. Voor het segment regionale/zakenvliegtuigen ligt het marktaandeel van Honeywell tussen 80% en 90%; het overige marktaandeel is in handen van Litton. Voor AHRS, dat als een minder kostbaar alternatief voor IRS op de markt voor regionale vliegtuigen kan dienen, hebben zowel Thales als Collins een sterke positie. Het totale marktvolume voor IRS/AHRS (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar.
259. De partijen beweerden dat de sterke positie van Honeywell voor IRS niet relevant is, aangezien de meeste luchtvaartmaatschappijen in de afgelopen tien jaar zijn omgeschakeld van zelfstandig functionerende IRS/AHRS naar hybride ADIRS (Air Data Inertial Reference System).
260. Honeywell heeft hoe dan ook een leidende positie in beide productcategorieën. Daarnaast hebben partijen aangevoerd dat op de markt voor regionale/zakenvliegtuigen met straalmotoren de verkopen van Litton de afgelopen vijf jaar zijn gestegen ten koste van Honeywell (Litton [200%+]* vergeleken met [50% tot 60%]* voor Honeywell). Litton heeft ernstig bezwaar gemaakt tegen deze bewering en aangegeven dat zij in 1995 [100 tot 150]* IRS-producten heeft verkocht (voor [30 tot 40 vliegtuigen]*) en dat de verkoopcijfers hetzelfde zijn gebleven en in 2000 zelfs zijn gedaald naar [100 tot 120]* eenheden. De aanwezigheid van Litton op deze markt is dan ook beperkt.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(c) SFE-producten

261. Een FMS (Flight Management System) helpt de bemanning de meest efficiënte vliegroute te berekenen en navigeert het vliegtuig automatisch. FMS is een groeiende markt (een groei van ongeveer 8,5% per jaar) waar Smiths Industries voor het marktsegment grote commerciële vliegtuigen een belangrijke positie heeft verworven. Honeywell blijft echter de grootste leverancier. Thales treedt toe tot de markt (SFE-optie op de Airbus zodra het product is gecertificeerd). Het totale marktvolume (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar. Zie tabel 19 voor een specificatie.

TABEL 19

FMS	groot commercieel	regionaal/zakelijk
Honeywell	[60% - 70%]*	[30% - 40%]*
Smiths	[30% - 40%]*	Geen
Universal Avionics	Geen	[40% - 50%]*
Rockwell Collins	Geen	[10% - 20%]*
Thales	Toetredend	Geen
Trimble Avionics	Geen	[0% - 10%]*

262. In het segment regionale/zakenvliegtuigen hebben kleine spelers zoals Trimble Navigation, Chelton Avionics en Universal (met een achteraf in te bouwen product voor zakenvliegtuigen) een belangrijke positie verworven.

263. Flight control is een automatische besturing (d.w.z. automatische piloot). Honeywell ondervindt hier concurrentie van Rockwell Collins en Thales. Het marktaandeel van Honeywell zal in de toekomst dalen, aangezien de nieuwe generatie automatische besturingen is gebaseerd op fly-by-wire-technologie waarin Collins en Thales een sterke positie innemen. Het totale marktvolume (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar. Zie tabel 20 voor een specificatie.

TABEL 20

Flight Controls	groot commercieel	regionaal/zakelijk
Honeywell	[30% - 40%]*	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[40% - 50%]*
Thales	[40% - 50%]*	[0% - 10%]*
Overige	Geen	[20% - 30%]*

264. Air Data Computers (luchtgegevenscomputers) berekenen de "werkelijke" luchtsnelheid, hoogte en verticale snelheid van een vliegtuig. Honeywell heeft een zeer sterke positie die niet door de belangrijke leveranciers van elektronische luchtvaartproducten wordt betwist. Luchtgegevenscomputers worden echter minder vaak als zelfstandig functionerend product verkocht (en steeds meer als onderdeel van het gecombineerde ADIRS/ADIRU). Smiths is ook aanwezig op deze markt voor achteraf ingebouwde producten. Zie tabel 21 voor een specificatie.

TABEL 21

Luchtgegevens	groot commercieel	regionaal/zakelijk
Honeywell	[90% - 100%]*	[20% - 30%]*
Rockwell Collins	Geen	[20% - 30%]*
Thales	Geen	Geen
Overige	[0% - 10%]*	[50% - 60%]*

265. Displays zijn elektronische instrumentensystemen die informatie van de elektronische deelsystemen weergeven. Thales is de duidelijke leider op het gebied van displays (de enige leverancier voor Airbus), terwijl Honeywell de grootste leverancier is voor de kleinere regionale markt. Het totale marktvolume (alleen vooraf ingebouwde systemen) bedraagt [...] euro* per jaar. Zie tabel 22 voor een specificatie.

TABEL 22

Displays	groot commercieel	regionaal
Honeywell	[30% - 40%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*
Thales	[40% - 50%]*	[0% - 10%]*
Overige	Geen	[0% - 10%]*

266. De ADIRS/ADIRU (Air Data Inertial Reference System/Unit) is een product dat de functies van de luchtgegevenscomputer met die van het ADIRS combineert. Honeywell is de grootste leverancier met een marktaandeel van [80% tot 90%]*, terwijl Litton het resterende marktaandeel in handen heeft.
267. Vluchtinformatiesystemen zijn alleen relevant voor het marktsegment regionale/zakenvliegtuigen. Honeywell is de grootste leverancier met een marktaandeel van [80% tot 90%]*. Universal Weather heeft het resterende marktaandeel in handen.

(3) NIET-ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN

268. Niet-elektronische luchtvaartproducten vormen 3% tot 5% van de aanschafkosten van een vliegtuig.⁹⁷ Voor een aantal niet-elektronische luchtvaartproducten heeft Honeywell een uitermate sterke positie.
269. APU's (Auxiliary Power Units of hulpaggregaten) zijn kleine gasturbines in de staart van een vliegtuig die worden gebruikt om de cabine van het vliegtuig van elektriciteit en lucht te voorzien en lucht te leveren voor de pneumatische starters terwijl het vliegtuig aan de grond staat (ze leveren geen stuwkracht). Honeywell is de grootste leverancier met een marktaandeel van [70% tot 80%]*. Het overige marktaandeel is in handen van UTC (Hamilton Sundstrand en P&W Canada). In het productassortiment van UTC ontbreekt momenteel een APU voor vliegtuigen voor 200-400 passagiers. De partijen hebben aangevoerd dat RR Deutschland, Microturbo (SNECMA) en TRW Lucas ook APU's fabriceren en verkopen. Microturbo, dat zichzelf beschrijft als 'overwegend actief op het gebied van reparatie en revisie van gasturbines', ontkent deze bewering. RR Deutschland en TRW Lucas hebben nooit APU's voor grote commerciële vliegtuigen ontwikkeld en hebben slechts minimale ervaring met betrekking tot andere vliegtuigen. Wat betreft APU's voor grote commerciële vliegtuigen zouden de toetredingsdrempels voor de bovengenoemde bedrijven net zo hoog zijn als voor nieuwe toetreders.

⁹⁷ Deze cijfers geven niet de netto contante waarde van toekomstige kasstromen en dus de nettokosten voor luchtvaartmaatschappijen weer. Naar schatting vormen niet-elektronische luchtvaartproducten 20%-25% van de totale exploitatiekosten van een vliegtuig.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

270. Onder ECS (Environment Control Systems) vallen vele producten die verschillende functies in het vliegtuig hebben, namelijk: (i) klimaatregelingsystemen om passagiers te voorzien van verwarmde/gekoelde lucht; (ii) ontluchtingsystemen om de distributie van de uit de motor afkomstige lucht aan de klimaatregeling te regelen, ijsbestrijdingssystemen en systemen voor het starten van motoren; (iii) cabinedrukregelingsystemen voor het handhaven van een aangename druk in de cabine terwijl het vliegtuig van hoogte verandert, en (iv) ijsbestrijdingssystemen om de uit de motor afkomstige hete lucht naar de vleugels en de inlaten van de motoren over te brengen om ijsvorming te voorkomen. Het marktaandeel van Honeywell bedraagt ongeveer [30% tot 40%]*, Liebherr heeft een marktaandeel van [20% tot 30%]*, UTC [30% tot 40%]*, Parker [0% tot 10%]*. De rest van het marktaandeel is in handen van overige bedrijven zoals Smiths.
271. UTC is de marktleider voor elektrische stroomgeneratoren met een marktaandeel van ongeveer [40% tot 50%]*. Honeywell heeft een marktaandeel van [10% tot 15%]*, Smiths en TRW/Lucas hebben elk een marktaandeel van ongeveer [20% tot 30%]*. In de toekomst zal systeemintegratie meer en meer een discriminerende factor worden voor de mogelijkheden op de markten voor APU, ECS en elektrische stroomgeneratoren.
272. In het marktsegment wielen en remmen heeft Honeywell een marktaandeel van ongeveer [30% tot 40%]*, BF Goodrich ongeveer [30% tot 40%]*, ABS [10% tot 20%]* en SNECMA [0% tot 10%]*. Honeywell concentreert zich sinds kort op de markt voor grote commerciële vliegtuigen en is niet meer aanwezig op de markt voor regionale/zakelijke straalvliegtuigen. [beschrijving van de strategische samenwerkingsovereenkomst tussen Honeywell en een derde voor het leveren van geïntegreerde landingsgestellen, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*.
273. Voor vliegtuigverlichting is Honeywell de grootste leverancier met een marktaandeel van [40% tot 50%]*. Concurrenten op deze markt zijn Hella [(10% tot 20%)]*, Diehl [(0% tot 10%)]* en Teleflex [(0% tot 10%)]*. De rest van de markt is in handen van een aantal niche-spelers (Bruce, Luminator) en BF Goodrich.
274. Voor belading (Weight and Balance) dat alleen in grote commerciële vliegtuigen wordt gebruikt, heeft Honeywell een marktaandeel van 100%.
275. Honeywell is momenteel niet vertegenwoordigd op de markt voor IFE (In Flight Entertainment) waar Collins de marktleider is [(50% tot 60%)]* vóór Thales [(20% tot 30%)]* en Matsushita [(30% tot 40%)]*. [commentaar op de strategie van Honeywell voor het leveren van IFE, dat volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

2.B.2. HET UNIEKE PRODUCTASSORTIMENT VAN HONEYWELL

276. Honeywell heeft, in tegenstelling tot haar concurrenten, de mogelijkheid een compleet pakket van luchtvaartapparatuur aan te bieden. Derden hebben de positie van het productgamma van Honeywell zelfs bevestigd door aan te geven dat zij geen belangrijk elektronisch of niet-elektronisch systeem (behalve motoren voor grote commerciële vliegtuigen) kennen dat nodig is voor het opereren van een vliegtuig dat Honeywell niet zou kunnen leveren.
277. In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar hebben de partijen aangevoerd dat geen enkel bedrijf alle systemen voor een vliegtuig kan leveren en dat concurrerende leveranciers van luchtvaartapparatuur enkele hoogwaardige producten (zoals IFE) produceren die Honeywell niet produceert. Het feit dat Collins en Thales de grootste leveranciers van IFE zijn, tast de leidende positie van Honeywell echter niet aan. Ten eerste is IFE geen systeem dat essentieel is voor het functioneren van een vliegtuig in tegenstelling tot elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten zoals APU's, landingsgestel, ECS en andere producten. Ten tweede is voor IFE de voorkeur van de luchtvaartmaatschappijen van belang, in tegenstelling tot de andere systemen waarbij luchtvaartmaatschappijen vrij onverschillig staan tegenover de systeemkeuze. Ten derde [de strategie van Honeywell voor de IFE-markt, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*
278. De partijen beweerden ook dat de grootste afnemers van Honeywell van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten over het algemeen fabrikanten van vliegtuigrompen zijn en niet luchtvaartmaatschappijen. Dit is juist aangezien (het grootste deel) van de verkoop van Honeywell SFE-producten betreft en dus aan fabrikanten van vliegtuigrompen geschiedt. Wat betreft de elektronische luchtvaartproducten is Honeywell echter de enige leverancier met een evenwichtig aanbod van zowel BFE- als SFE-producten. De toegang die Honeywell tot fabrikanten van vliegtuigrompen heeft, is niet alleen belangrijk voor SFE-producten (die eenmaal geselecteerd over het algemeen de vaste keuze blijven voor de levensduur van de vliegtuigen en soms voor de daarvan afgeleide vliegtuigen), maar betekent ook een groot voordeel voor BFE-producten. Aangezien BFE-producten door de fabrikant van vliegtuigrompen moeten worden gecertificeerd en het eerste product dat wordt gecertificeerd over het algemeen tussen 50% en 70% van de markt veroverd, is Honeywell in een unieke positie dat zij zowel SFE- als BFE-producten kan afzetten.
279. Volgens de partijen is het productassortiment van Honeywell niet uniek, aangezien samenwerking tussen concurrenten de hiaten in hun productassortiment opvult. Het onderzoek naar de markt heeft echter uitgewezen dat samenwerking een onbevredigende zakelijke overeenkomst is die de concurrenten niet in staat stelt het productassortiment van Honeywell te evenaren. Bovendien zijn de partijen er niet in geslaagd het concept van samenwerking te definiëren en toe te passen, aangezien de meeste zogenaamde voorbeelden van samenwerking die de partijen hebben gegeven, betrekking hebben op simpele koper-verkoper-relaties die duidelijk onvoldoende zijn om een alternatief te vormen voor het unieke productassortiment en de integratiecapaciteit van Honeywell.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

280. Honeywell is onmiskenbaar de enige apparatuurfabrikant die alle deelsystemen van luchtvaartelektronica in elk marktsegment in haar productgamma heeft zonder enige hiaten van betekenis. Bij Rockwell Collins, de grootste concurrent, is het productaanbod niet volledig, met name voor inertiaële referentiesystemen (die van Litton worden gekocht), EGPWS en luchtgegevenssensoren. Thales, de derde speler, richt zich voornamelijk op Airbus en is zwak op het gebied van radio en controle.
281. Op de markt voor grote commerciële vliegtuigen heeft het volledige productassortiment Honeywell in staat gesteld een voorsprong te nemen bij het voorstellen van geavanceerde oplossingen aan afnemers. Zo heeft Honeywell bijvoorbeeld het hele AIMS-pakket voor de B777 kunnen voorstellen door integratie van haar binnen het bedrijf ontwikkelde vluchtbeheersystemen, displays en onderhoudsfuncties, terwijl Rockwell Collins niet in staat was met een gelijkwaardig voorstel te komen, aangezien zij niet aanwezig is op de markt voor vluchtbeheersystemen voor grote commerciële vliegtuigen.
282. Het bestrijken van alle gebieden van luchtvaartuitrusting is een groot voordeel bij het opzetten van integratieprojecten in het marktsegment regionale/zakenvliegtuigen. Aangezien de complexiteit van vliegtuigontwerpen toeneemt en de ontwerpcapaciteit van fabrikanten van vliegtuigrompen afneemt, moeten alle afnemers (maar vooral de fabrikanten van vliegtuigrompen van regionale en zakenvliegtuigen) met onderaannemers voor deelsystemen werken. In deze context heeft de leverancier die een groter productassortiment kan aanbieden concurrentievoordeel.

2.B.3. DE KRACHT VAN HONEYWELL OP HET GEBIED VAN SERVICEVERLENING

(1) ONDERHOUD, REPARATIE EN REVISIE (ORR) VOOR ELEKTRONISCHE EN NIET-ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN

283. De jaarlijkse omzet op de vervolmarkt voor de luchtvaart bedraagt [...] * USD en de jaarlijkse groei is 5% tot 10%. De vervolmarkt kan worden onderverdeeld in verschillende segmenten: ombouwingen/wijzigingen, onderhoud aan boord (LRU: "Line Replaceable Unit"), zwaar onderhoud, onderhoud van motoren en uitrusting. Van de totale uitgaven voor ORR bestaat 20% uit LRU, 26% uit onderhoud van motoren, 17% uit onderhoud van de vliegromp, 15% uit wijzigingen van systemen en 23% uit onderhoud van onderdelen of uitrusting.
284. Concurrenten op het gebied van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten houden zich over het algemeen alleen bezig met het onderhoud van hun eigen producten. In de totale vervolmarkt zijn luchtvaartmaatschappijen de voornaamste spelers (65%), gevolgd door OEM's (30%) en onafhankelijke bedrijven⁹⁸ (5%).

⁹⁸ De belangrijkste onafhankelijke spelers op de markt zijn Timco, Haeco, Bedek Aviation, FLS Aerospace en tot op zekere hoogte ook bedrijven als Sogerma en BF Goodrich Services.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

285. Door de snelheid van de technologische ontwikkeling wordt luchtvaartapparatuur over het algemeen niet gerepareerd, maar meestal vervangen of aangepast aan de laatste stand van de techniek. Aanpassingen vormen een constante bron van inkomsten en de leveranciers met de meeste geïnstalleerde elektronische producten hebben de beste kans te zijner tijd het contract voor de aanpassing te bemachtigen.
286. Honeywell beschrijft het belang van deze vervolgmarkt als volgt: [citaat uit een intern document van Honeywell, dat volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]⁹⁹*. Voor Honeywell komen de OEM-opbrengsten neer op 30% tot 40% van de totale opbrengst met marges van ongeveer [...]*. De vervolgmarkt vertegenwoordigt 40% tot 50% van de totale inkomsten met marges van ongeveer [...]*.¹⁰⁰
287. Honeywell is een belangrijke speler op de vervolgmarkt met MCPH-programma's (Maintenance-Cost-Per-Hour of onderhoudskosten per uur) van in totaal [...]* USD, waarvan [30% tot 40%]* voor luchtvaartelektronica, [70% tot 80%]* voor turbofans, [40% tot 50%]* voor APU's en 20% tot 30% voor wielen en remmen. De totale omzet van Honeywell op deze vervolgmarkt bedraagt [...]* USD, waarvan de verkoop van onderdelen aan derden 50% tot 60% vertegenwoordigt.

(2) NEUS-TOT-STAART-SERVICEVERLENING

288. Honeywell is de enige OEM-leverancier die geïntegreerde neus-tot-staart-oplossingen kan leveren (elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten en in sommige gevallen ook motoren) naast een aantal onafhankelijke onderhoudsfirma's die afhankelijk zijn van onderaannemers voor het meeste werk op het gebied van deelsystemen.

2.B.4. DE KRACHT VAN HONEYWELL OP HET GEBIED VAN PRODUCTINTEGRATIE

289. Integratie heeft betrekking op het ontwerpen van een groep producten die met elkaar zijn verbonden in een geïntegreerd systeem. Honeywell bevindt zich in een sterke positie om systemen in het hele vliegtuig met elkaar te integreren. Ten eerste heeft Honeywell evenveel, zo niet meer vakkennis op het gebied van integratie dan fabrikanten van vliegtuigrompen. Ten tweede heeft Honeywell een volledig productassortiment. Ten derde vertrouwen fabrikanten van vliegtuigrompen meer en meer op de integratiecapaciteiten van leveranciers.
290. In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar hebben partijen aangevoerd dat fabrikanten van vliegtuigrompen niet massaal de voorkeur geven aan geïntegreerde systemen en dat ze in een aantal gevallen integratie afwezen om individuele selectie

⁹⁹ [zie hierboven]*

¹⁰⁰ [zoals aangegeven in het vertrouwelijke interne document van Honeywell]*.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

van systemen te waarborgen. Het onderzoek naar de markt heeft echter uitgewezen dat integratie voor fabrikanten van vliegtuigrompen van essentieel belang is wegens de materiële voordelen, zoals minder gewicht, meer betrouwbaarheid, lagere onderhoudskosten en een kleiner aantal leveranciers. In verband met de concurrentie tussen de verschillende fabrikanten van vliegtuigrompen is het duidelijk dat dergelijke kostenbesparingen of andere onderscheidende factoren met betrekking tot de mededinging niet kunnen worden genegeerd. Ofschoon fabrikanten van vliegtuigrompen in bepaalde gevallen verdere integratie hebben tegengehouden, heeft Honeywell niettemin laten zien te streven naar optimalisering van haar systemen door middel van integratie en zal na de fusie de waarde van de uitrusting die de uit de fusie voortgekomen entiteit kan aanbieden en integreren meer dan 50% bedragen van de waarde die een vliegtuig gedurende zijn levensduur zal genereren.

291. De partijen hebben voorts aangevoerd ook dat de hoofdmotor zelden met elektronische en niet-elektronische systemen is verbonden en dat als zodanig de integratiecapaciteit van Honeywell irrelevant is, aangezien de transactie hier geen invloed op heeft. De Commissie is het met de partijen eens dat er nog geen expliciete integratie van motor en systemen heeft plaatsgevonden, hoewel een dergelijke integratie in de nabije toekomst wel waarschijnlijk is (zie het project "Meer Elektrische Vliegtuigmotor") en de kans bestaat dat de van dit project afgeleide ontwikkelingen in de toekomst in vliegtuigen worden toegepast. In het algemeen blijft het echter een feit dat Honeywell na de fusie als leverancier van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten, motorregelapparatuur en nevenproducten directe toegang zal hebben tot de ontwikkelingen op het gebied van motoren van GE en dat dit de positie van Honeywell als een van de grootste leveranciers van geïntegreerde elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten zal complementeren.
292. Systeemintegratie zorgt in principe voor fundamenteel lagere vliegtuigkosten en/of biedt een werkelijke differentiatie tussen vliegtuigen waarvoor luchtvaartmaatschappijen bereid zijn een supplement te betalen. Er zijn drie integratieniveaus: het eerste niveau is de basissysteemintegratie waarbij de leverancier een aantal onderdelen integreert (bijvoorbeeld de geïntegreerde [integratieproject dat volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]* of IHAS¹⁰¹). Op het tweede niveau worden systemen (zoals luchtvaartapparatuur en nevenregelapparatuur) geïntegreerd. Voorbeelden hiervan zijn [integratieproject dat volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*¹⁰², Primus Epic van Honeywell of Proline 4 van

¹⁰¹ Het controlesysteem IHAS ("Integrated Hazard Awareness System" of geïntegreerd detectie- of vermijdingssysteem voor gevaar) bestaat uit een aantal componenten. Via IHAS kunnen producten zoals TCAS en weerradarapparatuur, waarvoor er concurrentie bestaat, worden verbonden aan EGPWS, waarvoor Honeywell de enige leverancier is. Daarnaast is iedere concurrent die IHAS zou willen aanbieden afhankelijk van Honeywell, aangezien deze de drie producten heeft waaruit het IHAS-systeem bestaat. Rockwell Collins is de enige firma die twee van de drie producten in het pakket heeft; bij Thales ontbreken alle drie de producten. Honeywell is ook de grootste op het gebied van systeemintegratie die IHAS verder kan ontwikkelen [potentiële toekomstige toepassing, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*.

¹⁰² [beschrijving van het concept, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

Rockwell¹⁰³. Op het derde niveau worden systemen volledig geïntegreerd en werken ze alleen met elkaar samen. Dit is het niveau waarop de leverancier de integratiepartner wordt. Voor grote commerciële vliegtuigen is dit integratieniveau nog niet bereikt, hoewel Honeywell deze oplossing heeft aangeboden aan Raytheon en Bombardier (zoals het neus-tot-staart- EPIC-pakket).

2.B.5. DE KRACHT VAN HONEYWELL OP HET GEBIED VAN ‘PACKAGE DEALS’

293. Honeywell volgt niet alleen een integratiestrategie, maar kan ook ‘package deals’ in diverse vormen aanbieden, waaronder bundeling. Bundeling is een eenvoudige zakelijke overeenkomst waarbij een aantal producten in een pakket worden gecombineerd en voor één prijs worden verkocht.
294. Bundeling vindt plaats op drie niveaus. Het eerste niveau is wanneer de selectie van SFE-apparatuur voor een vliegtuig plaatsvindt. Aangezien de apparatuur gedurende de hele levensduur van een vliegtuig hetzelfde blijft, is concurrentie op dit niveau enorm belangrijk, in het bijzonder voor regionale vliegtuigen waar elke uitrusting SFE is en afkomstig van één leverancier. Het tweede niveau is dat van de vliegtuigmaatschappijen of leasemaatschappijen die de BFE-apparatuur uitkiezen. Het derde niveau is dat van wijzigingen, aanpassingen en inbouw achteraf, bijvoorbeeld van nieuwe verplichte elektronica.
295. Het bundelen van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten voor de luchtvaartmaatschappijen vindt plaats op het tweede niveau. Dit soort bundeling beperkt zich niet tot de aanschaf van de producten, maar heeft ook betrekking op reserveonderdelen en onderhoudskosten gedurende de levensduur van het vliegtuig. Daarnaast hebben bij de Airbus-vliegtuigen de onderhandelingen tussen de leverancier van luchtvaartelektronica en de luchtvaartmaatschappijen niet alleen betrekking op BFE-apparatuur, maar ook op optionele SFE-apparatuur, aangezien de luchtvaartmaatschappijen extra prikkels ontvangen (kortingen op het volledige pakket, uitgebreide garantie, kortingen op latere levering van reserveonderdelen, handelskredieten, gratis producten) als er een pakket wordt afgenomen (gekocht in het geval van BFE-apparatuur en geselecteerd in het geval van optionele SFE-apparatuur). Extra kortingen of concessies komen in de vorm van handelskredieten, gratis testapparatuur, gratis opleiding, gratis vervangingseenheden, uitgebreide garanties of kortingen op reserveonderdelen. Een typische aanpak is het geven van kleine prikkels voor individuele producten en het opbouwen van een ‘hoe meer je koopt, hoe beter de prikkel’-piramide. Een andere aanpak is het voorstel om bij aankoop van een product de

¹⁰³ Honeywell heeft een sterke positie [(40% - 50%)]* op de markt voor geïntegreerde elektronicapakketten. Primus Epic, dat alle belangrijke functies van een elektronicapakket bevat en verschillende zelfstandig functionerende systemen vervangt, is het pronkstuk van deze integratie-expertise en is te vinden in de Raytheon Hawker Horizon, de Embraer ERJ-170 en de Fairchild Dornier 728JET. Een compleet Epic-neus-tot-staart-pakket (het eerste op de markt) werd op 2.11.2000 aan Raytheon aangeboden voor de PD 375/PD 383. Voor dit vliegtuig bemachtigde Honeywell zowel het contract voor de motoren als voor het EPIC-elektronicapakket. Collins is de andere leverancier [(40% - 50%)]* met het Proline 4-pakket, voornamelijk voor Bombardier.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

prijs onderhevig te maken aan de in een later stadium gekochte producten (zoals vaste-klantenkorting).

296. In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar hebben de partijen aangevoerd dat er in de bedrijfstak geen bundeling heeft plaatsgevonden en, als dit wel het geval was, dit alleen op verzoek van de klanten kan zijn gebeurd. Het onderzoek naar de markt van de Commissie heeft echter aangetoond dat deze bedrijfstak zich voor bundeling leent, zowel aan de vraag- als de aanbodzijde. Er zijn talloze voorbeelden, die tijdens de hoorzitting werden bevestigd, waaruit blijkt dat bundeling regelmatig voorkomt. De partijen ontkenden niet dat dergelijke situaties voorkwamen, maar ze kwalificeerden ze als "multi-productaanbiedingen" en onderstreepten verder dat de omzet van Honeywell voor [20 tot 30%]* uit dergelijke praktijken bestaat.
297. De partijen beweerden ook dat gecombineerde offertes voor elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten nog steeds weinig voorkomen en dat producten op hun technische capaciteiten worden geselecteerd. Het onderzoek naar de markt heeft echter aangetoond dat, hoewel het enige tijd heeft geduurd voordat de gevolgen van de recente Allied Signal/Honeywell-fusie op de markt merkbaar waren, het aantal offertes waarbij Honeywell elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten bundelde in het laatste half jaar is toegenomen.

2.C. CONCURRENTEN

298. De drie grootste concurrenten van Honeywell zijn Rockwell Collins, Thales en Hamilton Sunstrand (UTC). Deze spelers hebben samen een marktaandeel van meer dan 85% op de markten voor elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten en deze geconcentreerde marktstructuur is door de jaren heen onveranderd gebleven.

ROCKWELL COLLINS

(b) Inleiding

299. De drie grootste leveranciers van luchtvaartelektronica beheersen 95% van de markt¹⁰⁴. Deze top-drie bestaat uit Honeywell, Thales en Rockwell Collins.

¹⁰⁴ Litton, Smiths, Teledyne, L3COM zijn niche-spelers met technisch geavanceerde producten die soms het grootste deel van hun omzet in andere markten genereren (zoals scheepsbouw voor Litton). Deze spelers verkopen over het algemeen hun producten aan de drie grootste spelers die gevestigde posities hebben bij fabrikanten van vliegtuigrompen en luchtvaartmaatschappijen en bovendien een wereldwijd servicenetwerk hebben om deze posities te ondersteunen. De producten van de niche-spelers zoals IRS van Litton of FMS van Smith zijn door Thales of Collins in oplossingen geïntegreerd. Voor een aantal producten hebben spelers zoals L3 COM, Teledyne of Universal gevestigde posities in minder technologische producten zoals recorders, printers, instrumenten en displays.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

300. Collins is een onderdeel van Rockwell International Corporation. Naast luchtvaartelektronica houdt het moederbedrijf van Collins zich ook bezig met industriële automatiseringsapparatuur. Behalve voor de markten voor grote commerciële vliegtuigen en regionale/zakenvliegtuigen ontwerpt en fabriceert Collins ook een verscheidenheid aan elektronische producten, waaronder luchtvaartelektronica, voor militaire toepassingen.
301. Rockwell International Corporation heeft in het openbaar aangekondigd om strategische en financiële redenen Collins aan haar aandeelhouders te willen overdragen, op dezelfde manier als zij in het verleden met een groot aantal andere bedrijfsonderdelen heeft gedaan. Als gevolg van deze transactie zal Collins een onafhankelijke onderneming in openbaar bezit worden met een eigen beursnotering.

(c) Beperkte financiële kracht

302. Het plan van Rockwell om de luchtvaartelektronicadivisie af te stoten zal van grote invloed zijn op de financiële situatie van Collins en [beschrijving van strategie die volgens Collins vertrouwelijke informatie bevat]*.
303. De moedermaatschappij van Collins is met een marktwaarde van ongeveer 8 miljard USD (per april 2001) al aanzienlijk kleiner dan GE of Honeywell. Na de afstoting (die naar alle waarschijnlijkheid midden 2001 zal plaatsvinden) zal het zelfstandige bedrijf Collins slechts een dwerg zijn vergeleken met haar voornaamste directe concurrent.
304. Terwijl Collins in het verleden kon profiteren van de grotere financiële draagkracht van de moedermaatschappij, zal zij het dus voortaan door het verlaten van de Rockwell-groep zonder de financiële steun moeten doen die zij als dochter van Rockwell genoot; dit in tegenstelling tot Honeywell, haar voordeel zal kunnen doen met de invloed van de financiële kracht van GE Capital. [Beschrijving van het effect op Collins, die volgens Collins vertrouwelijke informatie bevat]*.

(d) Beperkt productassortiment

305. Hoewel Collins de grootste concurrent is van Honeywell in het marktsegment regionale en zakenvliegtuigen, is Collins niet in staat het productaanbod van Honeywell te evenaren, aangezien het bedrijf een aantal kernproducten mist, zoals het inertiael referentiesysteem (IRS), EGPWS en luchtgegevenssensoren.
306. Bovendien heeft Collins, in tegenstelling tot Honeywell, geen producten waarvan zij de enige leverancier is. In tegenstelling tot Honeywell, en naast het verminderde productassortiment luchtvaartelektronica, fabriceert Collins ook geen niet-elektronische luchtvaartproducten of vliegtuigmotoren.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(e) Geen verticale integratie

307. Evenals de concurrenten van GEAE op de markt voor motoren, maar in tegenstelling tot Honeywell na de fusie, heeft Collins niet de beschikking over een geïntegreerde leasemaatschappij zoals GECAS om de verkoop van haar elektronica te bevorderen. Collins kan geen invloed uitoefenen op luchtvaartmaatschappijen wat betreft hun keuze van uitrusting, en is evenmin in staat fabrikanten van vliegtuigrompen grote GECAS-orders in het vooruitzicht te stellen met het doel exclusiviteit te verkrijgen of haar SFE-apparatuur en componenten te laten selecteren.

(f) Onmiddellijke blootstelling

308. De partijen beweerden dat de concurrenten ondanks de positie van Honeywell blijven groeien ten koste van Honeywell en dat met name Collins in de afgelopen vijf jaar Honeywell is voorbijgestreefd.

309. Uit een analyse van de respectieve posities en producten van Collins en Honeywell blijkt niet alleen dat deze bewering onjuist is, maar, als al er enige grond van waarheid in zit, dit zeker zal veranderen als de voorgestelde transactie doorgang vindt.

310. Wat betreft grote commerciële vliegtuigen levert Honeywell het grootste deel van de inhoud voor verschillende nieuwe vliegtuigen en van bestaande toestellen afgeleide vliegtuigen die de laatste vijf jaar zijn geïntroduceerd. Deze gecertificeerde vliegtuigen zijn onder andere: de Boeing-toestellen B717-200, B737NG, B757-300, B767-400ER, B767-300F/ER, B777-200ER, B777-300, en de Airbus-toestellen A300BY-600ST-Beluga, A319-100, A321-200, A330-200 en A318. Terwijl de gemiddelde leidende marktpositie van Honeywell voor de andere Boeing-vliegtuigen wordt gehandhaafd, veroverde Honeywell ook de positie van exclusieve leverancier van luchtvaartelektronica voor de [type groot commercieel vliegtuig waarvan de naam volgens Honeywell vertrouwelijk is]* en levert het grootste deel van de inhoud voor zowel de [type groot commercieel vliegtuig waarvan de naam volgens Honeywell vertrouwelijk is]* als de [type groot commercieel vliegtuig waarvan de naam volgens Honeywell vertrouwelijk is]*. Voor de Airbus-vliegtuigen blijft de positie van Collins eveneens ver achter bij die van Honeywell. Samen met Thales levert Honeywell ook hier het grootste deel van de inhoud. Bovendien behoren de vliegtuigen die de laatste vijf jaar zijn gecertificeerd en waarvoor Honeywell de enige of grootste leverancier is van luchtvaartelektronica, ook tot de best verkochte toestellen.

311. Op dezelfde wijze werden aan Honeywell 8 van de 12 opdrachten gegund voor luchtvaartelektronica voor regionale vliegtuigen die in de afgelopen vijf jaar op de markt kwamen, terwijl Collins slechts twee van deze contracten bemachtigde, waarbij bovendien beide vliegtuigen van dezelfde fabrikant afkomstig zijn [naam van fabrikant van vliegtuigrompen die volgens Honeywell vertrouwelijk is]*, terwijl de acht contracten van Honeywell zijn gespreid over drie vliegtuigfabrikanten (drie vliegtuigen van [naam van fabrikant van vliegtuigrompen die volgens Honeywell vertrouwelijk is]*, vier vliegtuigen van [naam van fabrikant van vliegtuigrompen die volgens

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

Honeywell vertrouwelijk is]* en één vliegtuig van [naam van fabrikant van vliegtuigrompen die volgens Honeywell vertrouwelijk is]*).

312. Bovendien bestaat het overgrote deel van de activiteiten van Collins op de markt voor grote commerciële vliegtuigen uit de verkoop van BFE-apparatuur, waarvoor Honeywell de directe concurrent is. Als zodanig is Collins erg afhankelijk van de bereidheid van luchtvaartmaatschappijen om zich niet door economische overwegingen te laten leiden (door het gebundelde productaanbod van de uit de fusie voortgekomen entiteit te kopen) en voor de apparatuur van Collins te kiezen.

(g) Conclusie

313. Als gevolg van deze factoren is Collins ongetwijfeld een van de concurrenten van Honeywell die nadelige gevolgen zal ondervinden van de voorgestelde concentratie. [verklaring van Collins tijdens de hoorzitting, die volgens Collins vertrouwelijke informatie bevat]*.

THALES

(h) Inleiding

314. Thales (vroeger bekend onder de naam Thomson-CSF) is een Frans bedrijf dat actief is op de commerciële en militaire markten voor professionele elektronica en techniek. Thales Avionics (vroeger bekend onder de naam Sextant Avionique) is de dochteronderneming van Thales die civiele en militaire luchtvaartelektronica levert. In 1999 was [het grootste deel]* van de omzet afkomstig van elektronica voor de burgerluchtvaart en de rest van militaire toepassingen (voornamelijk militaire vliegtuigen, raketten en helikopters).

(i) Beperkt productgamma

315. De meeste activiteiten van Thales hebben betrekking op (optionele) SFE-producten. Thales is pas sinds kort actief op de markt voor BFE-apparatuur, waar haar marktaandeel aanzienlijk lager is dan dat van de concurrenten. Thales heeft een beperkt productassortiment en het ontbreekt het bedrijf aan kernproducten zoals ADIRS, weerradar en EGPWS. Evenals Collins, maar in tegenstelling tot de entiteit die na de fusie zou ontstaan, is Thales niet in staat luchtvaartelektronica te bundelen met andere vliegtuigapparatuur zoals motoren, APU, ECS, elektrisch vermogen, enz.
316. Thales Avionics is de derde speler op de markt voor luchtvaartelektronica. In totaal heeft Thales een bescheiden productassortiment en mist een aantal kernproducten op het gebied van radio en controle, waardoor het niet in staat is om de leidende positie van Honeywell op de markten voor luchtvaartuitrusting te betwisten.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

317. Bovendien is Thales sterk afhankelijk van een aantal producten (zoals FMS, weerradar, IRS, TCAS, TAWS, communicatie-/navigatieapparatuur) die het bedrijf van concurrenten (waaronder Honeywell) moet kopen om geïntegreerde systemen te kunnen leveren en te kunnen concurreren met het veel bredere productaanbod van haar concurrenten. Zo is Thales afhankelijk van bepaalde elektronica van Honeywell om een compleet elektronicapakket te kunnen leveren voor de Bombardier DASH 8-400, waarvoor zij als systeemintegreerder werd geselecteerd.

(j) Geen verticale integratie

318. Evenals Collins, maar in tegenstelling tot Honeywell als deze opgaat in GE, heeft Thales geen mogelijkheden om de activiteiten en diensten van een leasemaatschappij zoals GECAS als hefboom te gebruiken voor haar luchtvaartelektronica. Hierdoor en door haar beperkte financiële capaciteit¹⁰⁵ is Thales dan ook niet in staat het complete aanbod van de uit de fusie voortgekomen entiteit te evenaren en haar luchtvaartelektronica op dezelfde basis op de markt te brengen als waar Honeywell als onderdeel van GE toe in staat is.

(k) Conclusie

319. Hoewel het niet te ontkennen valt dat Thales met sommige van haar producten voor sommige vliegtuigen, met name voor de Airbus-vliegtuigen, succes heeft, blijft Thales in hoge mate afhankelijk van een beperkt aantal relatief sterke posities voor een paar vliegtuigen. Deze geconcentreerde positie, samen met het onvermogen de financiële kracht van GE Capital, de invloed van GECAS en het gebundelde productaanbod van Honeywell in welke vorm dan ook te reproduceren, belemmeren Thales aanzienlijk om op gelijke voet te concurreren.

HAMILTON SUNDSTRAND

(l) Inleiding

320. De markt voor niet-elektronische luchtvaartproducten is meer gefragmenteerd, waarbij Hamilton Sundstrand voor een aantal producten de belangrijkste concurrent van Honeywell is. Hamilton Sundstrand is net als P&W een van de divisies van UTC Corporation. Hamilton Sundstrand is pas kort geleden overgenomen door UTC (in juni 1999) en vertegenwoordigt met ongeveer 2,5 miljard USD minder dan 15% van de jaarlijkse geconsolideerde omzet.

¹⁰⁵ Bij wijze van vergelijking: de marktwaarde van Thales en al haar dochterondernemingen, met inbegrip van Thales Avionics, is ongeveer 8 miljard USD, wat minder is dan de marktwaarde van GE en Honeywell.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(m) Beperkt productassortiment

321. Terwijl Hamilton Sundstrand de enige concurrent is met een niet-elektronisch product dat vergelijkbaar is met dat van Honeywell,¹⁰⁶ wordt haar positie verzwakt door de totale afwezigheid op de markt voor luchtvaartelektronica.
322. Hoewel Hamilton Sundstrand een zeker aantal niet-elektronische luchtvaartproducten kan aanbieden, op elektrische stroomgeneratoren na, heeft ze bovendien geen leidende positie op de markten waar ze aanwezig is. Honeywell of andere concurrenten hebben overal een groter marktaandeel. Bovendien zijn er marktsegmenten waarvoor Hamilton Sundstrand geen producten heeft. Zo produceert Hamilton Sundstrand geen APU's voor vliegtuigen voor 200 tot 400 passagiers.

(n) Beperkte financiële kracht

323. Net als haar zusterbedrijf P&W heeft Hamilton Sundstrand niet de financiële mogelijkheden waarover Honeywell als gevolg van de voorgestelde transactie via GE, en in het bijzonder GE Capital, kan beschikken.
324. De voorgaande overwegingen hebben ruimschoots geïllustreerd in hoeverre de ruime financiële middelen van GE bepalend kunnen zijn voor de mededinging. Het is duidelijk dat dit ook zal gelden voor de activiteiten van Honeywell als ze eenmaal onderdeel van GE is. Waar nodig zal Honeywell met behulp van de financiële steun van GE beter in staat zijn haar concurrenten voor te blijven en daardoor haar leidende positie verder te versterken, niet alleen tegenover Hamilton Sundstrand op de markt voor niet-elektronische luchtvaartproducten, maar ook tegenover Collins en Thales op de markt voor luchtvaartelektronica.

(o) Geen verticale integratie

325. Hamilton Sundstrand heeft evenmin als de concurrenten van Honeywell op het gebied van luchtvaartelektronica en van GEAE op het gebied van motoren de beschikking over een hefboom als GECAS voor haar niet-elektronische verkopen. Na de voorgestelde transactie zal Honeywell de enige leverancier van niet-elektronische luchtvaartproducten zijn die is geïntegreerd met een leasemaatschappij.
326. Doordat Hamilton Sundstrand niet in staat is luchtvaartmaatschappijen bij de aankoop van de oorspronkelijke uitrusting te beïnvloeden door middel van financiële prikkels of service-overeenkomsten zoals GECAS aan luchtvaartmaatschappijen kan aanbieden, is

¹⁰⁶ Zoals hierboven werd beschreven, zijn de belangrijkste luchtvaartproducten van Hamilton Sundstrand APU's, ECS, elektrisch vermogen, motorcomponenten, hydraulische kracht en in mindere mate flight controls.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

het bedrijf nog minder in staat daadwerkelijk met het aanbod van Honeywell te concurreren.

327. Bovendien kan Honeywell profiteren van het beleid van GECAS om vliegtuigen te kiezen met GE-producten in combinatie met het vermogen en de prikkel om eerste orders of ondersteunende orders te plaatsen om de fabrikanten van vliegtuigrompen ertoe over te halen GE-apparatuur te kiezen of exclusiviteit aan GE te verlenen. Hamilton Sundstrand heeft deze mogelijkheden niet.

(p) Conclusie

328. Als gevolg van de combinatie van de bovenstaande factoren lijkt Hamilton Sundstrand tot een van de leveranciers van niet-elektronische luchtvaartproducten te behoren die binnen korte tijd ernstige hinder zal ondervinden van de uitsluitingseffecten van de voorgestelde concentratie.

OVERIGE CONCURRENTEN

329. In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar hebben de partijen aangevoerd dat alle potentiële leveranciers, ongeacht hun huidige marktpositie, worden aangezet tot innovatie en als zodanig concurrentiedruk op Honeywell uitoefenen. Afgezien van de drie grote spelers zijn de concurrenten op het gebied van luchtvaartelektronica niche-spelers met een grote innovatiecapaciteit, maar met beperkte toegang tot klanten (fabrikanten van vliegtuigrompen of luchtvaartmaatschappijen). Deze kleinere concurrenten hebben te kennen gegeven dat ze steeds meer onder druk komen te staan door de toenemende bundelingcapaciteit van Honeywell en dat deze druk aanzienlijk groter zal worden na de GE/Honeywell-fusie.

2.D. CONCLUSIE

330. In het licht van het voorgaande kan worden geconcludeerd dat Honeywell de grootste leverancier is van een reeks elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten en dat geen concurrent afzonderlijk in staat is dit uitgebreide product te evenaren.

3. MOTORBEDIENINGSAPPARATUUR (STARTAPPARATUUR)

3.A. RELEVANTE MARKTEN

3.A.1. INLEIDING

331. Honeywell heeft sterke marktposities voor motoraccessoires en motorbedieningsapparatuur die een belangrijk onderdeel van straalmotoren vormen.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

Hoewel GE niet actief is in die markten, ontstaat er door de concentratie toch een verticale relatie. GE heeft een machtspositie in de lager in de bedrijfskolom gelegen markt voor straalmotoren en Honeywell is de grootste leverancier in de hoger in de bedrijfskolom gelegen markt voor motorbedieningsapparatuur, in het bijzonder startapparatuur.

3.A.2. RELEVANTE PRODUCTMARKT

332. Motorbedieningsapparatuur zorgt voor interactie tussen motor en cockpitapparatuur en bestaat uit de volgende producten: luchturbinestarters, FADEC (elektronische motorregelapparatuur, brandstofregelapparatuur, motorgenerator, brandstofmeters, wisselstroomapparatuur); straalomkeerapparatuur; kleppen (ontluchtingskleppen, regelkleppen, anti-ijsvormingkleppen, elektromagnetische kleppen); koelers (warmtewisselaars, toevoer- en afvoerkokers voor warmtewisselaars, waaronder regelkleppen); sensoren (druk-, temperatuur-, vuur- en trillingsensoren, ontstekingsystemen); filters; en diverse andere componenten (armatuur, poelies, hendels, motorcontrole, oude hydromechanische en elektronische apparatuur, enz.).
333. Uit het onderzoek naar de markt valt op te maken dat door het ontbreken van substitueerbaarheid van vraag en aanbod deze individuele producten als aparte markten moeten worden beschouwd. Aan de vraagzijde speelt elk product duidelijk een aparte rol in het functioneren van een straalmotor en kan niet door een ander product worden vervangen. Aan de aanbodzijde produceren leveranciers niet alle producten en hebben dientengevolge verschillende marktposities voor het een of andere product. Zo levert Honeywell geen sensoren, filters en diverse andere componenten. Voor motorbedieningsapparatuur bestaan hoge toetredingsdrempels die worden veroorzaakt door de hoge technologische eisen waaraan leveranciers moeten voldoen en de hoge kosten die motorfabrikanten moeten maken om van leverancier te wisselen. Als gevolg hiervan zou een prijsstijging voor een product winstgevend kunnen zijn, aangezien de leverancier van een ander product niet snel en gemakkelijk bereid is toe te treden tot de markt waar de prijsstijging is opgetreden.
334. De bewering van de partijen dat het onjuist is om afzonderlijke markten voor verschillende straalmotoren voor vliegtuigen (grote commerciële, regionale en zakenvliegtuigen) vast te stellen, is door het marktonderzoek van de Commissie bevestigd. Hoewel er een verschil is in de mate van complexiteit voor de verschillende type motoren (zo is motorbedieningsapparatuur voor grote commerciële vliegtuigen complexer dan voor regionale of zakenvliegtuigen), is motorbedieningsapparatuur voor de diverse straalmotoren hetzelfde of volgens hetzelfde patroon ontworpen. Waar dit niet het geval is, is de apparatuur aangepast – uitgebreid of vereenvoudigd – om in het specifieke motortype te passen. Hierdoor zijn leveranciers in staat motorbedieningsapparatuur voor straalmotoren voor alle vliegtuigen te fabriceren en te leveren.
335. Honeywell is de grootste leverancier van één specifiek product voor motorbediening, namelijk startapparatuur.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

3.A.3. RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKT

336. In overeenstemming met eerdere beschikkingen van de Commissie met betrekking tot apparatuur voor verkeersvliegtuigen¹⁰⁷ is de relevante geografische markt voor startapparatuur voor motoren wereldwijd.

3.B. MARKTAANDELEN

337. De belangrijkste concurrenten voor motorbedieningsapparatuur zijn UTC (Hamilton Sundstrand), Parker, Woodward, Dunlop, Sumitomo, BAe systems en TRW/Lucas. Tabel 21 geeft een overzicht van het marktaandeel van Honeywell en haar concurrenten. Aangezien gedetailleerde gegevens over marktaandelen over het algemeen niet beschikbaar zijn, zijn de cijfers gebaseerd op de wereldwijde jaarcijfers van de partijen voor 2000 die in grote trekken door het marktonderzoek zijn bevestigd. Er valt uit op te maken dat Honeywell, in tegenstelling tot haar concurrenten, is vertegenwoordigd op alle productmarkten en de grootste leverancier voor startapparatuur is.

¹⁰⁷ Zie zaak nr. IV/M. 697 – Lockheed Martin/Loral Corporation, Beschikking van de Commissie van 27 maart 1996 of zaak nr. IV/M.290 - Sextant/BGTVDO, Beschikking van de Commissie van 21 december 1992.

TABEL 23

Accessoires & regel-apparatuur	HON	Parker	Hamilton Sundstrand	Serck	TRW/Lucas	Bae Systems/Woodward	Dunlop	Overige
startapparatuur	[50% - 60%]*	-	[40% - 50%]* ¹⁰⁸	-	-	-	-	[0% - 10%]*
elektronische motorregel-apparatuur	[10% - 20%]*	-	[20% - 30%]*	-	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*	-	[0% - 10%]*
brandstof-regelaars	[30% - 40%]*	-	[0% - 10%]*	-	[10% - 20%]*	[0% - 10%]*	-	[20% - 30%]*
koelers/verwarmers	[30% - 40%]*	-	-	[10% - 20%]*	-	-	-	[40% - 50%]*
straalomkeer-apparatuur	[10% - 20%]*	[0% - 10%]*	-	-	[10% - 20%]*	-	-	[50% - 60%]*
motorkleppen (alle types)	[20% - 30%]*	[10% - 20%]*	[10% - 20%]*	-	-	-	[10% - 20%]*	[40% - 50%]*

338. Wat betreft de startapparatuur hebben de twee grootste leveranciers, Honeywell en Hamilton Sundstrand, meer dan 90% van de totale markt in handen. Het marktonderzoek heeft echter uitgewezen dat Hamilton Sundstrand op de markt voor startapparatuur niet als concurrent van Honeywell dient te worden beschouwd omdat de startapparatuur van Hamilton Sundstrand alleen in P&W-motoren¹⁰⁹ wordt geplaatst en dus niet op de markt komt. In die zin geeft tabel 21 een overzicht van productievolume en niet van de verkopen op de markt. Volgens Hamilton Sundstrand zou een kleine, doch belangrijke, permanente prijsstijging geen aanleiding zijn om de startapparatuur op de vrije markt aan te bieden. Als Hamilton Sundstrand zou besluiten op de vrije markt te verkopen, zou dit gunstig zijn voor RR – een concurrent van P&W op de zich lager in de bedrijfskolom bevindende markt voor motoren. De verwachte winst op de zich hoger in de bedrijfskolom bevindende markt door de verkoop van startapparatuur aan RR zou voor P&W echter niet opwegen tegen het mogelijke verlies op de zich lager in de bedrijfskolom bevindende markt voor motoren. Dit wordt veroorzaakt door het verschil in prijs- en winstmarge tussen startapparatuur en motoren. Als de exclusieve verkopen van startapparatuur van Hamilton Sundstrand buiten beschouwing worden gelaten, zou Honeywell de enige grote onafhankelijke leverancier van startapparatuur zijn.

339. De partijen hebben aangevoerd dat marktaandeelen geen indicatie zijn voor marktmacht, aangezien concurrentie tussen leveranciers plaatsvindt in de ontwikkelingsfase van de motor. De omvang en kracht van leveranciers, hun vermogen in motorprogramma's te

¹⁰⁸ Er dient te worden opgemerkt dat Hamilton Sundstrand beweert dat haar marktaandeel tussen 30% en 40% is en dat van Honeywell tussen 60% en 70%.

¹⁰⁹ Hamilton Sundstrand is eigendom van United Technology Corporation (UTC) en is dus een zusteronderneming van P&W.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

investeren (die worden gekenmerkt door hoge initiële investeringen en een lange periode voordat geldstromen positief worden), sterke technologische capaciteiten en een eigen serviceafdeling zijn sleutelementen in het luchtvaartbedrijf. Aangezien een grondige kennis van motor- en vliegtuigrompsystemen die in verbinding staan met het componenten/deelsysteem in deze bedrijfstak fundamenteel zijn, is een goede reputatie wat betreft het toepassen van de technologie in toepassingen voor straalmotoren voor vliegtuigen een doorslaggevende onderscheidende factor bij de selectie van een leverancier van startapparatuur. Het marktaandeel is dan ook een maatstaf voor de ervaring van leveranciers en, vooropgesteld dat er voldoende middelen worden uitgetrokken voor O&O, is het marktaandeel dan ook een directe indicatie voor marktmacht. De conclusie is dan ook gerechtvaardigd dat een groot marktaandeel een aanzienlijk concurrentievoordeel biedt tijdens een aanbestedingsprocedure met het oog op de noodzaak productbetrouwbaarheid en reputatie aan te tonen.

340. Uit de overwegingen hierna zal blijken dat de concentratie tot verticale uitsluitingseffecten zal leiden doordat Honeywell zal verdwijnen als een onafhankelijke leverancier van motorregelapparatuur voor fabrikanten van straalmotoren die met GE concurreren.

4. EFFECTEN OP DE MEDEDINGING

4.A. INLEIDING

341. De voorgestelde concentratie heeft negatieve gevolgen voor de mededinging als gevolg van horizontale overlapping en de verticale en geconglomereerde integratie van de activiteiten van de fuserende partijen. GE heeft machtsposities op de markten voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen en straalmotoren voor grote regionale vliegtuigen. De transactie zal de positie van GE op de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen en voor straalmotoren voor grote regionale vliegtuigen versterken en een machtspositie op de markt voor straalmotoren voor zakenvliegtuigen in het leven roepen. Honeywell heeft al leidende posities op de markten voor elektronische en niet-elektronische luchtvaartapparatuur en startapparatuur voor motoren. Na de transactie zal Honeywell een machtspositie hebben op de markten voor BFE-, SFE- en optionele SFE-luchtvaartelektronica.

4.B. ELEKTRONISCHE EN NIET-ELEKTRONISCHE SFE-LUCHTVAARTPRODUCTEN

4.B.1. HET ONTSTAAN VAN EEN MACHTSPOSITIE

(1) UITSLUITING DOOR DE VERTICALE INTEGRATIE VAN HONEYWELL MET GE

342. Het belangrijkste effect van de voorgenomen transactie op de markten voor elektronische en niet-elektronische SFE-luchtvaartproducten zou de samenvoeging zijn van de activiteiten van Honeywell met GE's financiële kracht en verticale integratie in

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

financiële dienstverlening, het aankopen en leasen van vliegtuigen en de dienstverlening op vervolgmakten.

343. SFE's zijn producten die op een exclusieve basis door de fabrikant van vliegtuigrompen worden geselecteerd en als standaarduitrusting worden geleverd voor de levensduur van een vliegtuig. Voor een leverancier van SFE garandeert de initiële selectie van zijn producten voor een vliegtuig dan ook een langdurige bron van inkomsten. In die zin vertonen SFE-producten een sterke gelijkenis met motoren die op exclusieve basis worden geleverd (zoals in de Boeing 737 of 777X). Het vermogen van GE om exclusiviteit voor motoren voor bepaalde vliegtuigen te bemachtigen, is in de voorgaande overwegingen aan de orde gekomen. Daaruit bleek dat GE, om te profiteren van een dergelijke langdurige bron van inkomsten, gebruik maakt van de haar ter beschikking staande ruime financiële middelen en verticale integratie om de desbetreffende fabrikant van vliegtuigrompen ertoe over te halen haar een exclusief contract voor motoren te verlenen. Als gevolg van haar financiële middelen en verticale integratie op het gebied van de aankoop van vliegtuigen is GE erin geslaagd alle grote contracten voor motorexclusiviteit binnen te halen.
344. Na de voorgenomen concentratie zal Honeywell onmiddellijk profiteren van het vermogen van GE Capital om de exclusieve selectie van haar SFE-producten voor nieuwe vliegtuigen veilig te stellen. Door haar financiële macht en verticale integratie te benutten bij de introductie van nieuwe vliegtuigen (bijvoorbeeld door middel van financiering en/of door GECAS geplaatste orders) zal de uit de fusie voortgekomen entiteit in staat zijn de selectie van de SFE-producten van Honeywell te stimuleren, waarbij concurrenten de mogelijkheid wordt ontnomen hun producten in nieuwe vliegtuigen te installeren. Dit zou de binnenkomende kasstromen van de concurrenten van Honeywell vertragen, waardoor het hun zou ontbreken aan de nodige omzet om toekomstige investeringen en innovatie te financieren. De producten van Honeywell zullen met name profiteren van de rol van GECAS als belangrijke koper van vliegtuigen. Na de concentratie zal GECAS haar exclusieve GE-beleid uitbreiden tot de producten van Honeywell, hetgeen nadelig zal zijn voor concurrenten zoals Collins, Thales en Hamilton Sundstrand en uiteindelijk ook voor klanten. Gezien de betrekkelijke onverschilligheid van luchtvaartmaatschappijen met betrekking tot de selectie van componenten zouden de voordelen van een aanbod van een andere leverancier dan GE voor fabrikanten van vliegtuigrompen minder groot worden dan de voordelen die zij zouden hebben van extra vliegtuigaankopen door GECAS.
345. Door de sterke, door GE gegenereerde kasstromen die het gevolg zijn van de leidende positie van het conglomeraat op verschillende markten zal Honeywell na de fusie kunnen profiteren van de financiële kracht van GE en haar vermogen kruissubsidies te verlenen aan haar verschillende divisies.
346. Het strategische gebruik dat GE van de markttoegang van GECAS en de financiële kracht van GE Capital maakt om de producten van Honeywell te steunen, zal Honeywell dan ook een machtspositie verschaffen op de markten voor elektronische en niet-elektronische SFE-luchtvaartproducten waar Honeywell nu al een leidende positie heeft.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

347. Door deze aanpak zullen concurrerende fabrikanten van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten worden uitgesloten van de toekomstige, door de verkoop van hun eigen uitrusting en reserveonderdelen gegenereerde geldstromen. Deze geldstromen zijn nodig voor de financiering van onderzoek en ontwikkeling van nieuwe producten, voor innovatie en voor potentiële technologische voorsprongen. Door geleidelijke marginalisatie tengevolge van de integratie van Honeywell in GE raken de concurrenten een essentiële bron van inkomsten kwijt en zien ze uiteindelijk hun vermogen verdwijnen om te investeren in de toekomst en de nieuwe generatie vliegtuigsystemen te ontwikkelen.
348. Gezien het feit dat de concurrenten van Honeywell op het gebied van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten niet in staat zijn de financiële kracht en verticale integratie van GE ook maar enigszins te benaderen (zie de beoordeling met betrekking tot grote commerciële vliegtuigen hierboven), zou hun beperkte omvang en financiële kracht waarschijnlijk leiden tot een vermindering van hun concurrentievermogen op de markten waar GE haar gebruikelijke beleid zal uitbreiden naar de producten van Honeywell hun kansen op het verwerven van toekomstige contracten ernstig zou verminderen.

(2) UITSLUITING DOOR GECOMBINEERDE OFFERTES VAN PRODUCTEN EN DIENSTEN VAN GE EN HONEYWELL

349. Zoals hierna wordt beschreven zal deze situatie versterkt worden doordat de nieuwe entiteit in staat zal zijn productpakketten aan fabrikanten van vliegtuigrompen aan te bieden. Door het complementaire karakter van het productaanbod van GE en Honeywell, in combinatie met hun huidige marktposities, zal de uit de fusie voortgekomen entiteit in staat zijn en er economisch belang bij hebben om gecombineerde offertes uit te brengen of over te gaan tot kruissubsidiëring voor de verkoop van producten aan klanten uit beide categorieën (zie hierna inzake BFE).

4.C. BFE (EN OPTIONELE SFE) ELEKTRONISCHE EN NIET-ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN

4.C.1. HET ONTSTAAN VAN EEN MACHTSPOSITIE

(1) UITSLUITING DOOR GECOMBINEERDE OFFERTES VAN PRODUCTEN EN DIENSTEN VAN GE EN HONEYWELL

350. In de marktstructuur zoals die eruit zal zien na de concentratie zal de uit de fusie voortgekomen entiteit een productpakket kunnen aanbieden dat vóór de concentratie nooit eerder op de markt is aangeboden en dat door geen enkele concurrent alleen kan worden geëvenaard. De effecten van de voorgestelde concentratie op BFE en optionele SFE elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten zullen dus merkbaar zijn in die zin dat de uit de fusie voortgekomen entiteit in staat zal zijn pakketten complementaire producten te verkopen, in het bijzonder BFE en optionele elektronische

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

en niet-elektronische SFE-luchtvaartproducten en motoren. BFE- en optionele SFE-producten worden regelmatig aan vliegtuigmaatschappijen verkocht, met name elke keer als een luchtvaartmaatschappij haar vloot vliegtuigen vervangt of aanvult. Bij elke gelegenheid kan de uit de fusie voortgekomen entiteit de selectie van de BFE- en optionele SFE-producten van Honeywell stimuleren door ze te verkopen als onderdeel van een breder pakket, bestaande uit motoren en nevendiensten van GE, zoals onderhoud, leasing, financiering, opleiding, enzovoorts.

351. De verkoop van complementaire producten door middel van 'package deals' kan verschillende vormen aannemen, waaronder bijvoorbeeld gemengde bundeling waarbij complementaire producten samen tegen een prijs worden verkocht, die door de kortingen op de verschillende producten lager uitvalt dan wanneer de producten afzonderlijk worden verkocht. Een andere vorm is pure bundeling waarbij de entiteit alleen de bundel verkoopt, en de afzonderlijke componenten niet los verkoopt. Pure bundeling kan ook technische bundeling zijn waarbij de individuele componenten alleen daadwerkelijk functioneren als onderdeel van het gebundelde systeem en niet naast componenten van andere leveranciers kunnen worden gebruikt, dat wil zeggen dat ze incompatibel worden gemaakt met deze componenten.
352. Het onderzoek naar de markt heeft bevestigd dat de praktijk van het verkopen van pakketten producten en diensten wordt toegepast. Het onderzoek van de Commissie heeft zelfs aangetoond dat dergelijke praktijken in deze bedrijfstak herhaaldelijk zijn voorgekomen. Bovendien heeft de Commissie de theoretische mogelijkheden van gemengde bundeling beoordeeld zoals die in de economische analyses van de partijen en derden zijn voorgesteld. Over de verschillende economische analyses is een theoretische controverse ontstaan, in het bijzonder wat betreft het economische model van gemengde bundeling dat door een derde is opgesteld. De Commissie is echter van mening dat zij geen model nodig heeft om tot de conclusie te komen dat de 'package deals' die de uit de fusie voortgekomen entiteit kan aanbieden, concurrenten zal uitsluiten van de markten voor motoren en elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten.
353. Door de voorgestelde concentratie kan de uit de fusie voortgekomen entiteit de prijzen van haar 'package deals' zodanig vaststellen dat zij klanten ertoe kan overhalen GE-motoren en Honeywell BFE- en optionele SFE-producten te kiezen in plaats van producten van concurrenten, waardoor het gecombineerde marktaandeel van GE en Honeywell op beide markten stijgt. Dit is het gevolg van het feit dat de uit de fusie voortgekomen entiteit voldoende financiële kracht heeft om kruissubsidies te geven voor kortingen op de producten waaruit de 'package deal' bestaat. Het onderzoek naar de markt van de Commissie heeft aangetoond dat zowel fabrikanten van vliegtuigrompen als luchtvaartmaatschappijen prijsgevoelige klanten zijn.
354. De prikkels voor de uit de fusie voortgekomen entiteit om productpakketten te verkopen kunnen op de korte tot middellange termijn veranderen, bijvoorbeeld wanneer nieuwe generaties vliegtuigen of vliegtuigapparatuur worden ontwikkeld. In plaats van bijvoorbeeld productbundels aan te bieden tegen een betere prijs dan afzonderlijke producten, waarbij de klant de keuze wordt gelaten individuele producten van de

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

bundel te kopen, of alleen productbundels aan te bieden, kan de uit de fusie voortgekomen entiteit zich ook gaan bezighouden met technische bundeling – dat wil zeggen dat zij haar producten alleen aanbiedt als een geïntegreerd systeem dat incompatibel is met afzonderlijke componenten van concurrenten. Door deze vorm van bundeling loopt de winstgevendheid van concurrenten potentieel meer terug dan bij gemengde bundeling en wordt de kans op marktuitsluiting groter. Concurrenten zullen meer problemen hebben om hun producten af te zetten, aangezien technische bundeling het voor hen beschikbare marktaandeel beperkt. Over het algemeen zal technische bundeling een negatieve uitwerking hebben op de prikkel voor concurrenten om te concurreren en onder die omstandigheden zijn concurrenten niet in staat het onafhankelijke gedrag van de uit de fusie voortgekomen entiteit in te tomen. Niet-geïntegreerde concurrenten zijn zelf niet in staat technische bundeling toe te passen. Naar verwachting zullen de marktaandelen van de uit de fusie voortgekomen entiteit door deze commerciële praktijken stijgen, terwijl het marktaandeel van de concurrenten zal dalen en hun winsten, in sommige gevallen aanzienlijk, zullen teruglopen. Op de middellange termijn zullen concurrenten moeten besluiten of ze, gezien de verwachte daling van hun marktaandeel en winstgevendheid, in staat en bereid zijn te blijven concurreren op de markten waarop de uit de fusie voortgekomen entiteit actief is.

355. De fusie zal op korte termijn effect hebben op leveranciers van BFE- en optionele SFE-producten. Aangezien BFE-producten regelmatig worden verkocht en gekocht, zullen de effecten van de gecombineerde offertes van de uit de fusie voortgekomen entiteit duidelijk worden nadat de concentratie doorgang vindt. Doordat leveranciers van componenten zelf niet in staat zijn een dergelijk gebundeld aanbod te doen, zullen deze leveranciers een deel van hun marktaandeel verliezen aan de uit de fusie voortgekomen entiteit en een onmiddellijke schadelijke daling van de winst ervaren. Hierdoor is de kans groot dat de concentratie zal leiden tot marktuitsluiting voor de bestaande vliegtuigen en daardoor tot het verdwijnen van de mededinging op deze markten.

(2) DE ARGUMENTEN VAN DE PARTIJEN BETREFFENDE GECOMBINEERDE OFFERTES

(a) Inleiding

356. De aanmeldende partijen bestrijden de haalbaarheid van productbundeling of ‘package deals’ in deze zaak.

(b) De partijen hebben geen machtspositie op hun respectieve markten

357. De partijen beweren dat geen van beide partijen een machtspositie heeft op hun respectieve markt en dat door het ontbreken van een dergelijke machtspositie op ten minste één markt de uit de fusie voortgekomen entiteit niet sterk genoeg is om productbundeling af te dwingen.
358. Het onderzoek naar de markt van de Commissie heeft aangetoond dat GE al een machtspositie heeft op de markten voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen en

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

straalmotoren voor grote zakenvliegtuigen en dat Honeywell een leidende positie, en in sommige gevallen een monopoliepositie, op haar eigen productmarkten heeft.

(c) Klanten houden toezicht op de prijzen van afzonderlijke onderdelen

359. De partijen beweren dat klanten niet bereid zijn een uniforme prijs voor bundeling te accepteren, aangezien zij er de voorkeur aan geven de verschillende prijzen per product te vergelijken. Ze beweren bovendien dat bundeling hierdoor in deze bedrijfstak niet heeft plaatsgevonden en ook niet zal plaatsvinden.
360. Uit het marktonderzoek van de Commissie blijkt echter dat de partijen onder meer gemengde en technische bundeling kunnen aanbieden. De uit de fusie voortgekomen entiteit kan hetzelfde product zelfs tegen twee verschillende prijzen aanbieden, afhankelijk van het feit of het product al dan niet in de bundel is opgenomen, waarbij de lagere prijs natuurlijk geldt wanneer de bundel wordt gekocht. De uit de fusie voortgekomen entiteit kan op die manier klanten er om economische redenen toe aanzetten haar producten en diensten in de vorm van een gebundeld aanbod in plaats van afzonderlijk te kopen. Op die manier blijven de klanten op de hoogte van de prijs van de afzonderlijke producten en kunnen ze op rationele gronden bepalen of het vanuit economisch oogpunt al dan niet gunstig is om de producten als een gebundeld pakket te kopen.

(d) Bundeling vindt plaats in deze bedrijfstak

361. De partijen hebben aangevoerd dat er geen bewijzen uit het verleden zijn dat entiteiten na eerdere concentraties waarbij de portefeuille werd uitgebreid, zijn overgestapt op gecombineerde offertes om de complementariteit te vergroten. Vóór de concentratie was Honeywell al in een positie om zowel motoren als onderdelen voor zakenvliegtuigen aan te bieden. UTC was ook in staat motoren aan regelapparatuur zoals APU's, ECS en elektrisch vermogen te koppelen. Volgens partijen kan evenmin worden aangetoond dat Honeywell of UTC de prijzen van hun motoren hebben verlaagd om de verkoop van andere onderdelen te bevorderen of de prijs van hun onderdelen aanzienlijk naar beneden hebben bijgesteld om de verkoop van motoren te stimuleren. De Commissie is het niet eens met de verklaring dat bundeling in het verleden niet heeft plaatsgevonden. De overwegingen hierna geven duidelijke voorbeelden van bundeling die in het verleden hebben plaatsgevonden. Bovendien is de Commissie van mening dat de voorgestelde concentratie nog meer gelegenheid en prikkels voor dergelijke praktijken zal doen ontstaan, gezien de ongekende reeks producten en diensten waarover de uit de fusie voortgekomen entiteit zal kunnen beschikken.
362. [voorbeeld van een offerte, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]^{110*}

¹¹⁰ [zie hierboven]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

363. Honeywell heeft de selectie van uitrusting ook geoptimaliseerd door middel van technische koppeling, bijvoorbeeld door het gebruik van eigen interfaces op het AIMS-pakket (exclusief op de Boeing 777), waardoor oplossingen van andere leveranciers onbruikbaar werden.
364. Honeywell bood [luchtvaartmaatschappij, waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* [...]%% korting op toekomstige leveranties van reserveonderdelen voor afzonderlijke SFE-uitrusting (waaronder FMS en ADIRU), [...]%% korting op het TCAS-systeem en [...]%% korting op het SATCOM-systeem. In dezelfde offerte werd [luchtvaartmaatschappij, waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* een extra korting aangeboden als zij alleen Honeywell-producten zou kiezen van: [...]%% voor reserve SFE-producten, [...]%% voor TCAS en [...]%% voor het SATCOM-systeem¹¹¹.
365. In een offerte aan [luchtvaartmaatschappij, waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]]* (van [datum die volgens Honeywell vertrouwelijk is]*)¹¹² voor het leveren van achteraf in te bouwen CMU en Stem Data Recorder (VDR) apparatuur voor ongeveer [...] vliegtuigen bood AlliedSignal (nu Honeywell) bovendien aan de garantie te verlengen voor alle, inclusief eerder verkochte, apparatuur aan [luchtvaartmaatschappij, waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* voor een [periode die volgens Honeywell vertrouwelijk is]* indien [luchtvaartmaatschappij, waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* zowel de CMU als de VDR van Honeywell zou afnemen. Dit betekende een verlenging van de garantie van [periode die volgens Honeywell vertrouwelijk is]* afhankelijk van het type apparatuur. De garantie die voor de autonome producten werd aangeboden was beperkt tot [periode die volgens Honeywell vertrouwelijk is]* afhankelijk van de apparatuur.
366. Wat betreft bundeling als gevolg van concentraties die resulteren in uitbreiding van het product heeft de Commissie de vorming van UTC (waarbij P&W en Hamilton Sundstrand in juni 1999 samengingen) en het huidige Honeywell bestudeerd. Hoewel de referentieperiode kort is, was Honeywell begin 2000¹¹³ voor het eerst in staat motoren, de service voor motoren en luchtvaartuitrusting te bundelen en won het in de herfst van 2000 de concurrentiestrijd om de [vliegtuig waarvan de naam volgens Honeywell vertrouwelijk is]* zoals hieronder wordt beschreven. De Commissie vindt dit argument dan ook niet voldoende om de waarschijnlijkheid van bundeling te verwerpen.
367. Na de concentratie van AlliedSignal/Honeywell heeft er een concurrentiestrijd plaatsgevonden om twee vliegtuigen, waarbij Honeywell het grootste deel van de

¹¹¹ Zoals aangegeven in interne documenten van Honeywell.

¹¹² Zoals aangegeven in interne documenten van Honeywell.

¹¹³ Zie zaak nr. COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell, Beschikking van 1 december 1999.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

systemen, inclusief motoren, kon aanbieden. [concurrentiestrijd om een vliegtuig beschreven in interne documenten van Honeywell, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevatten]^{114*}.

368. De tweede concurrentiestrijd was om de [vliegtuig waarvan het type naam volgens Honeywell vertrouwelijk is]*, waar het gebundelde aanbod van Honeywell voor motoren en luchtvaartuitrusting als winnaar uit de bus kwam. De [vliegtuig waarvan het type volgens Honeywell vertrouwelijk is]^{115*} is een voorbeeld van het vermogen tot bundeling waarover Honeywell na de fusie met AlliedSignal beschikte. [concurrentiestrijd om een vliegtuig beschreven in interne documenten van Honeywell, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevatten]*.
369. In tegenstelling tot GE en Honeywell lijkt P&W, de dochteronderneming van UTC, noch marktmacht noch een dominante positie voor een product te hebben. Daarnaast is de financiële ondersteuning voor P&W niet te vergelijken met de steun van GE Capital en is het bedrijf geen belangrijke koper van vliegtuigen of een grote leverancier van lease- en nevendiensten aan luchtvaartmaatschappijen. Honeywell heeft zelf in elk geval drie voorbeelden aangegeven waarbij UTC "systemen opofferde" om een concurrentiestrijd om motoren te winnen [beschrijving van de commerciële strategie van UTC in interne documenten van Honeywell, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*. Het meest opvallende voorbeeld was [beschrijving van de commerciële strategie voor een vliegtuig in interne documenten van Honeywell, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]^{116*}.
370. Voorbeelden van kruissubsidiëring werden ook tijdens het marktonderzoek aangetroffen. Zo heeft Honeywell een dergelijke vorm van bundeling al toegepast bij een aantal luchtvaartmaatschappijen – bijvoorbeeld, beschrijving van voorbeelden van aanbiedingen aan luchtvaartmaatschappijen.

(e) Het tijdschema voor de selectie van uitrusting laat geen bundeling toe

371. De partijen beweerden verder dat er wat betreft nieuwe vliegtuigen weinig kans op bundeling is, aangezien de selectie van uitrusting verschillende jaren kan duren. De partijen beweren bijvoorbeeld dat de tijd die verstrijkt tussen de selectie van de motoren en die van de elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten kan oplopen van twee tot vier jaar voor grote commerciële vliegtuigen en tot drie jaar voor regionale straalvliegtuigen. De partijen beweren verder dat het selectieproces voor de verschillende producten door verschillende teams wordt uitgevoerd. De partijen concluderen dat door de tijd die verstrijkt tussen de aankopen en het feit dat er met

¹¹⁴ [zie hierboven]*

¹¹⁵ [zie hierboven]*

¹¹⁶ [zie hierboven]*

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

verschillende teams moet worden onderhandeld het tempo dat nodig is voor productbundeling wordt onderbroken.

372. Het onderzoek naar de markt van de Commissie bevestigt dit argument niet, aangezien het tijdsbestek van het selectieproces per geval kan worden aangepast afhankelijk van de commerciële mogelijkheden die zich in de loop van het selectieproces voordoen. Uit recente voorbeelden blijkt dat voor de [vliegtuig waarvan het type volgens Honeywell betrouwbaar is]*, de [vliegtuig waarvan het type volgens Honeywell betrouwbaar is]* en de [vliegtuig waarvan het type volgens Honeywell betrouwbaar is]*, de vliegtuigsystemen ongeveer tegelijkertijd met de motoren werden geselecteerd. Bovendien werden bij de [vliegtuig waarvan het type volgens Honeywell betrouwbaar is]*, de selectie van motoren en luchtvaartuitrusting op dezelfde dag aangekondigd [datum die volgens Honeywell betrouwbaar is]*. Op de markt voor grote commerciële vliegtuigen werden de motoren voor de [groot commercieel vliegtuig waarvan het type volgens Honeywell betrouwbaar is]* op dezelfde dag geselecteerd als de APU en de ECS [datum die volgens Honeywell betrouwbaar is]*, terwijl de elektronische luchtvaartproducten al drie maanden later werden geselecteerd.
373. In het licht van het voorgaande kan dus niet worden beweerd dat het selectieproces voor systemen niet kan worden aangepast aan een tijdschema dat bundeling toestaat. Bovendien kunnen contractuele afspraken bundeling altijd mogelijk maken, zelfs als de aankoop veel tijd in beslag neemt. Productbundels hoeven immers niet tegelijkertijd te worden samengesteld, aangezien er geen technische belemmeringen zijn om de bundeling over een langere tijd te spreiden. Dit betekent in de praktijk dat de uit de fusie voortgekomen entiteit terugwerkende kortingen zal aanbieden die groter worden al naar gelang het aantal producten dat de klanten uiteindelijk van haar betrekken. Klanten hebben op die manier de mogelijkheid hun onderdelen op verschillende momenten te selecteren, terwijl zij ertoe worden aangezet producten van de uit de fusie voortgekomen entiteit te kiezen omdat hierdoor de totale aanschafprijs lager zal uitvallen. Dit soort praktijken heeft precies dezelfde effecten als een gebundelde aanschaf die op één bepaald moment wordt gedaan. Er kan dan ook geen sprake zijn van technische belemmeringen die leveranciers ervan weerhouden verschillende luchtvaartcomponenten te bundelen in hun aanbod aan fabrikanten van vliegtuigrompen.

(f) Het Cournot-effect van bundeling

374. De partijen hebben voorts aangevoerd dat ze weinig redenen hebben om de prijzen van hun respectieve producten te verlagen, omdat de vraag naar vliegtuigen relatief inelastisch voor de prijs van motoren en componenten en dat de totaalprijs van een vliegtuig slechts een van de vele factoren is bij het besluit van een luchtvaartmaatschappij extra vliegtuigen te kopen.
375. De Commissie is niet van mening dat de vraag naar vliegtuiguitrusting en componenten volledig inelastisch is. Luchtvaartmaatschappijen lijken zelfs zeer flexibel te zijn bij hun beslissingen wanneer vliegtuigen aan te schaffen of te vervangen, wanneer elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten te kopen en uit hoeveel

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

vliegtuigen hun vloot moet bestaan. Er mag dan ook redelijkerwijs worden aangenomen dat de aankoopbesluiten van luchtvaartmaatschappijen tot op zekere hoogte door prijsveranderingen worden beïnvloed. Zeker als daarbij in aanmerking wordt genomen dat de uit de fusie voortgekomen entiteit waarschijnlijk producten en diensten zal leveren die meer dan de helft van de verwachte vrije kasstromen van een vliegtuig vormen; in dat geval mag worden aangenomen dat een prijsstijging of –daling voor de producten en diensten die de entiteit na de concentratie kan leveren de vraag van de koper zal beïnvloeden.

376. In ieder geval houdt het argument van de partijen betreffende het gebrek aan elasticiteit van de vraag geen rekening met het feit dat de vraag van de individuele entiteiten wel elastisch is. Dus zelfs als de vraag naar vliegtuigen op het niveau van de bedrijfstak inelastisch zou zijn, dat wil zeggen dat zelfs als alle entiteiten de prijs voor de gebundelde producten zouden verlagen, de vraag naar vliegtuigen niet voldoende zou stijgen om de prijsdaling winstgevend te maken, heeft het onderzoek van de Commissie uitgewezen dat bij een verlaging van de prijs van het gebundelde systeem door de uit de fusie voortgekomen entiteit de kans groot is dat de klanten van de concurrenten zullen omschakelen naar het gebundelde product van de uit de fusie voortgekomen entiteit. Zelfs als bundeling het totale volume van de vraag naar vliegtuigen of motoren en onderdelen niet zou beïnvloeden, zou het wel tot verschuiving van de vraag en daarmee van de marktaandelen ten gunste van de uit de fusie voortgekomen entiteit leiden.

(g) Concurrenten kunnen hun eigen bundeling aanbieden en/of een technologisch haasje-over doen

377. De partijen hebben met nadruk gesteld dat concurrenten in staat zijn tot het aanbieden van een vergelijkbare bundeling van producten waardoor de mogelijkheden voor de uit de fusie voortgekomen entiteit worden beperkt. De partijen stellen verder dat concurrenten dit zelfs kunnen doen zonder zelf te fuseren, door simpelweg samen te werken en op die manier complementaire producten aan te bieden die vergelijkbaar zijn met de producten van de uit de fusie voortgekomen entiteit.
378. De Commissie is het niet eens met dit argument. Zelfs als concurrerende, door samenwerking ontstane bundelingen door de klanten even aantrekkelijk worden gevonden als die van de uit de fusie voortgekomen entiteit, zullen klanten op basis van de respectieve prijzen van deze bundelingen beslissen. Zoals hiervoor reeds is uiteengezet, is het onwaarschijnlijk dat bij het ontbreken van economische integratie van concurrerende leveranciers de prijzen van de bundelingen van deze leveranciers lager zullen zijn dan die van de uit de fusie voortgekomen entiteit, waardoor dus meer klanten voor de uit de fusie voortgekomen entiteit dan voor haar concurrenten zullen kiezen.
379. Samenwerking moet dan ook worden verworpen als een levensvatbaar alternatief voor het vermogen van de uit de fusie voortgekomen entiteit om met succes producten en diensten uit haar uitgebreid productgamma te bundelen. Een dergelijke samenwerking is een fragiele en onzekere onderneming die een ingewikkelde coördinatie tussen verschillende entiteiten vereist en kan leiden tot tegenstrijdige belangen binnen het

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

team als er beslissingen moeten worden genomen omtrent de technologie die wordt toegepast, de positionering van producten en de toewijzing van opbrengst en winst. Partners in een samenwerkingsverband proberen, in tegenstelling tot één enkele leverancier, die kan overgaan tot kruissubsidiëring van componenten om de bundeling strategisch te prijzen¹¹⁷, hun eigen winst te optimaliseren en zullen daarom aarzelen om hun eigen winstmarges op te offeren ten gunste van de rest van het team.

380. Bovendien is samenwerking niet altijd gunstig vanuit het oogpunt van de afnemer, aangezien er aanzienlijke extra administratieve en beheerkosten mee gemoeid zijn, die het financiële voordeel van een gezamenlijk aanbod tenietdoen. Een ander punt dat niet mag worden onderschat, is dat in een concurrentiestrijd één enkele entiteit in een veel betere positie is om aan het verzoek van de klant te voldoen. Een zelfstandige entiteit is altijd in staat snelle beslissingen te nemen om een transactie waardevoller te maken door het aanbieden van prijsconcessies en andere langetermijnprikkels, zoals betere garantie- en betalingsvoorwaarden, gratis onderdelen, betere productondersteuning, enzovoorts.
381. Het onderzoek van de Commissie heeft enkele voorbeelden aan het licht gebracht waarbij verschillende leveranciers zonder veel succes probeerden samen te werken. Uit het onderzoek bleek ook dat in de meeste gevallen waaraan door de partijen werd gerefereerd, de samenwerking niet plaatsvond of geen succes had. Een paar van deze gevallen worden hierna beschreven om te laten zien dat samenwerking geen antwoord is op de prikkel voor en het vermogen van de uit de fusie voortgekomen entiteit om producten en diensten te bundelen op een wijze die voor concurrenten niet is na te bootsen.
382. In tegenstelling tot wat de partijen beweerden, is er geen samenwerkingsovereenkomst tussen Litton en Thales betreffende het ontwerpen en ontwikkelen van een geïntegreerd luchtgegevens/IRS-product (ADIRS/ADIRU). Aangezien noch Thales noch Litton in staat waren het volledige pakket voor het A380¹¹⁸-programma alleen aan te bieden, boden zij afzonderlijk hun producten aan en schreven ze aan Airbus dat ze indien nodig bereid waren tot samenwerking.
383. Het [vliegtuig waarvan het type door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* voorbeeld illustreert dat samenwerking een onzekere onderneming is die tot tegenstrijdige belangen met betrekking tot zakelijke toekomstmogelijkheden kan leiden.
384. De partijen beweren verder dat concurrenten in staat zijn een technologische voorsprong¹¹⁹ te nemen en aldus de plaats van zijn concurrent in te nemen door het

¹¹⁷ [...]*

¹¹⁸ [...]*

¹¹⁹ Bij een dergelijke technologische voorsprong neemt een leverancier de plaats in van de zittende leverancier als gevolg van nieuwe technologische ontwikkelingen.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

aanbrengen van technologische verbeteringen aan hun producten om zodoende bij een volgende aanbesteding de huidige leverancier voor een vliegtuig te kunnen verdringen. Om dit te kunnen doen moet een concurrent echter veel investeren in O&O en daarvoor contracten voor vliegtuigen verwerven om voldoende kasstromen te genereren die nodig zijn om toekomstige O&O-uitgaven te financieren. Een van de effecten van de voorgestelde concentratie is uitsluiting van concurrenten, waardoor het steeds moeilijker, zo niet onmogelijk wordt voor concurrenten om nieuwe contracten voor vliegtuigen te bemachtigen, zodat ze niet voldoende inkomsten genereren om tot dergelijke technologisch voorsprongen te komen.

385. Doordat er veel tijd verloopt tussen aanbestedingen, betekent het niet geselecteerd worden voor een grote opdracht het uitblijven van toekomstige kasstromen die nodig zijn om in technologische O&O te investeren. Als een leverancier een groot contract voor sommige van zijn producten verliest, kan dat een ernstige belemmering vormen voor vervolginvesteringen. Vergeleken met de uit de fusie voortgekomen entiteit is de financiële kracht van de concurrenten van GE om dergelijke verliezen op te vangen en tegelijkertijd door te gaan met investeren in innovatie aanzienlijk minder. Daarnaast is het nemen van een technologische voorsprong gedoemd te mislukken als de concurrent niet in staat is de voorwaarden en het product van de uit de fusie voortgekomen entiteit te evenaren.

386. Tenslotte beweerden de partijen dat het ‘Meer elektrische motor/vliegtuig’ (More Electrical Engine/Aircraft) nog steeds kan worden ontwikkeld ondanks de overname van Honeywell door GE omdat UTC haar dochteronderneming Hamilton Sundstrand kan laten samenwerken met RR of met TRW/LUCAS of Smiths. De Commissie is van mening dat dit alternatief niet levensvatbaar is, aangezien TRW/Lucas in het verleden nooit als opbrengsten en investeringsrisico’s delende partner is opgetreden en niet in staat kan worden geacht de rol van Honeywell in dat project te kunnen overnemen. Hamilton Sundstrand is verticaal geïntegreerd met P&W, de concurrent van RR, en vormt samen met GE de Engine Alliance. Bovendien zal GE na de fusie niet alleen de mogelijkheid hebben om te besluiten op welk moment zij stopt met deelname aan het project, maar ook directe toegang hebben tot de gegevens over motoren, aangezien er interactie moet zijn tussen de elektrische stroomgenerator en de motor.

(h) Bundeling ten aanzien van luchtvaartmaatschappijen kan niet plaatsvinden

387. De partijen hebben aangevoerd dat, als luchtvaartmaatschappijen tussen verschillende motoren kunnen kiezen, GE niet machtig genoeg is om concurrerende leveranciers van componenten uit te sluiten en dat GE contractueel verplicht is haar motoren tegen vastgestelde prijzen aan te bieden. De partijen beweren dat, hoewel GE kortingen voor pakketten kan aanbieden, zij hierdoor geen feitelijke bundeling kan opleggen. De partijen beweren verder dat het GE bij vliegtuigen waar er niet tussen verschillende motoren kan worden gekozen, aan het bundelingsmechanisme ontbreekt, waardoor zij niet kan voorkomen dat een klant voor de motor van GE in combinatie met de componenten van een concurrent zou kiezen.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

388. Zoals in de voorgaande overwegingen is aangegeven, besluiten luchtvaartmaatschappijen, indien er tussen verschillende motoren kan worden gekozen, eerst welk type vliegtuig zij willen aanschaffen en kiezen zij vervolgens het type motor dat het vliegtuig zal aandrijven. De keuze van de motoren wordt vervolgens in de eerste plaats bepaald door totale kostenoverwegingen, in die zin dat ervan wordt uitgegaan dat gecertificeerde motoren voor een bepaald type vliegtuig gelijke technische prestaties leveren. In dit geval laat de luchtvaartmaatschappij de gecertificeerde motoren met elkaar concurreren om een betere prijsstelling en algemene financiële prikkels voor de keuze van een motor te bewerkstelligen. Om zich te onderscheiden van andere leveranciers zullen fabrikanten van motoren product- en dienstenbundeling aanbieden voor onder andere de originele motoren, reservemotoren, onderhoud-, reparatie- en revisiediensten, kredieten op reserveonderdelen, financiële diensten, opleiding en nog vele andere diensten en hun motoren tegen aanmerkelijk lagere prijzen aanbieden dan in hun prijslijst staat aangegeven. Luchtvaartmaatschappijen kopen dus nu al zowel motoren als gebundelde producten en diensten tegen lagere prijzen dan in de prijslijst staat aangegeven.
389. Door de voorgenomen concentratie zal de omvang van deze gebundelde aanbiedingen aanmerkelijk worden uitgebreid en zal de entiteit die uit de fusie zou voortkomen in een positie komen waarin zij grotere en meer gediversifieerde bundelingen kan aanbieden, die andere concurrenten niet kunnen evenaren. Deze bundels kunnen onder andere bestaan uit motoren, elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten, werkelijke neus-tot-staart-onderhouds-, -reparatie- en -revisiediensten, financiële diensten van GE Capital, leaseproducten van GECAS, enzovoorts.
390. De partijen hebben voorts aangevoerd dat bundeling niet mogelijk is voor een vliegtuig waar sprake is van exclusiviteit van motoren omdat de prijs van de motoren niet door de leverancier van de motoren, maar door de fabrikant van vliegtuigrompen wordt bepaald. [voorbeeld dat is aangedragen door de partijen, dat volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*
391. Uit het marktonderzoek van de Commissie blijkt dat zelfs in gevallen waar de prijs van de motor vaststaat en niet meer voorwerp van onderhandeling uitmaakt tussen de motorfabrikant en de fabrikant van vliegtuigrompen, de uit de fusie voortgekomen entiteit in staat zal zijn prijsconcessies aan te bieden voor de motor zelf of voor de andere onderdelen van de bundeling en de klant ertoe kan aanzetten de bundeling te selecteren. Volgens een grote Europese luchtvaartmaatschappij komt GE met aantrekkelijke aanbiedingen voor nevenproducten en –diensten voor motoren, reserveonderdelen, financiële steun en andere GE-zaken telkens wanneer Boeing de prijs van een B737 vaststelt om de luchtvaartmaatschappij over te halen voor het door GE aangedreven vliegtuig te kiezen.

(i) CFMI-motoren komen niet in aanmerking voor bundeling

392. De partijen beweren dat GE en CFMI als twee onafhankelijke bedrijven moeten worden behandeld wat betreft het beoordelen van productbundeling en dat CFMI-motoren niet

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

in aanmerking komen voor bundeling omdat SNECMA niet toestaat dat de uit de fusie voortgekomen entiteit dergelijke gecombineerde offertes doet.

393. Zoals al eerder is aangegeven, is de Commissie van mening dat SNECMA geen reden heeft om er bezwaar tegen te hebben dat CFMI-motoren voor bundeling worden gebruikt. Als bundeling de marktpenetratie van CFMI-motoren versterkt, is er geen reden waarom SNECMA, die niet als onafhankelijke motorfabrikant met GE concurreert, bezwaar zou maken tegen deze ontwikkeling. Zoals al eerder is gezegd, is de verwachting dat bundeling de winst en verkoopcijfers van GE/SNECMA zal doen stijgen en die van RR en P&W zal doen dalen. Bovendien heeft SNECMA financiële belangen in alle andere GE-motoren en kan dus meeprofiteren van de winstmaximaliseringsstrategieën van GE. Tenslotte kan GE besluiten de bundeling te subsidiëren uit haar eigen aandeel in de CFMI-winst.
394. Niettemin beweren de partijen dat SNECMA waarschijnlijk niet zal toestaan dat de wielen en remmen van Honeywell in de bundeling worden opgenomen, aangezien SNECMA een concurrent is van Honeywell voor deze producten. In dit verband merkt de Commissie op dat de wielen en remmen van SNECMA momenteel niet concurreren met de door Honeywell geleverde producten voor vliegtuigen waarvoor een CFMI-motor is uitgekozen. Voor de A320-vliegtuigen kunnen luchtvaartmaatschappijen kiezen tussen ABS en SNECMA omdat de producten van Honeywell niet zijn gecertificeerd. Voor de B737-vliegtuigen kunnen luchtvaartmaatschappijen alleen kiezen tussen BF Goodrich en Honeywell, aangezien de wielen en remmen van SNECMA niet zijn gecertificeerd. Na de concentratie zullen de gecombineerde entiteit en SNECMA samen op de markt voor wielen en remmen opereren en gezamenlijk CFMI beheren. Hun gecombineerd marktaandeel zal ongeveer 50% tot 60% bedragen. Zij zullen er dus belang bij hebben hun gedrag te coördineren om zowel de verkoop van hun motoren als de verkoop van hun wielen en remmen op te voeren. Dit kunnen ze bewerkstelligen door te besluiten wielen en remmen niet in de bundeling op te nemen of door hun respectieve wielen en remmen alleen in eigen afzetgebieden aan te bieden. Er is dus geen reden waarom de positie van SNECMA als leverancier van wielen en remmen een obstakel zou vormen voor dergelijke bundelingpraktijken. SNECMA heeft bovendien een reden om medewerking te verlenen aan deze bundelingpraktijken om te blijven profiteren van het vermogen van GECAS om de marktpenetratie van de CFMI-motor te verhogen.
395. Om deze redenen is de Commissie tot de conclusie gekomen dat CFMI-motoren relevant zijn voor de analyse van productbundeling.

(j) De overeenkomst tussen Honeywell en GECAS

396. De partijen beweren dat er door de voorgestelde concentratie geen verandering komt in de situatie voorafgaande aan de fusie. Zij wijzen op het bestaan van een overeenkomst uit 1996 tussen GE en Honeywell (het toenmalige AlliedSignal) volgens welke [beschrijving van de commerciële overeenkomst, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*. De partijen beweren dat als gevolg hiervan de voorgestelde concentratie waarschijnlijk geen verandering van betekenis in het koopgedrag van

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

GECAS zal brengen en dat productbundeling daarom geen bezwaren in verband met de mededinging oplevert.

397. De Commissie is het niet eens met dit argument. Ten eerste is het feit dat een concentratie een overeenkomst, al dan niet als concurrentiebeperkend beschouwd voor de fusie, internaliseert, geen reden om geen bezwaar te maken tegen een concentratie. Een dergelijke overeenkomst brengt geen structurele veranderingen in de marktsituatie met zich zoals een concentratie doet. Bovendien heeft de overeenkomst [beschrijving van de commerciële overeenkomst, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*. De redenen voor productbundeling zijn dan ook niet hetzelfde als bij volledige economische integratie van de partijen waartussen de overeenkomst bestaat. Tenslotte [beschrijving van de commerciële overeenkomst, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*.

(3) EFFECTEN VAN 'PACKAGE DEALS' OP CONCURRENTEN

398. Het vermogen van de uit de fusie voortgekomen entiteit om kruissubsidiëring te verstrekken voor de diverse complementaire activiteiten en zich bezig te houden met winstgevendende vormen van gebundelde verkopen zal door erosie van het marktaandeel een negatief effect hebben op de winstgevendheid van concurrerende producenten van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten. Dit zal waarschijnlijk leiden tot het verdwijnen van concurrenten en marktuitsluiting zowel op korte termijn, omdat de prijs beneden de gemiddelde variabele kosten ligt, als op de lange termijn, omdat concurrenten hun vaste kosten niet kunnen dekken als ze actief blijven en doorgaan met nieuwe investeringen in O&O teneinde ook in de toekomst levensvatbaar te kunnen blijven concurreren.

399. Terwijl het uitsluitingseffect op de langere termijn op de winstgevendheid van concurrenten niet lineair zou zijn, maar waarschijnlijk stap voor stap zou plaatsvinden, zal het effect op het vermogen van concurrenten om in O&O te investeren en zich op nieuwe productontwikkelingen voor een toekomstige concurrentiestrijd te richten, onmiddellijk merkbaar zijn zodra de verwachte intern gegenereerde kasstroom niet voldoende is om productontwikkeling en -innovatie te kunnen bekostigen.

400. De door de concentratie veroorzaakte erosie van het marktaandeel van de concurrenten van GE en Honeywell zal een effect hebben op de toekomstige strategische keuzes van deze concurrenten. Grote winstdalingen leiden tot een grote daling in rentabiliteitscoëfficiënten zoals rendement op kapitaal. Uit het oogpunt van het door investeerders (d.w.z. de financiële markten) geëiste rendementspercentage, zal een daling van het rendement op kapitaal het voor bedrijven moeilijk maken nieuwe financiering aan te trekken en uitgaven voor O&O te doen. Dit zal het voor de concurrenten van GE en Honeywell op den duur bijna onmogelijk maken in de toekomst te investeren om hun marktpositie en levensvatbaarheid te garanderen.

401. Ten gevolge van sterke dalingen in hun rendement op kapitaal zal de levensvatbaarheid van sommige concurrenten op de markt voor elektronische en niet-elektronische

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

luchtvaartproducten op de korte termijn dan ook gevaar lopen, terwijl andere concurrenten het vermogen en de motivatie om sterk te concurreren geleidelijk zullen verliezen, in die zin dat een kleiner klantenbestand veel minder rendement oplevert.

402. De potentiële effecten van bundeling door de uit de fusie voortgekomen entiteit kunnen in de loop der tijd variëren. Het op korte termijn verdwijnen van de prikkels om te concurreren is te verwachten als concurrenten niet in staat zijn de lopende productiekosten te dekken. Als concurrenten voldoende winst maken om op de markt te blijven, zullen de effecten van bundeling door de gefuseerde eenheid hen ook beletten om langetermijninvesteringen en andere kapitaaluitgaven te doen die in de toekomst een kans op slagen zouden bieden en de mogelijkheid levensvatbaar te blijven op de middellange termijn.
403. De concurrentiestrijd tussen leveranciers van motoren en componenten draait onder andere om innovatie voor toekomstige producten op basis van de O&O-uitgaven die moeten worden gefinancierd uit de huidige en verwachte kasstromen. In bedrijfstakken zoals die in deze zaak worden onderzocht, worden dergelijke uitgaven bepaald door de hoge ontwikkelingskosten die bedrijven moeten maken, de lange looptijden voordat investeringen hun geld opbrengen, het hoge risico alsmede de asymmetrische informatie. Aangezien van bedrijven in dergelijke omstandigheden wordt verwacht voor deze uitgaven ingehouden winst te gebruiken in plaats van kapitaal aan te trekken of te lenen, zal een aanzienlijke daling van de huidige winst hun vermogen om in de toekomst te investeren ernstig belemmeren. Dit zal op zijn beurt hun prikkel om te investeren verminderen door lager uitvallende toekomstige winst. Deze effecten zouden bovendien nog sterker worden als de uit de fusie voortgekomen entiteit zou overgaan op pure ("technische") bundeling, hetgeen bij nieuwe vliegtuigen waarschijnlijk het geval zal zijn. Pure bundeling zal de toekomstige markt voor de concurrenten nog kleiner maken en daarmee hun prikkel om strategisch te investeren in deze markt verminderen. De prikkel voor bedrijven om zich bezig te houden met O&O-activiteiten hangt af van hun omzet op de markt in die zin dat O&O-kosten grotendeels aanloopkosten zijn. Een daling van deze omzet – ten gevolge van het feit dat er minder markt beschikbaar is voor concurrerende bedrijven – zal leiden tot een daling van de toekomstige winst en daarmee een daling van de huidige O&O-uitgaven.
404. Bundeling zal resulteren in de uitsluiting van leveranciers van BFE-producten, aangezien er geen andere leverancier of team van leveranciers is dat in staat zal zijn het gebundelde aanbod van de uit de fusie voortgekomen entiteit te evenaren. De hieruit voortvloeiende directe daling van marktaandeel en opbrengst zal een nadelige invloed hebben op het vermogen en de prikkel van concurrenten om te concurreren en te innoveren op de markten voor BFE elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten. Doordat deze concurrenten niet langer in staat zijn daadwerkelijk te concurreren, zullen zij hun activiteiten heroverwegen en zich terugtrekken uit de door Honeywell gedomineerde markten voor BFE elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten, hetgeen uiteindelijk een negatief effect zal hebben op de mededinging.

(4) UITSLUITING DOOR DE VERTICALE INTEGRATIE VAN HONEYWELL MET GE

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

405. Naast de bundeling op de markten voor BFE elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten zal het samengaan van Honeywell met de financiële kracht en de verticale integratie van GE in financiële diensten, het aankopen en leasen van vliegtuigen, en op de vervolmarkt van serviceverlening bijdragen aan het uitsluitingseffect zoals dat al eerder voor SFE elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten is beschreven.
406. Na de voorgenomen concentratie zal het BFE-productgamma van Honeywell profiteren van het vermogen van GE Capital om bij luchtvaartmaatschappijen exclusieve posities voor haar producten te verkrijgen (zie het voorbeeld van Continental Airlines) en van GECAS die de Honeywell-producten in haar GE-exclusieve beleid zal opnemen.
407. De BFE-producten van Honeywell zullen ook profiteren van het productassortiment en de diensten van GE¹²⁰ bij de concurrentie om de levering van componenten bij vervanging, uitbreiding en inbouw achteraf, doordat GECAS de luchtvaartmaatschappijen kan stimuleren de producten van GE te gebruiken.
408. Bovendien heeft GE een reden om de huidige tendens bij fabrikanten van vliegtuigrompen om BFE-producten te vervangen door SFE-producten te versnellen, aangezien zij zich later op deze producten kan richten om exclusieve posities te verwerven door de praktijken toe te passen zoals omschreven in de voorgaande punten.
409. Het strategische gebruik van GECAS en van de financiële kracht van GE Capital zal Honeywell een machtspositie verschaffen op de markten voor elektronische en niet-elektronische BFE-luchtvaartproducten waarop zij nu al een leidende positie heeft. Aangezien concurrerende fabrikanten van BFE-apparatuur niet in staat zijn de financiële kracht en integratie van GE in enige mate van betekenis te benaderen, zullen concurrenten ertoe worden aangezet hun strategie geleidelijk heroverwegen en niet intensief concurreren op de markten die door de uit de fusie voortgekomen entiteit worden gedomineerd.
410. De partijen hebben aangevoerd dat klanten die in staat zijn en belang hebben bij handhaving van een concurrerend leveranciersbestand, niet tot elke prijs de bundelingspraktijken of de effecten van verticale integratie zullen accepteren. Uit het onderzoek naar de markt blijkt echter dat het luchtvaartmaatschappijen ten eerste relatief onverschillig laat welke elektronische of niet-elektronische SFE-luchtvaartproducten worden uitgekozen. Ten tweede kunnen fabrikanten van vliegtuigrompen bij het kiezen van de SFE-apparatuur die voor de hele levensduur van het vliegtuig wordt geselecteerd, het belang van GECAS als koper van vliegtuigen niet over het hoofd zien, aangezien de verkoop van één of twee extra vliegtuigen alle financiële prikkels die de concurrenten van Honeywell kunnen aanbieden, tenietdoen. Hoewel systeemovereenkomst en de voorkeur van klanten bij BFE-apparatuur een rol spelen, zijn luchtvaartmaatschappijen door hun kleine winstmarges niet in een positie

¹²⁰ Zoals het GE Motor Service ("GEES") -netwerk.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

om commerciële aanbiedingen af te wijzen die op korte termijn kostenbesparingen opleveren. Voor luchtvaartmaatschappijen wegen kostenbesparingen op korte termijn zwaarder dan de mogelijkheid van een vermindering van de concurrentie op de lange termijn. Daarnaast kan niet worden verwacht dat een luchtvaartmaatschappij zich in een nadelige concurrentiepositie zal plaatsen door het afwijzen van een 'package deal' om de mededinging op de markt te waarborgen.

411. Derhalve luidt de conclusie dat er door de voorgenomen transactie een machtspositie zal ontstaan op de markt voor en elektronische en niet-elektronische SFE- en BFE-luchtvaartproducten.

4.D. MOTOREN VOOR GROTE COMMERCIËLE VLIEGTUIGEN

4.D.1. VERSTERKING VAN EEN MACHTSPOSITIE

(1) UITSLUITING DOOR GECOMBINEERDE OFFERTES VAN PRODUCTEN EN DIENSTEN VAN GE EN HONEYWELL

412. Gezien het complementaire karakter van de producten en diensten van GE en Honeywell en de dominante of leidende posities die het ene of het andere bedrijf momenteel inneemt, zal de entiteit die uit de fusie zou ontstaan gecombineerde offertes kunnen uitbrengen aan luchtvaartmaatschappijen voor motoren, elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten, alsmede de daarmee verband houdende dienstverlening. Op de markt voor motoren zal de voorgestelde concentratie de bestaande machtspositie van GE alleen nog maar versterken. De doelmatigheid van de brede gecombineerde offerte zal waarschijnlijk toenemen en de verwachting is dat GE haar huidige afnemers zal houden en bovendien nieuwe afnemers zal verwerven. Door de GE-motoren voor grote commerciële vliegtuigen te combineren met de elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten van Honeywell zullen de kosten van rivalen van de uit de fusie voortgekomen entiteit waarschijnlijk stijgen. Om te kunnen concurreren met de 'package deals' van dergelijke complementaire producten moeten concurrenten op hun beurt de prijzen verlagen of samen gaan werken, waardoor naar mag worden aangenomen hun kosten zullen stijgen.
413. Wat betreft de huidige afnemers van GE zal GE door de voorgestelde concentratie nog beter in staat zijn deze te behouden door bundeling van motoren met elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten. GE zal waarschijnlijk dan ook geen afnemers verliezen.
414. De huidige afnemers van P&W zullen eerder naar GE dan naar RR overstappen. De P&W-motoren worden voornamelijk gebruikt voor een vliegtuig dat niet meer in productie is en waarschijnlijk in de nabije toekomst zal worden vervangen. Het vliegtuig wordt waarschijnlijk vervangen door een met GE- of RR-motoren uitgerust vliegtuig. Bij dit soort vervanging gaat de voorkeur van klanten eerder naar GE uit omdat RR niet in staat is - onafhankelijk of in samenwerkingsverband -

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

luchtvaartmaatschappijen dezelfde gecombineerde offertes aan te bieden dan de uit de fusie voortgekomen entiteit.

415. De klanten van RR zullen waarschijnlijk ook naar GE overstappen omdat GE haar leidende positie voor bepaalde elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten kan benutten op de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen. Zoals hierboven is beschreven, zal de uit de fusie voortgekomen entiteit een marktaandeel van meer dan 75% hebben voor producten zoals inertiaële referentiesystemen (IRS), verbeterd waarschuwingssysteem voor nabijheid van het terrein (EGPWS) en APU's. Zo kan de uit de fusie voortgekomen entiteit de verkoop van producten waarvoor Honeywell een marktaandeel van 100% heeft (zoals EGPWS) als voorwaarde verbinden aan de verkoop van haar motoren. Om dergelijke producten te verkrijgen, hebben luchtvaartmaatschappijen dan geen andere keuze dan de motor te kopen die door de uit de fusie voortgekomen entiteit wordt aangeboden.
416. Daarnaast kan GE haar machtspositie versterken door gecombineerde offertes of bundeling aan fabrikanten van vliegtuigrompen aan te bieden. Doordat concurrenten er niet in zullen slagen om net als GE exclusiviteit voor bepaalde vliegtuigen te verwerven, zal de uitsluiting van concurrenten van GE waarschijnlijk toenemen en zich al voordoen als het volgende vliegtuig wordt gelanceerd.

(2) ELIMINATIE VAN HONEYWELL ALS POTENTIËLE PARTNER IN INNOVATIE

417. Tenslotte zal de huidige machtspositie van GE op de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen worden verstevigd door eliminatie van Honeywell als een partner in de ontwikkeling van het project "More Electrical Engine/Aircraft". Door haar concurrenten voor motoren de samenwerking met Honeywell te ontnemen, blijft GE over als de enige motorfabrikant die in dat project innovaties kan ontwikkelen. Aangezien dit project waarschijnlijk doorslaggevend zal zijn voor de toekomstige concurrentiestrijd op deze markt, zal GE de eerste, zo niet de enige zijn die van innovatie kan profiteren.
418. Deze verdere verzwakking van concurrerende motorfabrikanten zal de machtspositie van GE dan ook versterken en de mededinging op de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen uiteindelijk negatief beïnvloeden.

(3) UITSLUITING DOOR DE VERTICALE INTEGRATIE MET DE STARTAPPARATUUR VAN HONEYWELL

419. Naast de effecten van het aanbieden van gecombineerde offertes voor producten zal de voorgestelde concentratie de machtspositie van GE op de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen versterken door de verticale uitsluiting van de concurrerende motorfabrikanten die het gevolg zal zijn van de verticale relatie tussen GE als motorfabrikant en Honeywell als leverancier van startapparatuur voor motoren aan GE en haar concurrenten.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

420. Honeywell is een van de belangrijkste leveranciers van motorbedieningsapparatuur aan motorfabrikanten¹²¹. Daarnaast is Honeywell de grootste, zo niet de enige onafhankelijke leverancier van startapparatuur voor motoren. Na de voorgestelde concentratie zou de uit de fusie voortgekomen entiteit een reden hebben de leverantie van Honeywell-startapparatuur voor motoren aan concurrerende motorfabrikanten te vertragen of te verstoren, hetgeen nadelige gevolgen zou hebben voor leveranties, distributie, winstgevendheid en het concurrentievermogen van concurrerende motorfabrikanten. Bovendien zou de uit de fusie voortgekomen entiteit de prijzen van startapparatuur voor motoren of reserveonderdelen en daarmee de kosten voor rivaliserende motorfabrikanten kunnen verhogen, waardoor deze nog minder in staat zullen zijn te concurreren tegen de uit de fusie voortgekomen entiteit.
421. P&W fabriceert startapparatuur voor motoren voornamelijk¹²² voor eigen gebruik. Als de uit de fusie voortgekomen entiteit haar prijzen verhoogt of de leverantie van startapparatuur voor motoren aan de concurrenten van GE beperkt, is het niet aannemelijk dat P&W haar eigen startapparatuur op de vrije markt zal brengen om de uit de fusie voortgekomen entiteit aan beperkingen te binden. Een prijsverhoging voor dit specifieke product zou niet een voldoende economische prikkel zijn voor P&W om haar productiecapaciteit te verhogen, aangezien dat gunstig zou zijn voor RR, die na de fusie de enige concurrent is die startapparatuur voor motoren op de vrije markt zal kopen. De voordelen van de verkoop van startapparatuur voor motoren op de vrije markt zouden voor P&W niet opwegen tegen een mogelijk verlies op de markt voor motoren in verband met de relatieve lage waarde van startapparatuur ten opzichte van de waarde van motoren.
422. In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar hebben de partijen aangevoerd dat verschillende competente concurrenten op het gebied van startapparatuur de plaats van GE/Honeywell kunnen innemen als de laatstgenoemden zich strategisch zouden gedragen. De partijen noemden Urenco, Microturbo, Hamilton Sunstrand, Parker en Sumitomo. Het onderzoek naar de markt heeft dit niet bevestigd. [beschrijving van een commerciële relatie tussen Honeywell en derden, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*. Microturbo, een dochtermaatschappij van SNECMA, heeft buiten haar eigen beperkte technische capaciteiten (voornamelijk op het gebied van reparaties en revisies van gasturbines) geen reden in te gaan tegen een verticale uitsluiting die in lijn zou zijn met haar eigen winstmaximaliseringsstrategie. Parker en Sumitomo zijn slechts beperkt aanwezig op deze markt voor tweede leveranciers van startapparatuur en verkopen net als Urenco geen startapparatuur aan de motorfabrikant (onder licentie van Hamilton Sunstrand). Hamilton Sunstrand is een onderdeel van UTC en kan dus niet als onafhankelijke leverancier worden beschouwd.

¹²¹ Motoren van grote commerciële vliegtuigen die met Honeywell-systemen en -accessoires voor motoren zijn uitgerust zijn onder andere [...] (informatie die volgens Honeywell vertrouwelijk is).

¹²² Hamilton Sunstrand is de tweede leverancier van startapparatuur voor een aantal oudere motorenprogramma's zoals [...]*. Deze ontwikkeling van startapparatuur dateert van vóór de integratie van Hamilton Sunstrand met P&W. Zo is P&W voor startapparatuur afhankelijk van Honeywell voor een aantal oudere vliegtuigprogramma's.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

423. De toetredingsdrempels voor nieuwe concurrenten zijn hoog door de hoogstaande techniek van de startapparatuur, de hoge O&O-eisen, de kosten van productcertificering en de grote technologische bekwaamheid alsmede het wereldwijde productondersteuningsnetwerk die er voor nodig zijn¹²³. Bovendien zal een potentiële toetreding van een alternatieve leverancier van startapparatuur niet zo eenvoudig zijn door de hoge omschakelingskosten voor de gebruikers, aangezien uit het marktonderzoek blijkt dat het overstappen op andere startapparatuur en motorbedieningsapparatuur in het algemeen voor één enkel type motor ongewenst is, zowel uit het oogpunt van de motorfabrikant als van de exploitant van het vliegtuig¹²⁴.
424. De partijen gaven aan dat contractuele verplichtingen Honeywell ervan weerhouden te stoppen met het leveren van startapparatuur voor bestaande niet-GE-motoren. Het onderzoek van de Commissie heeft bevestigd dat Honeywell volgens de desbetreffende overeenkomst inderdaad alle geplaatste orders moet accepteren. Als Honeywell niet aan haar verplichtingen voldoet of contractbreuk pleegt, is zij verplicht aan derden een licentie te verlenen voor het produceren van het onderdeel en de licentiehouders te voorzien van alle eigendomsgegevens die nodig zijn om te kunnen fabriceren. Het blijft echter duidelijk dat een dergelijke stap van Honeywell om de leverantie van startapparatuur stop te zetten aanzienlijke problemen en kosten voor de concurrenten van GE met zich zou brengen. Bovendien zijn dergelijke strikte contractuele bepalingen die de mogelijkheden voor beide partijen beperken om te stoppen met leveren zonder gegronde redenen, typerend voor recente motorprogramma's, terwijl in oudere programma's geen contractuele afspraken zijn gemaakt die Honeywell ervan kunnen weerhouden niet aan de orders te voldoen. Honeywell is bijzonder sterk vertegenwoordigd in oude motorprogramma's.
425. In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar hebben de partijen aangevoerd dat van uitsluiting geen sprake is geweest ondanks het huidige aandeel van Honeywell in startapparatuur voor luchturbines. Hoewel Honeywell al een kleine concurrent van P&W Canada en RR Allison is op de markt voor motoren, is zij doorgeshaan met het leveren van startapparatuur aan beide concurrenten. Er dient echter te worden opgemerkt dat kleine motoren van één leverancier afkomstig zijn en dat in deze concurrentiestrijd de uit de fusie voortgekomen entiteit geen reden heeft concurrenten uit te sluiten, in tegenstelling tot de markt voor grote commerciële vliegtuigen, waar sprake kan zijn van verschillende leveranciers.

¹²³ Aangezien de startapparatuur is verbonden met de motor, moet de leverancier bewijzen dat hij een reputatie heeft in het toepassen van de technologie in straalmotoren en de juiste productaansprakelijkheid heeft.

¹²⁴ Naast de hoge omschakelingskosten in verband met wijziging, certificering, tests en door fabrikanten van vliegtuigrompen gemaakte kosten voor elk vliegtuig waarvoor de motor is geselecteerd, erkent GE het probleem van het opnieuw betrekken van onderdelen voor motorbedieningsapparatuur in een intern document waarin de kracht van Honeywell wordt geanalyseerd, GE concludeert verder dat "het waarschijnlijk is dat P&W en RR motoren niet zullen omschakelen [naar andere leveranciers]* in verband met de hoge certificeringskosten".

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

426. De partijen beweren ook dat startapparatuur voor motoren ook direct aan fabrikanten van vliegtuigrompen kan worden geleverd en dat in geval van weigering om aan motorfabrikanten te leveren, fabrikanten van vliegtuigrompen de startapparatuur direct zouden bestellen. Het marktonderzoek heeft echter uitgewezen dat dit niet altijd het geval is, aangezien de startapparatuur voor de meeste motoren aan de motorleverancier wordt verkocht om te worden opgenomen in motorpakketten die aan de fabrikant van vliegtuigrompen worden geleverd. De partijen hebben voorts gesteld dat de helft van haar startapparatuur direct aan luchtvaartmaatschappijen werd geleverd. Het lijkt echter bij deze leveranties over het algemeen om reserveonderdelen te gaan, aangezien deze direct aan de luchtvaartmaatschappijen worden geleverd.
427. Derhalve luidt de conclusie dat het economisch belang en het vermogen dat de gefuseerde entiteit zou hebben om de prijs op winstgevende wijze te verhogen of de productie van startapparatuur te beperken als gevolg van de verticale relatie tussen de activiteiten van GE op het gebied van motoren en de leveranties van startapparatuur van Honeywell, de kosten van concurrerende motorfabrikanten zullen doen stijgen en daarom zullen bijdragen tot hun verdere uitsluiting van de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen, waardoor de machtspositie van GE wordt versterkt.

4.E. MOTOREN VOOR GROTE REGIONALE STRAALVLIEGTUIGEN

4.E.1. VERSTERKING VAN EEN MACHTSPOSITIE

(a) Horizontale overlapping voor huidige vliegtuigen

428. Het eerste effect van de voorgestelde transactie op de markt voor motoren voor grote regionale straalvliegtuigen is het ontstaan van een horizontale overlapping tussen de producten van GE en Honeywell die zal leiden tot versterking van de reeds bestaande machtspositie van GE op deze markt. Na de voorgestelde concentratie zal de uit de fusie voortgekomen entiteit door de eliminatie van Honeywell als onafhankelijke leverancier inderdaad 100% van de leveranties van straalmotoren voor grote, nog niet in productie zijnde grote regionale vliegtuigen in handen hebben en 90% tot 100% van het totale aantal geïnstalleerde motoren op de in de productie zijnde grote regionale straalvliegtuigen.
429. Met betrekking tot de concurrentiestrijd tussen bestaande, in productie zijnde vliegtuigen zullen afnemers niet kunnen profiteren van de voordelen van prijsconcurrentie (bijvoorbeeld in de vorm van kortingen) tussen leveranciers door de combinatie van GE en Honeywell als enige leveranciers van motoren op de huidige markt voor grote regionale straalvliegtuigen, hoewel de stijging van het marktaandeel ten gevolge van de concentratie tamelijk klein is (ongeveer 10% tot 20% op basis van de orderportefeuille).
430. De aanmeldende partijen beweren dat hun monopoliepositie een statisch verschijnsel is, aangezien deze een weerspiegeling is van het feit dat zij in het verleden de

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

concurrentiestrijd voor deze vier vliegtuigen hebben gewonnen en aangezien omdat sinds die tijd regionale straalvliegtuigen altijd worden uitgerust met motoren van één leverancier, hun selectie geen invloed zal hebben op toekomstige concurrentieposities. Dit argument houdt echter geen rekening met het feit dat deze marktpositie een aanzienlijke bron van inkomsten voor de uit de fusie voortgekomen entiteit betekent, die van invloed zullen zijn voor de ontwikkeling van motoren voor de toekomstige concurrentiestrijd. Bovendien wordt voorbijgegaan aan het feit dat hen positie hun een uniek voordeel verschaft bij de strijd om nieuwe vliegtuigen, omdat ze de huidige leverancier zijn. GE heeft voorts ook drie van de vier contracten voor grote regionale straalvliegtuigen verworven – en Honeywell de vierde –, in ieder geval voor een deel, dankzij de invloed die GE Capital/GECAS op de fabrikanten van vliegtuigrompen heeft kunnen uitoefenen.

431. De markt voor grote regionale straalvliegtuigen is een groeimarkt. GE voorspelt dat er de komende tien tot twintig jaar meer dan 4000 vliegtuigen zullen worden verkocht. Luchtvaartmaatschappijen nemen dit type vliegtuig steeds vaker op in hun vloot om in te spelen op de nieuwe marktsituatie in het luchtvervoer. De marktpositie die de uit de fusie voortgekomen entiteit op deze markt inneemt, verschaft een gemakkelijke toegang tot de vloten van luchtvaartmaatschappijen. Met andere woorden, luchtvaartmaatschappijen zullen steeds afhankelijker worden van de motoren en andere producten van de uit de fusie voortgekomen entiteit, aangezien de vloten van de luchtvaartmaatschappijen steeds meer uit grote regionale vliegtuigen zullen bestaan.

(b) Effecten voor toekomstige aanbestedingen

432. Evenals op de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen zal het effect van de voorgestelde concentratie merkbaar zijn op de markt voor motoren voor grote regionale straalvliegtuigen in de vorm van gecombineerde offertes of kruissubsidiëring door de uit de fusie voortgekomen entiteit. Gezien de complementariteit van de producten en diensten van GE en Honeywell en de machtspositie of leidende marktpositie die een van beide ondernemingen momenteel inneemt, zal de uit de fusie voortgekomen entiteit ook hier zowel de economische belang als het vermogen hebben om klanten gecombineerde offertes aan te bieden van motoren, elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten en de daarmee verband houdende dienstverlening.¹²⁵.
433. Aangezien P&W en RR, noch onafhankelijk, noch samen met andere fabrikanten van componenten, in staat zijn een pakket samen te stellen dat kan concurreren met de bundeling die door de uit de fusie voortgekomen entiteit zal kunnen worden aangeboden, zullen zij hun kansen op het afzetten van hun motoren in toekomstige grote regionale straalvliegtuigen nog verder zien teruglopen. Ondanks het feit dat de huidige vliegtuigen alle reeds zijn uitgerust met GE- of Honeywell-motoren, zal, deze uitsluiting aangezien andere motorfabrikanten GE niet kunnen beletten exclusiviteit

¹²⁵ De markt voor motoren voor grote regionale straalvliegtuigen is, evenals die voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen, onderhevig aan technische bundeling en de daaruit voortvloeiende effecten van de kant van de uit de fusie voortgekomen entiteit.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

voor vliegtuigen te verwerven, zich waarschijnlijk herhalen zodra nieuwe grote regionale straalvliegtuigen worden ontwikkeld, waaronder alle toekomstige van de BAe Avro afgeleide vliegtuigen, aangezien de motoren van Honeywell zullen kunnen profiteren van de financiële kracht en verticale integratie van GE. Bovendien zal het nu al niet te evenaren vermogen van GE om contracten voor vliegtuigen te bemachtigen, nog verder worden versterkt omdat zij in staat is een brede reeks van producten op commerciële of technische basis te bundelen.

434. Als direct gevolg van de voorgestelde concentratie en de doorvoering van gemengde bundeling door de uit de fusie voortgekomen entiteit zullen P&W¹²⁶ en RR nog verder uitgesloten worden van de markt voor motoren voor grote regionale straalvliegtuigen. Deze bedrijven en hun aandeelhouders zullen dus hoogstwaarschijnlijk de wenselijkheid, zowel in commerciële als in zakelijke zin, om te blijven concurreren en investeren op deze specifieke markt, moeten heroverwegen. Door hun onvermogen om op gelijke voet met de uit de fusie voortgekomen entiteit te concurreren en bij het uitblijven van enig financieel rendement op deze markt, is de kans groot dat de concurrenten van GE zullen stoppen met het fabriceren en op de markt brengen van motoren voor grote regionale straalvliegtuigen, hetgeen uiteindelijk een negatief effect zal hebben op de mededinging in die markt.

4.F. MOTOREN VOOR ZAKELIJKE STRAALVLIEGTUIGEN

4.F.1. HET ONTSTAAN VAN EEN MACHTSPOSITIE

(1) HORIZONTALE OVERLAPPING

435. Het onmiddellijke effect van de voorgestelde concentratie op de markt voor motoren voor zakelijke straalvliegtuigen is het ontstaan van een horizontale overlapping die zal leiden tot het ontstaan van een machtspositie. De gecombineerde entiteit zal een marktaandeel hebben van 50% tot 60% (GE: 10% tot 20%; Honeywell: 40% tot 50%) voor alle motoren voor zakelijke straalvliegtuigen en van 80% tot 90% (GE: 10% tot 20%; Honeywell: 70% tot 80%) voor de middelgrote zakenvliegtuigen.
436. Honeywell is nu al de marktleider en de voorgestelde transactie zal de leidende positie van Honeywell op de markt voor zakenvliegtuigen nog verder versterken. De sterke gecombineerde positie van de uit de fusie voortgekomen entiteit en het relatief lagere marktaandeel van de concurrenten wijzen al op marktmacht. De partijen beweren dat de gefuseerde onderneming ondanks deze sterke marktpositie niet in een positie zal zijn om enige vorm van marktmacht uit te oefenen, aangezien hun respectieve motoren over het algemeen met uitzondering van enkele vliegtuigen in het verleden, niet met elkaar hebben geconcurrereerd. Fabrikanten van vliegtuigrompen verzoeken motorfabrikanten

¹²⁶ [Commerciële beoordeling van een P&W-motor, die volgens P&W vertrouwelijke informatie bevat]*. Door benutting van GE's instrumenten om haar dominantie op deze markt te behouden, is P&W er tot nu toe niet in geslaagd deze motor af te zetten op deze markt.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

een offerte uit te brengen als er een nieuw vliegtuig is ontwikkeld en met straalmotoren moet worden uitgerust. De partijen hebben medegedeeld dat het slechts enkele keren is voorgekomen dat GE en Honeywell een offerte voor hetzelfde vliegtuig uitbrachten. Het argument van de partijen is dus gebaseerd op een concurrentiestrijd per vliegtuig. Dit is echter niet de wijze waarop productmarkten in het geval van zakenvliegtuigen zijn gedefinieerd, aangezien dit niet in overeenstemming is met de beginselen voor het definiëren van de markt, aangezien geen rekening wordt gehouden met de substitueerbaarheid aan de vraag- en aanbodzijde.

437. Aangenomen mag worden dat los van deze horizontale overlapping ten gevolge van de voorgenomen concentratie in ieder geval een machtspositie zal ontstaan op de markt voor motoren voor zakelijke straalvliegtuigen.

(2) UITSLUITING DOOR DE VERTICALE INTEGRATIE VAN HONEYWELL MET GE

438. De voorgenomen combinatie van GE en Honeywell zal niet alleen tot horizontale overlapping leiden, de activiteiten van Honeywell als leverancier van motoren voor zakelijke straalvliegtuigen zullen direct de voordelen ondervinden van de financiële kracht en de verticale integratie van GE in financiële diensten, aankoop en leasing van vliegtuigen, alsmede de dienstverlening op de vervolmarkten. Na de voorgenomen concentratie zal Honeywell profiteren van GE's vermogen en streven om haar producten te doen selecteren.

439. Daarnaast zullen door de voorgenomen concentratie de motoren en daarmee verwante diensten van Honeywell ook profiteren van het feit dat het beleid van GE met betrekking tot het aankopen en leasen van vliegtuigen erop is gericht de verkoop van eigen producten en diensten te stimuleren en ook van de financieringsinstrumenten van GE om het op de markt brengen en plaatsen van de GE-producten te verzekeren. De voorgenomen concentratie brengt de leidende leverancier van motoren, Honeywell, samen met de leasemaatschappij voor zakelijke straalvliegtuigen van GE, GE Capital Corporate Aviation Group ("GECCAG").

440. GECCAG is door GE opgezet als leasemaatschappij op de markt voor zakenvliegtuigen door financiering en leasing voor zowel oude als gebruikte vliegtuigen aan te bieden. Net zoals GECAS op de markt voor motoren voor grote commerciële en regionale straalvliegtuigen, mag worden aangenomen dat GECCAG grote invloed heeft op de concurrentiestrijd voor het uitrusten van toekomstige straalvliegtuigen voor zakelijk gebruik. De manier waarop GE door middel van haar lease- en aankoopactiviteiten de keuze van uitrusting op de markt voor grote commerciële en regionale straalvliegtuigen heeft beïnvloed, zal waarschijnlijk worden herhaald op de markt voor motoren voor straalvliegtuigen voor zakelijk gebruik.

441. Door met GECCAG dezelfde strategie toe te passen als met GECAS en door de financiële kracht van GE Capital te gebruiken om de producten van Honeywell te bevoordelen, zal de uit de fusie voortgekomen entiteit een machtspositie verwerven op

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

de markt voor motoren voor straalvliegtuigen voor zakelijk gebruik waarvoor Honeywell al een leidende positie inneemt.

442. Het effect op concurrerende fabrikanten van motoren voor straalvliegtuigen voor zakelijk gebruik zal te vergelijken zijn met wat GE alleen teweeg heeft gebracht op de markt voor motoren voor grote regionale straalvliegtuigen. De integratie van Honeywell met GE zal waarschijnlijk leiden tot volledige uitsluiting en eliminatie van het vermogen van concurrenten om te investeren in de ontwikkeling van de nieuwe generatie motoren voor zakenstraalvliegtuigen. Aangezien de concurrenten van Honeywell voor motoren voor zakenstraalvliegtuigen niet de financiële kracht en verticale integratie hebben van GE, zullen zij op den duur hun aanwezigheid op die markt moeten heroverwegen en zich uiteindelijk moeten terugtrekken, aangezien hun kansen op het winnen van een concurrentiestrijd op grond van de verdienstelijkheid van hun producten aanzienlijk zullen zijn gedaald.

(3) UITSLUITING DOOR BUNDELING VAN PRODUCTEN EN DIENSTEN VAN GE EN HONEYWELL

443. Dit uitsluitingseffect op de markt voor zakenstraalvliegtuigen wordt waarschijnlijk versterkt door de bundelingpraktijken van de entiteit die uit de fusie zou ontstaan. Op deze specifieke markt zal de fusie-onderneming het economisch belang en het vermogen hebben om bundeling van motoren, elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten en verwante diensten zoals onderhoud door te voeren.¹²⁷
444. Doordat RR en P&W niet in staat zijn de door de fusie-onderneming aangeboden bundeling in welke vorm dan ook te evenaren, zullen deze concurrenten er geleidelijk niet meer in slagen een exclusieve positie voor motoren voor vliegtuigen te verwerven en worden uitgesloten van de markt bij de ontwikkeling van nieuwe vliegtuigen. Naarmate hun kasstromen opdrogen en hun financieel rendement daalt, zullen de aandeelhouders van deze leveranciers het rationele besluit moeten nemen te stoppen met investeren en concurreren op de markt voor motoren voor zakenstraalvliegtuigen.

4.G. COMPENSERENDE MARKTMACHT VAN DE AFNEMERS

445. De partijen hebben aangevoerd dat elke vorm van productkoppeling in deze bedrijfstak zal worden beperkt door de compenserende tegenmacht van de afnemers.
446. Het onderzoek van de Commissie heeft deze zienswijze niet geschraagd. Ten eerste wees het onderzoek uit dat afnemers, zowel fabrikanten van vliegtuigrompen als luchtvaartmaatschappijen, er geen economisch belang bij hebben om compenserende

¹²⁷ De markt voor motoren voor zakelijke straalvliegtuigen is net als de andere markten voor straalmotoren onderhevig aan technische bundeling door de uit de fusie voortgekomen entiteit en de daaruit voortvloeiende effecten.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

marktmacht uit te oefenen tegenover GE. Verder bleek uit het onderzoek dat afnemers ook na de voorgenomen concentratie waarschijnlijk weinig interesse zullen hebben voor het uitoefenen van welke marktmacht dan ook tegenover het gebundeld aanbod van de uit de fusie voortgekomen entiteit. Voorbeelden waarbij producten als onderdeel van een bundel werden gekocht duiden er zelfs op dat klanten positief tegenover deze manier van kopen staan. Bovendien is tegenmacht bij een gebundeld aanbod irrelevant omdat het zou betekenen dat weigeren lagere prijzen te accepteren. Tegenmacht is een factor die een prijsstijging kan intomen, geen prijsdaling.

447. De partijen wijzen er verder op dat machtige klanten, zoals fabrikanten van vliegtuigrompen en luchtvaartmaatschappijen, geen koppeling accepteren en represailles zullen nemen bij een ongewenste bundeling. Bovendien zou GE zichzelf in een nadelige concurrentiepositie manoeuvreren indien zij van fabrikanten van vliegtuigrompen zou eisen Honeywell-apparatuur te accepteren die zij anders niet aantrekkelijk zouden vinden.
448. Het feit dat fabrikanten van vliegtuigrompen grote bedrijven met aanzienlijke financiële kracht zijn, is niet voldoende om de uit de fusie voortgekomen entiteit van bundeling te weerhouden. Fabrikanten van vliegtuigrompen hebben op lange termijn baat bij het voortbestaan van mededinging, aangezien concurrentie lagere inputkosten betekent. Als een fabrikant van vliegtuigrompen echter de voorkeur geeft aan een minder geïntegreerde, zwakkere concurrent om de mededinging veilig te stellen, betekent dat hogere aanschafkosten, waarmee de fabrikant zich in een nadelige concurrentiepositie plaatst tegenover andere fabrikanten van vliegtuigrompen. Concurrerende fabrikanten van vliegtuigrompen zien graag dat andere fabrikanten voor de minder geïntegreerde bieder kiezen, terwijl ze zelf van de sterkste bieder blijven kopen. Hierdoor hebben ze allemaal een groot economisch belang om de sterkste bieder te kiezen, wat ten koste gaat van het behoud van mededinging. Hun belang om de mededinging te handhaven wordt verder verzwakt door het feit dat, bij een gelijke kostenstijging voor iedereen, zij deze stijging grotendeels kunnen doorberekenen aan de uiteindelijke afnemers - de luchtvaartmaatschappijen – en zij er zelf weinig van zullen merken.
449. Over het algemeen zijn luchtvaartmaatschappijen blij met de financiële prikkels die gebundeld aanbod met zich meebrengt. Gezien de aard van de concurrentieverhoudingen staan luchtvaartmaatschappijen op de korte termijn onder grote druk om hun kosten te beheersen. Hoewel luchtvaartmaatschappijen waarschijnlijk wel inzien dat hun belangen op de lange termijn beter gediend zijn met het voortbestaan van concurrentie tussen leveranciers, heeft elke afzonderlijke luchtvaartmaatschappij er dan ook op de korte termijn belang bij en zal erop uit zijn kosten te besparen door een gebundeld aanbod te accepteren. Dientengevolge hebben luchtvaartmaatschappijen zeer weinig reden om tegenmacht uit te oefenen, aangezien zij zich niet kunnen permitteren zich de korte termijn voordelen te ontzeggen, zelfs als dit in de nabije toekomst negatieve gevolgen heeft, bijvoorbeeld zodra zij aankoopbeslissingen moeten nemen voor het volgende te ontwikkelen vliegtuig.
450. Fabrikanten van vliegtuigrompen kunnen de eisen van luchtvaartmaatschappijen inzake motoren en elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten niet naast zich

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

neerleggen. Deze indirecte vraag naar een combinatie van GE-motoren met Honeywell-componenten zal na de voorgestelde concentratie waarschijnlijk toenemen en daarom zullen fabrikanten van vliegtuigrompen op de middellange termijn een nog groter economisch belang hebben bij het selecteren van GE-motoren en Honeywell-componenten dan vóór de concentratie het geval was.

451. Door de voorgenomen concentratie zal het economisch belang en het vermogen van GE om fabrikanten van vliegtuigrompen over te halen GE-motoren te selecteren ook de Honeywell-systemen gaan gelden, waardoor de concurrenten van Honeywell zullen worden uitgesloten, waarbij zij tegelijkertijd haar positie op de markt voor motoren zal versterken. Het vermogen van de uit de fusie voortgekomen entiteit om pakketten aan te bieden, het aangetoonde en voor de hand liggende voorkeursbeleid bij aanschafbeslissingen van GECAS¹²⁸, de betrekkelijke onverschilligheid van andere afnemers van vliegtuigen wat betreft de selectie van systemen en het vermogen van GECAS om grote orders voor vliegtuigen te plaatsen zijn allemaal factoren die de uit de fusie voortgekomen entiteit in staat zullen stellen Honeywell-producten daadwerkelijk en met succes af te zetten en deze waar mogelijk te bundelen met GE-producten.
452. Als gevolg van het voorkeursbeleid van GECAS voor GE-producten en de onvermijdelijke uitbreiding daarvan tot Honeywell-systemen zullen fabrikanten van vliegtuigrompen beseffen dat, als ze het gebundelde pakket van producten en systemen van de uit de fusie voortgekomen entiteit niet kiezen, de kans kleiner wordt dat ze vliegtuigen aan GECAS verkopen. Het feit dat er in het verleden zo vaak Honeywell-producten zijn geselecteerd, wijst erop dat de kwaliteit van de systemen van Honeywell goed is, waardoor de fabrikant van vliegtuigrompen geen risico loopt als hij een Honeywell-systeem kiest. Het vermogen van GECAS om de selectie van Honeywell-systemen te beïnvloeden wordt dus vergemakkelijkt door de leidende positie die Honeywell al heeft op de belangrijkste markten voor luchtvaartproducten.
453. Aangezien fabrikanten van vliegtuigrompen weten dat het merendeel van hun afnemers onverschillig staat tegenover de systeemkeuze zolang het product maar goed werkt, zijn zij dus vrij om systemen te selecteren zonder daarbij het risico te lopen andere klanten dan GECAS te verliezen. Onder deze omstandigheden kan een grote afnemer met een bijzonder sterke voorkeur voor een bepaalde fabrikant de selectie van een systeem voor een heel vliegtuig sterk beïnvloeden. De verwachte aankopen van GECAS vormen een groot deel van toekomstige verkopen en winsten die het bedrijf aan fabrikanten van vliegtuigrompen kan gunnen mits zij kiezen voor de componenten van de uit de fusie voortgekomen entiteit. Verwacht mag worden dat GECAS, dat op zichzelf de winstgevendheid van een programma voor vliegtuigrompen aanzienlijk kan verhogen aanzienlijk minder vliegtuigen uit een gegeven programma aanschaffen indien er niet voor GE- of Honeywell-systemen wordt gekozen. De grote hoeveelheid vliegtuigen die GECAS afneemt, maakt het voor concurrenten moeilijker doeltreffende concurrentiestrategieën te ontwikkelen, aangezien de winst uit zelfs een handvol extra verkopen van vliegtuigen opweegt tegen de extra winst die een zelfs dramatische

¹²⁸ Zie hierboven het “alleen GE”-beleid van GECAS.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

prijsverlaging van APU's of andere systemen door de rivalen van de uit de fusie voortgekomen entiteit zou opleveren. Fabrikanten van vliegtuigrompen en andere leveranciers van systemen beseffen echter dat GECAS niet slechts voor één of twee extra verkopen zorgt, maar voor een groot aantal vliegtuigen, wat voor een fabrikant van vliegtuigrompen die GE- en Honeywell-producten selecteert, mogelijk tot grote extra netto winst kan leiden.

454. In deze situatie is GECAS dus in staat de selectie van fabrikanten van vliegtuigrompen in het voordeel van Honeywell- en GE-producten te beïnvloeden, hetgeen de concurrenten van de uit de fusie voortgekomen entiteit uitsluit van de mogelijkheid om hun producten in nieuwe vliegtuigen te installeren.
455. Bovendien zal het beleid van GE om "risicodelende" betalingen te koppelen om motorexclusiviteit te bemachtigen, worden uitgebreid tot Honeywell, dat zelf reeds een gecombineerde offerte uitbracht aangeboden aan [fabrikant van vliegtuigrompen waarvan de naam volgens Honeywell vertrouwelijk is]* om een exclusieve positie te bemachtigen, zoals blijkt uit het volgende letterlijke citaat uit een interne e-mail van Honeywell ter voorbereiding van een vergadering met [fabrikant van vliegtuigrompen waarvan de naam volgens Honeywell vertrouwelijk is]*:

[letterlijk citaat uit een interne e-mail van Honeywell, dat volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]^{129*}

456. De conclusie is dan ook dat luchtvaartmaatschappijen noch fabrikanten van vliegtuigrompen de uitsluitingseffecten die voortvloeien uit de voorgestelde transactie waarschijnlijk zullen kunnen voorkomen.
457. De partijen hebben aangevoerd dat de Commissie in recente beschikkingen¹³⁰ concludeerde dat afnemers wel compenserende afnemersmacht hebben en dat een conclusie in de onderhavige zaak als zou de tegenmacht van afnemers beperkt zijn, in tegenspraak is met dergelijke precedenten. De Commissie is van mening dat de beoordeling van compenserende afnemersmacht in de twee eerdere zaken niet is te vergelijken met de huidige beoordeling. Wat betreft de beschikking inzake Allied Signal/Honeywell beoordeelde de Commissie de relatie tussen afnemers en een fusieonderneming die actief was op het gebied van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten. Deze relatie moet nu opnieuw worden gezien vanuit het oogpunt van de toevoeging van de producten, diensten en financiële kracht van GE aan de entiteit die zal ontstaan uit de voorgenomen transactie. De afnemers zijn niet in dezelfde onderhandelingspositie tegenover Honeywell en/of GE als vóór de voorgestelde concentratie het geval was. Wat betreft de beschikking inzake Engine Alliance dient bovendien te worden opgemerkt dat ook hier het gewicht van Engine Alliance, een gemeenschappelijke onderneming tussen GE en P&W, niet hetzelfde is

¹²⁹ [zie hierboven]*

¹³⁰ Allied Signal/Honeywell en Engine Alliance.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

als van GE/Honeywell. De complementaire producten van de uit de fusie voortgekomen entiteit vormen meer dan de helft van de waarde van een vliegtuig. Daardoor komt het zwaartepunt bij de onderhandelingen in veel sterkere mate bij de uit de fusie voortgekomen entiteit te liggen dan het geval was bij de Engine Alliance. De huidige beoordeling van compenserende afnemersmacht is dan ook niet in tegenspraak met recente precedentes, in die zin dat de effecten van de voorgestelde concentratie niet te vergelijken zijn met de effecten van de eerdere transacties.

4.H. CONCLUSIE

458. Op basis van de voorgaande analyse kan de conclusie worden getrokken dat de concentratie zal leiden tot het in het leven roepen van een machtspositie op de markten voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen, motoren voor grote regionale straalvliegtuigen en motoren voor zakelijke straalvliegtuigen, alsmede op de markten voor elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten.

C. AANDRIJFSYSTEMEN

1.A. RELEVANTE MARKTEN

1.A.1. INLEIDING

459. Hoewel zowel GE als Honeywell actief zijn op het gebied van aandrijfsystemen, beweren de partijen dat ze niet met elkaar concurreren, aangezien GE zich richt op gasturbines van 5 MW of meer, terwijl het vermogen van de producten van Honeywell (verkocht via Vericor JV met MTU) niet meer dan 4 MW bedraagt.

1.A.2. PRODUCTMARKTEN

460. De partijen hebben gesteld dat de relevante productmarkt de markt voor kleine gasturbines met een vermogen van 0,5 tot 10 MW is, die verder kan worden onderverdeeld in gasturbines voor industriële toepassingen en toepassingen op schepen gebaseerd op de oorsprong van de ontwikkeling van de gasturbine. Gasturbines voor schepen zijn aëroderivatief (van de luchtvaart afgeleid) en industriële gasturbines zijn niet-aëroderivatief.

461. In eerdere zaken¹³¹ heeft de Commissie de markt voor gasturbines onderzocht en een onderverdeling gemaakt tussen gasturbines tot 10 MW (kleine gasturbines) en gasturbines boven 10 MW (grote gasturbines). De brandstof voor gasturbines is aardgas of stookolie en gasturbines worden over het algemeen gebruikt als er volop aardgas

¹³¹ Zie zaak nr. IV/M.440 – GE/ENI/Nuovo Pignone (II) en zaak nr. IV/M.1623 – AlliedSignal/MTU.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

aanwezig is. In een meer recente beschikking¹³² werd nagegaan of de scheidslijn tussen kleine industriële gasturbines en de zware gasturbines niet moest worden opgetrokken van 10 MW naar 13 MW, maar over deze kwestie is nog geen definitief besluit genomen. Kleine gasturbines worden gebruikt in een groot aantal industriële toepassingen en kunnen schepen aandrijven (zowel oorlogs- als koopvaardij schepen), hoewel eerdere beschikkingen geen uitsluitsel hebben gegeven over de vraag of het wenselijk is om voor elke toepassing afzonderlijke markten te onderscheiden.

462. Het onderzoek naar de markt wees uit dat het inderdaad wenselijk is om een onderscheid te maken tussen industriële gasturbines en gasturbines voor schepen. Aan de vraagzijde zijn de industriële versies en de versies voor schepen duidelijk niet substitueerbaar. Kleine gasturbines voor schepen zijn zeer geschikt voor toepassingen die hoge snelheid en gespecialiseerde missiecapaciteiten vereisen en waarbij ruimte en vermogensdichtheid belangrijk zijn. Kleine industriële gasturbines worden als warmtekrachtkoppeling, mechanische aandrijving en hulpaggregaat gebruikt. Wat betreft de verschillen aan de aanbodzijde worden voor de gasturbines voor schepen voor bepaalde componenten verbeterde watervaste materialen gebruikt, zijn de verbrandingssystemen verschillend afhankelijk van de gebruikte brandstof, en moet in toepassingen voor schepen de turbine uitzonderlijke schokbelastingen kunnen doorstaan, een eis waaraan industriële ontwerpen niet hoeven te voldoen.
463. In eerdere zaken onderzocht de Commissie ook de substitueerbaarheid van niet-aëroderivatieve en aëroderivatieve gasturbines, maar heeft zich geen definitief oordeel kunnen vormen over de vraag of deze afzonderlijke markten vormen. Het marktonderzoek in de huidige zaak heeft uitgewezen dat er inderdaad een onderscheid kan worden gemaakt op basis van overwegingen aan de vraagzijde. Gasturbines voor schepen zijn over het algemeen aëroderivatief¹³³ (ze zijn lichter en de eisen zijn beperkt), terwijl industriële gasturbines niet-aëroderivatief zijn (ze zijn zwaarder, maar ook minder duur). Aan de aanbodzijde is de situatie echter minder duidelijk, aangezien een aantal industriële gasturbines en gasturbines voor schepen op een gemeenschappelijke aëroderivatieve motor zijn gebaseerd (zoals bij de producten van Honeywell het geval is). De partijen gaven aan dat deze gasturbines slechts in beperkte mate met industriële turbines kunnen concurreren, aangezien aëroderivatieve gasturbines aanzienlijk duurder zijn dan de niet-aëroderivatieve producten die voor industriële toepassingen worden gebruikt.
464. De meeste concurrenten op het gebied van industriële turbines bieden niet-aëroderivatieve producten aan en de verkoop van aëroderivatieve turbines voor industriële toepassingen is zeer beperkt.

¹³² Zie zaak nr. IV/M.1484 – ALSTOM/ABB.

¹³³ Aëroderivatieve gasturbines combineren een gevestigde vliegtuigmotor met een kracht turbine om energie van de motoruitstoot om te zetten in roterend schroefasvermogen.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

465. Er kan dan ook worden geconcludeerd dat er twee afzonderlijke markten zijn voor kleine gasturbines, één voor industriële toepassingen en één voor toepassingen op schepen. Het onderscheid hangt grotendeels af van de vraag of de gasturbine aëroderivatief is of niet. De mogelijkheden om een industriële turbine om te bouwen tot een turbine voor schepen en omgekeerd zijn beperkt en duur, zowel in termen van tijd als van geld (15 tot 25 miljoen USD).
466. Het onderzoek naar de markt heeft ook bevestigd dat zuigermotoren zowel op gas als op diesel in het algemeen niet substitueerbaar zijn door gasturbines voor de industriële markt en de markt voor schepen, aangezien er voor de verschillende krachtbronnen grote verschillen bestaan tussen de hoofdkenmerken zoals kosten, prestatie en onderhoud. Het besluit een turbine te gebruiken in plaats van een dieselmotor wordt al in de beginfase van de ontwikkeling van bijvoorbeeld een schip genomen, aangezien de ondersteunende infrastructuur rond deze keuze wordt ontworpen. Aangezien er een groot verschil bestaat tussen de infrastructuur voor beide type motoren kan een eenmaal genomen beslissing naderhand niet meer worden veranderd.

1.A.3. GEOGRAFISCHE MARKT

467. In eerdere beschikkingen¹³⁴ met betrekking tot gasturbines concludeerde de Commissie dat de relevante geografische markt ten minste de Europese Economische Ruimte omvat en hoogstwaarschijnlijk wereldwijd is. Voor de beoordeling in deze beschikking is uitgegaan van een wereldwijde markt.

1.B. BEOORDELING TEN AANZIEN VAN DE MEDEDINGING

1.B.1. INLEIDING

468. De markt voor kleine gasturbines voor schepen is een niche-markt die minder dan 10% van de totale markt voor kleine gasturbines vormt. De vraag kent grote variaties en is cyclisch met een neerwaartse tendens. Klanten zijn vlooteigenaren of ministeries van Defensie. De aanbodzijde is geconcentreerd, aangezien turbines voor schepen zijn afgeleid van luchtvaartmotoren, en bestaat uit P&W Canada, RR/Allison, Honeywell en GE.
469. De partijen hebben geen gegevens over hun marktaandeel verstrekt, ofschoon hen dat verschillende keren is gevraagd, omdat zij naar eigen zeggen niet beschikten over cijfers van de totale marktwaarde. Hoewel het inderdaad moeilijk is marktaandelen voor deze producten te schatten omdat de verkoopcijfers van bedrijven van jaar tot jaar aanzienlijk uiteenlopen als gevolg van afzonderlijke projecten, is het duidelijk dat Honeywell en GE al een aantal jaren een vaste, belangrijke marktpositie innemen.

¹³⁴ Zie voetnoot 131

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

470. Het overgrote deel van de vraag naar kleine gasturbines voor schepen betreft turbines van minder dan 5 MW, daar er slechts enkele turbines van 5 tot 10 MW worden verkocht. Als er een afzonderlijke markt voor scheepsturbines van minder dan 5 MW zou worden gedefinieerd, zou het marktaandeel van Honeywell op [70% tot 80%]* worden geschat, en dat van GE rond [10% tot 20%]*¹³⁵. Op basis van een markt voor kleine gasturbines van 0,5 tot 10 MW schatten de directe concurrenten van Honeywell de marktpositie van Honeywell op 40% à 50% en die van GE op 25% à 30%.
471. Honeywell heeft een leidende positie op deze markt met haar TF40/TF40B/TF50-gasturbines (met een vermogen tussen 3 MW en 4,5 MW) die allemaal zijn gebaseerd op de Honeywell T55-asturbinemotor. De Honeywell-gasturbines met een vermogen van 0,5 MW zijn gebaseerd op de TPE331-6-turbopropellermotor en de LT101-helikoptermotor. De LM 500-gasturbine van GE met een vermogen van 4,5 MW is gebaseerd op de TF34, een motor voor militaire doeleinden die is ontworpen om aan strikte militaire voorschriften te voldoen.
472. De partijen beweren dat de voorgestelde concentratie niet tot een overlapping zal leiden, aangezien de enige kleine scheepsturbine die GE produceert (de 4,5 MW LM 500) sinds 1980 niet op de EER-markt is verkocht (met de laatste leverantie in 1994). Wereldwijd heeft GE haar laatste order echter in 1999 ontvangen, terwijl leveranties tot 2002 te verwachten zijn.
473. De partijen beweren ook dat de LM 500 niet met de producten van Honeywell concurreert, aangezien deze turbine groter en zwaarder en bovendien duurder is en er een aantal randapparaten voor nodig zijn. Deze verschillen worden veroorzaakt door de militaire oorsprong van de LM 500 van GE. Uit het onderzoek naar de markt blijkt echter duidelijk dat zowel GE als Honeywell op de markt zoals die hierboven is gedefinieerd, concurreren. Het onderzoek heeft niet aangetoond dat de verschillen tussen de kleine (minder dan 10 MW) gasturbines voor schepen van GE en Honeywell voldoende relevant zijn om verschillende productmarkten te onderscheiden. Bovendien zijn zowel GE als Honeywell actief op de militaire en de commerciële markt met producten die elkaar wat betreft vermogen overlappen. Hoewel de partijen van mening zijn dat de producten van GE en Honeywell niet met elkaar concurreren, heeft GE wel degelijk met Honeywell, RR en in sommige gevallen met P&W Canada geconcentreerd.
474. Hoewel de partijen beweren dat het product van GE alleen kan concurreren voor militaire toepassingen, blijkt uit het onderzoek naar de markt dat GE de LM in het verleden met succes voor commerciële doeleinden heeft verkocht. De LM 500 van GE is namelijk in 34 gevallen voor militaire toepassingen verkocht en in 6 gevallen voor koopvaardij-schepen. De kleine gasturbines voor schepen van Honeywell zijn ook gericht op zowel militaire als commerciële toepassingen.

¹³⁵ In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar deelden de partijen mede dat op basis van een markt voor gasturbines voor schepen onder 5 MW en over de afgelopen 5 jaar Honeywell een marktaandeel van [50% - 60%]* had, GE van [0% - 10%]*, RR van [40% - 50%]* en P&W van [0% - 10%]*.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

475. RR/Allison is met haar 501/601-modellen de grootste concurrent van GE/Honeywell (met een marktaandeel tussen 20% en 30%). P&W Canada is met de ST30 (3,3 MW)- en de ST40 (4 MW)-modellen de tweede concurrent (met een marktaandeel tussen 0% en 10%) en volgens de partijen is de verwachting dat de verkoop van haar nieuwe kleine gasturbine voor schepen zal stijgen.

1.B.2. HET ONTSTAAN VAN EEN MACHTSPOSITIE

(1) HORIZONTALE OVERLAPPING

476. Na de voorgenomen concentratie zal de uit de fusie voortgekomen entiteit een marktaandeel van 65% à 80% hebben op de markt voor kleine gasturbines voor schepen, aangezien de twee sterkste marktspelers samengaan en er een entiteit ontstaat die vier tot vijf keer zo groot is als de tweede speler.
477. De uit de fusie voortgekomen entiteit zou dus verreweg de grootste speler op de markt voor kleine gasturbines voor schepen worden. De partijen benadrukken dat de ontwikkelingskosten voor gasturbines hoog zijn en dat ze van luchtvaartmotoren zijn afgeleid. Als zodanig kan nieuwe toetreding tot deze markt worden uitgesloten. De partijen benadrukken verder dat migratie van industriële gasturbines, hoewel niet onmogelijk, een uiterst kostbaar en economisch niet levensvatbaar initiatief is. Als zodanig is het uiterst onwaarschijnlijk dat de huidige spelers op de markt voor kleine industriële gasturbines tot deze markt zullen toetreden. Solar, een belangrijke concurrent op de industriële markt, heeft een niet-aëroderivatieve oplossing voor toepassingen in de scheepvaart. De partijen hebben in hun antwoord op het besluit van de Commissie om in de huidige zaak de procedure in te leiden, echter aangegeven dat Solar enkele niet-aëroderivatieve gasturbines voor toepassingen in de scheepvaart heeft verkocht, maar dat dit slechts een paar exemplaren betreft.

(2) UITSLUITING DOOR DE VERTICALE INTEGRATIE VAN HONEYWELL MET GE

478. Naast de horizontale overlapping zal de leidende positie van Honeywell worden versterkt doordat deze wordt gecombineerd met de financiële kracht van GE en haar verticale integratie in financiële diensten en de secundaire markt van dienstverlening.
479. Honeywell zal onmiddellijk profiteren van het economisch belang en het vermogen van GE Capital om exclusieve afzetposities te bemachtigen voor haar producten en van het vermogen van GE om haar verschillende bedrijfssegmenten van kruissubsidiëring te voorzien dankzij haar krachtige kasstromen. Zoals uiteengezet in de marktanalyse voor elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten, kan de financiële kracht van GE worden gebruikt om de O&O-inspanningen een impuls te geven op gebieden waar de concurrentie hevig blijkt te zijn, en rivalen uiteindelijk te ontmoedigen, te concurreren en te innoveren.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

480. In het licht van het voorgaande zal de financiële macht van GE Capital die GE gebruikt om de verkoop van de producten van Honeywell te bevorderen, bijdragen tot het ontstaan van een machtspositie van de uit de fusie voortgekomen entiteit op de markt voor kleine gasturbines voor schepen waar Honeywell al een leidende positie inneemt.
481. Als gevolg van de integratie van Honeywell in GE zullen rivalen toekomstige inkomsten uit de verkoop van hun apparatuur en reserveonderdelen mislopen, waardoor zij steeds verder gemarginaliseerd worden en niet langer innovatie-uitgaven en technologische voorsprongen kunnen bekostigen. Door deze geleidelijke uitsluiting van toekomstige toepassingen zullen concurrenten van de uit de fusie voortgekomen entiteit de redenen voor hun aanwezigheid op de markt voor kleine gasturbines voor schepen heroverwegen en het economisch rationele besluit nemen zich terug te trekken uit een concurrentiestrijd waar zij door de toevoeging van GE aan de producten van Honeywell geen reële kans meer hebben om als winnaar uit de bus te komen.
482. De partijen antwoordden dat Honeywell al met [leverancier waarvan de naam volgens Honeywell vertrouwelijk is]* heeft afgesproken door te gaan met haar deelname aan [project waarvan de naam volgens Honeywell vertrouwelijk is]*. Ondanks de waarde van dergelijke overeenkomsten onderstreept het accepteren ervan door [leverancier, waarvan de naam volgens Honeywell vertrouwelijk is]* echter duidelijk de waarde van Honeywell als een opbrengsten en investeringsrisico's delende partner in dit innovatieproject, die niet zo snel te vervangen is.

*(3) UITSLUITING DOOR DE VERTICALE INTEGRATIE MET ELEKTRONICA EN
REGELAPPARATUUR VAN HONEYWELL*

483. Aangezien Honeywell leverancier is van de hoofdcomponenten¹³⁶ voor [project waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* en GE een directe concurrent is van [project waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]*¹³⁷, zal de voorgestelde transactie GE tenslotte directe controle verschaffen over de leverantie van dergelijke hoofdcomponenten voor het [project waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]*. Bovendien zou deze situatie aanleiding zijn voor vragen omtrent het uitlekken van technologische informatie naar GE. Aangezien het [onderdeel waarvan de specificatie door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* slechts door een beperkt aantal bedrijven kan worden geleverd en er momenteel naast Honeywell geen alternatieve leverancier is voor het [onderdeel waarvan de specificatie door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]*, zal de uit de fusie voortgekomen entiteit een belangrijk bolwerk verderop in de toeleveringsketen hebben. Na de voorgestelde concentratie zal GE, net zoals het

¹³⁶ [beschrijving van de componenten, die volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]*.

¹³⁷ GE is de voornaamste concurrent voor het [project waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* en heeft actieve pogingen ondernomen om het [project waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* te laten vervangen door [GE-motor waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]*.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

geval is bij toepassingen voor vliegtuigmotoren, ook hier kunnen voorkomen dat het [project waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* wordt gestart en haar concurrenten kunnen uitsluiten.

484. Op basis hiervan zal de concentratie leiden tot het in het leven roepen van een machtspositie op de markt voor kleine gasturbines voor schepen.

D. DOOR DE PARTIJEN VOORGESTELDE VERBINTENISSEN

1. INLEIDING

485. Op 14 juni 2001 diende GE een voorstel in voor een pakket verbintenissen om de bezwaren, die door de Commissie in haar mededeling van punten van bezwaar van 8 mei 2001 waren vastgesteld, weg te nemen. Het voorstel behelsde structurele verbintenissen met betrekking tot elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten, startapparatuur voor motoren, kleine gasturbines voor schepen, straalmotoren voor grote regionale vliegtuigen en gedragsafspraken ten aanzien van straalmotoren voor zakenvliegtuigen, de verplichting tot het achterwege laten van bundelingpraktijken en GECAS.

486. De door de partijen voorgestelde verbintenissen worden als onvoldoende beschouwd om de grootste bezwaren in verband met de mededinging die zijn vastgesteld ten aanzien van motoren voor grote commerciële vliegtuigen, elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten weg te nemen. Na indiening van het voorstel voor verbintenissen heeft de Commissie echter een technische verificatie uitgevoerd van de structurele verbintenissen om na te gaan of de verbintenissen voldoen aan de criteria met betrekking tot de levensvatbaarheid en het autonome karakter van de activa. Deze technische verificatie wees uit dat de verbintenissen niet alleen de door de transactie opgeworpen bezwaren inzake de mededinging niet voldoende wegnemen, maar dat de voorgestelde structurele verbintenissen tevens niet voldoen aan de basiscriteria ten aanzien van de levensvatbaarheid van de af te stoten bedrijfsonderdelen.

2. BESCHRIJVING VAN DE VERBINTENISSEN

2.A. ELEKTRONISCHE EN NIET-ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN

487. Wat betreft de elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten stelden de partijen verbintenissen voor ten aanzien van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten die zowel op BFE-basis (door de koper geleverde apparatuur) als op SFE- of optionele SFE-basis (door de leverancier geleverde apparatuur) worden verkocht.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

2.A.2. ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN

(1) ELEKTRONISCHE BFE-PRODUCTEN

488. Het voorstel van de partijen richt zich op elektronische BFE-apparatuur [waarvan de details door Honeywell als vertrouwelijk worden beschouwd]*. Het pakket waaraan wordt gerefereerd als [naam die door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]*, omvat de volgende producten: weerradar voor grote commerciële vliegtuigen; communicatie/navigatie voor grote commerciële vliegtuigen; recorders en gegevensbeheersystemen voor zowel grote commerciële als regionale/zakenvliegtuigen; CMU/ACARS (communicatiebeheereenheid/adresseer- en rapportagesysteem); EGPWS (verbeterd waarschuwingssysteem voor nabijheid van het terrein); TCAS (waarschuwingssysteem voor het vermijden van botsingen in het luchtverkeer); GPS/MMR voor precisiebegeleiding bij het aanvliegen van luchthavens.
489. De partijen hebben ook voorgesteld het bedrijfsonderdeel Aeronautical Satellite Communications ('SatCom' of satellietcommunicatiesystemen) af te stoten [...]*.

(2) ELEKTRONISCHE SFE-PRODUCTEN

490. Het voorstel van de partijen met betrekking tot elektronische luchtvaartproducten is gericht op de commerciële inertiele navigatieonderdelen. Dit bedrijfsonderdeel omvat producten zoals IRS, ADIRS, AHRS, luchtgegevenscomputer en SAARU¹³⁸. Dit zijn bewegings- en navigatiesensoren van de vliegtuigromp die door alle navigatiesystemen worden gebruikt.

APU's

491. Naast verbintenissen voor elektronische luchtvaartproducten hebben de partijen ook een verbintenis voorgesteld voor APU's (hulpaggregaten). De partijen hebben voorgesteld [beschrijving die door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* af te stoten. Deze afstoting heeft betrekking op APU's voor zakelijke en regionale vliegtuigen, maar niet voor grote commerciële vliegtuigen. De partijen hebben ook voorgesteld het commerciële reparatie- en revisiebedrijf in Raunheim in Duitsland af te stoten. De in Raunheim uitgevoerde onderhouds-, reparatie- en revisieactiviteiten zijn onder andere voor APU's, grondeenheden, turbopropellermotoren en turbofanmotoren.

ECS

¹³⁸ ADIRS/ADIRU is een systeem dat de functies van de Luchtgegevenscomputer en het inertiele referentiesysteem (IRS) combineert. AHRS is een goedkoper alternatief voor IRS voor de regionale markt. SAARU is een reservesysteem voor ADIRS en wordt alleen op de Boeing 777 gebruikt.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

492. Met betrekking tot ECS (klimaatregelingsystemen), dat SFE-apparatuur is, hebben de partijen voorgesteld het Europese ECS-centrum van Honeywell dat zich richt op het marktsegment regionale/zakenvliegtuigen af te stoten.

2.B. STARTAPPARATUUR VOOR MOTOREN

493. Om het bezwaar in verband met de mededinging weg te nemen dat het gevolg is van de verticale relatie tussen GE als motorfabrikant en Honeywell als leverancier van startapparatuur voor motoren, hebben de partijen voorgesteld dit bedrijfsonderdeel van Honeywell af te stoten.

2.C. KLEINE GASTURBINES VOOR SCHEPEN

494. De voorgestelde concentratie zal leiden tot een horizontale overlapping tussen de activiteiten van GE en Honeywell op de markt voor kleine gasturbines voor schepen. De partijen hebben voorgesteld het aandeel van 50% dat Honeywell in Vericor heeft, af te stoten. Vericor is de gemeenschappelijke onderneming waarin Honeywell een aandeel van 50% heeft voor het op de markt brengen van haar kleine gasturbines voor schepen en waarin MTU de andere 50% bezit.

2.D. GROTE REGIONALE STRAALMOTOREN

495. De voorgestelde concentratie zal leiden tot een horizontale overlapping op de markt voor motoren voor grote regionale straalvliegtuigen. Om het bezwaar in verband met de mededinging weg te nemen, hebben de partijen voorgesteld de AS900-motoren, die het nieuw te ontwikkelen Avro-straalvliegtuig zullen aandrijven, af te stoten, alsmede de bestaande ALF502/LF507-motoren die de huidige versies van de Avro-jet aandrijven.

2.E. OVERIGE VERBINTENISSEN

496. Naast deze structurele verbintenissen hebben de partijen een aantal gedragsregels voorgesteld met betrekking tot de markt voor motoren voor zakenstraalvliegtuigen, GECAS en voorgesteld om af te zien van bundeling van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten of producten of diensten voor vliegtuigmotoren.

2.E.2. STRAALMOTOREN VOOR ZAKELIJKE STRAALVLIEGTUIGEN

497. Behalve dat de voorgestelde concentratie voor een horizontale overlapping op de markt voor motoren voor zakelijke straalvliegtuigen zou zorgen, zouden door de voorgestelde concentratie ook de motoren voor zakelijke straalvliegtuigen van Honeywell kunnen profiteren van de financiële kracht van GE en haar verticale integratie in financiële diensten, het aankopen en leasen van vliegtuigen, en de vervolgmkt van dienstverlening. Om dit te ondervangen stelden de partijen voor zich te verbinden tot

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

het afzien van concurrentie met de koper van de reeks ALF502/LF507-motoren, hetgeen zou betekenen dat GE (met inbegrip van GECAS en de GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG)) geen zakelijke straalvliegtuigen op speculatieve basis voor leasedoelinden zullen aankopen.

2.E.3. GECAS

498. De partijen hebben ook voorgesteld om GECAS als een aparte wettelijke entiteit te handhaven die marktconform zal handelen in haar transacties met Honeywell. Op de naleving hiervan zou door een onafhankelijke deskundige worden toegezien. De partijen stellen voor dat GECAS niet zal deelnemen aan werkgroepen van fabrikanten van vliegtuigrompen die elektronische en niet-elektronische luchtvaartapparatuur selecteren. Verder stellen zij voor dat GECAS, in haar hoedanigheid van speculatieve koper van vliegtuigen, het gebruik van elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten van Honeywell niet als voorwaarde voor haar aankopen zal stellen en dat GE Capital kopers of exploitanten van vliegtuigen niet zal financieren voor het aanschaffen van elektronische en niet-elektronische apparatuur van Honeywell. Tenslotte stellen zij voor dat GECAS geen invloed zal uitoefenen op de selectie van elektronische en niet-elektronische apparatuur door haar klanten en dat zij ook de elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten van haar concurrenten zal selecteren bij het aankopen van vliegtuigen voor leasedoelinden.

2.E.4. GEEN BUNDELING VAN ELEKTRONISCHE EN NIET-ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN, OF PRODUCTEN OF DIENSTEN VOOR VLIEGTUIGMOTOREN

499. De partijen verplichten zich ertoe geen producten van GE met producten van Honeywell te bundelen in hun aanbod aan klanten, tenzij een concurrent, individueel of in teamverband, dezelfde soort producten heeft gebundeld of als de klant GE schriftelijk om een gebundeld aanbod heeft verzocht. Om naleving van deze verbintenissen te garanderen stellen de partijen voor een arbitragesysteem in te stellen, waarbij elke betrokken derde partij om arbitrage kan verzoeken. De partijen verbinden zich om elke arbitrale beslissing binnen [...] na te leven.

3. BEOORDELING VAN DE VERBINTENISSEN

3.A. BFE-PRODUCTEN

500. Het voorstel van de partijen betekent een gedeeltelijke afstoting van de BFE-producten van Honeywell. Een dergelijk voorstel zou echter de leidende positie voor de producten die niet in het af te stoten pakket zijn opgenomen (instrumenten, displays en de versies van deze producten voor regionale en zakenvliegtuigen, zie SFE hierna) onaangetaast laten. Een dergelijke toevoeging van de Honeywell-producten aan de gecombineerde offertes van de gefuseerde entiteit zou leiden tot uitsluiting van andere concurrerende leveranciers in deze productlijnen.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

501. Daarnaast geeft de technische verificatie duidelijk aan dat het A&AP-bedrijf niet alle bedrijfsactiviteiten van Honeywell in de relevante productlijnen vertegenwoordigt, maar alleen bestaat uit een verzameling volwassen technologische producten die over het algemeen aan het eind van hun levenscyclus zijn. De respondenten geven aan dat Honeywell een bedrijf overhoudt dat de benodigde technologie heeft om concurrerend te zijn. De technische verificatie heeft namelijk uitgewezen dat Honeywell in andere fabrieken en onderzoekcentra bezig is met het ontwikkelen van de nieuwe generatie elektronische luchtvaartproducten. Dit is het geval voor [bepaalde elektronische luchtvaartproducten waarvan de specificatie door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* waar de producten die [bepaalde elektronische luchtvaartproducten waarvan de specificatie door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* moeten vervangen, worden ontwikkeld in [Honeywell-bedrijf waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]*. De nieuwe generatie producten zijn geïntegreerde oplossingen of er wordt een andere technologie voor gebruikt en maken als zodanig geen deel uit van de voorgestelde verbintenis.
502. Zelfs als er een koper zou kunnen worden gevonden voor een bedrijf met een dergelijke beperkte levensvatbaarheid als [Honeywell-bedrijf waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]*, zouden er grote O&O-investeringen voor nodig zijn om gelijke tred te houden met de nieuwe technologische ontwikkelingen van Honeywell voor de producten die buiten het voorstel tot afstoting zijn gehouden en waarmee op deze markt moet worden geconcurrereerd. De koper van het [Honeywell-bedrijf waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* is niet in staat daadwerkelijk te concurreren tenzij nieuwe productontwikkelingen ter vervanging van oudere producten in het afstotingspakket worden opgenomen.
503. Met betrekking tot SatCom dient te worden opgemerkt dat [...]*

3.B. SFE-PRODUCTEN

504. Ten eerste is inertiele navigatie een productfamilie die slechts een deel vormt van de elektronische luchtvaartproducten die Honeywell op SFE-basis kan aanbieden, en als zodanig zou haar SFE-productassortiment groot blijven. Voor de overige belangrijke SFE-producten zoals vluchtbeheersystemen (waarvoor Honeywell een marktaandeel van [60% tot 70%]* bezit) en automatische besturingen (automatische piloot) zal de sterke positie van Honeywell zelfs onveranderd blijven.
505. Ten tweede is er geen verbintenis met betrekking tot de geïntegreerde oplossingen van Honeywell voor grote commerciële vliegtuigen of de productfamilies waar de integratiecapaciteit en technologische capaciteit van Honeywell een belangrijke onderscheidende concurrentiefactor vormen. Zoals al eerder is aangegeven, is de grootste kracht van Honeywell haar integratiecapaciteit die tot uiting komt in geïntegreerde pakketten luchtvaartelektronica voor regionale en zakenvliegtuigen (het Primus Epic geïntegreerde pakket luchtvaartelektronica). Deze integratiecapaciteit voor luchtvaartelektronica zal waarschijnlijk ook belangrijk worden voor grote commerciële vliegtuigen (zoals is besproken in de overwegingen over de integratiecapaciteit van Honeywell).

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

506. Ten derde verandert er door de verbintenis met betrekking tot de afgestoten IRS-productlijn zelfs niets aan de integratiecapaciteit van Honeywell. Geïntegreerde IRS-systemen zullen de autonome IRS-producten geleidelijk vervangen en als zodanig, net als het geval is bij de BFE-producten, stellen de partijen voor producten af te stoten die aan het eind van hun levensduur zijn.
507. Daarnaast zijn de partijen niet bereid de belangrijkste technologie voor inertieële navigatie af te stoten, namelijk de ringlasergyroscopen, basissensoren en versnellingsmeters. De technische verificatie heeft bevestigd dat dit essentiële componenten zijn voor het bedrijfsonderdeel inertieële navigatie die de koper nodig heeft voor het ontwikkelen van een autonoom en levensvatbaar bedrijf. Voor de koper van het IRS-bedrijf wordt het op de markt kopen van deze producten niet als een levensvatbaar alternatief gezien omdat het de koper afhankelijk zou maken van GE/Honeywell, hetgeen extra kosten en andere concurrentienadelen met zich zou brengen. Met het voorstel van de partijen om de kopers deze producten te leveren op basis van "volledig toegerekende productiekosten" zou de koper afhankelijk blijven van een concurrent voor de tijdige levering en serviceverlening en de beschikbaarheid van het product. De koper van het IRS-bedrijf zou bovendien niet in staat zijn de volledig toegerekende productiekosten te verifiëren, aangezien Honeywell [commentaar over de productieorganisatie van Honeywell dat volgens Honeywell vertrouwelijke informatie bevat]* produceert. Bovendien verplicht de verbintenis GE niet tot het verkopen van technologische verbeteringen die GE eventueel voor deze componenten zou ontwikkelen. Toekomstige generaties ringlasergyroscopen, luchtgegevenssensoren en versnellingsmeters zijn niet opgenomen in de leverantieverplichting.

3.C. APU's

508. De Commissie vindt het voorstel met betrekking tot APU's niet adequaat omdat de verbintenis de positie van de uit de fusie voortgekomen entiteit voor grote commerciële vliegtuigen onaantast laat. Op de veel verkochte grote commerciële vliegtuigen (zoals de B737's en de A320's) zijn APU's door de koper uit te kiezen apparatuur die ook op basis van twee leveranciers aan luchtvaartmaatschappijen wordt verkocht. Als zodanig verandert het voorstel niets aan het feit dat de uit de fusie voortgekomen entiteit de APU's samen met BFE-producten kan verkopen, waarvan het belang door het marktonderzoek is onderstreept.
509. Behalve de uitermate kleine omvang van het af te stoten pakket heeft de technische verificatie belangrijke kwesties belicht die essentieel zijn voor de levensvatbaarheid van de afgestoten bedrijfsonderdelen.
510. Ten eerste hebben de respondenten het belangrijkste APU-model gekwalificeerd als een op een oud ontwerp en oude technologie gebaseerd model (20 jaar oud), dat het concurrentievermogen ervan, niettegenstaande de huidige toepassingen, voor toekomstige toepassingen zou beperken. Andere aangeboden APU's hebben betrekking op nieuwere producten, maar met een beperkt aantal toepassingen. De af te stoten APU's kunnen volgens de technische verificatie niet worden uitgebreid tot toepassingen

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

voor andere dan zakelijke en regionale vliegtuigen. Het effect op de mededinging is dan ook beperkt.

511. Ten tweede is het bedrijfsonderdeel van Honeywell voor kleine motoren (straalmotoren voor regionale en zakenvliegtuigen en helikoptermotoren) en voor APU's (groot en klein) ondergebracht op dezelfde locatie in [Honeywell-fabriek waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]*. Het onderdeel voor helikoptermotoren van deze fabriek staat al op de lijst om verkocht te worden en verplaatst te worden als onderdeel van de overeenkomst tussen GE en het Amerikaanse ministerie van Justitie. Voor het afstoten van kleine APU's zou een verdere opdeling van deze fabriek nodig zijn voor de koper(s) van de motoren voor grote regionale straalvliegtuigen en de kleine APU's. Dit kan leiden tot grote logistieke problemen, zoals het verdelen van gemeenschappelijk personeel, productielijnen, gereedschap en testfaciliteiten tussen de verschillende bedrijfsonderdelen. Daarnaast moet de koper van het afgestoten APU-bedrijfsonderdeel alternatieve leveranciers vinden voor de onderdelen die Honeywell momenteel intern produceert.
512. Ten derde worden er behalve het bedrijf voor onderhoud, reparaties en revisie in Raunheim, geen bedrijven van Honeywell afgesloten die actief zijn op de vervolgmakten. Zonder aanwezigheid op deze markten kan de koper niet op levensvatbare wijze concurreren in deze bedrijfstak, aangezien de winstmarges op de verkoop van APU's klein zijn. De verplichting gaat niet vergezeld van een niet-concurrentiebeding met betrekking tot de relevante activiteiten voor onderhoud, reparaties en revisie van APU's.
513. Wat betreft Raunheim gaan de partijen door met de bestaande overeenkomsten voor onderhoud, reparatie en revisie op meer dan één locatie met gebruikmaking van Honeywell-producten. De inkomsten uit dergelijke contracten bedragen [...] % van de in Raunheim uitgevoerde afgestoten activiteiten. Daarnaast kan worden opgemerkt dat voor [...] van de [...] belangrijkste multilocatie-afnemers, de omzet die kan worden toegeschreven aan de fabriek in Raunheim meer dan [...] % van de totale omzet bedraagt. De reikwijdte van deze verbintenis is dus erg beperkt en kan geen levensvatbare activiteit vormen.

3.D. ECS

514. Aangezien deze verbintenis geen betrekking heeft op de positie van Honeywell voor grote commerciële vliegtuigen gelden hier dezelfde bedenkingen als voor APU's.
515. In het licht van het voorgaande zijn de voorgestelde verbintenissen voor BFE en SFE elektronische en niet-elektronische BFE- en SFE-luchtvaartproducten niet voldoende om te voorkomen dat door de voorgestelde concentratie machtsposities zullen ontstaan of worden versterkt op de markten voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen, elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten.

3.E. STARTAPPARATUUR VOOR MOTOREN

516. Hoewel de verbintenis met betrekking tot startapparatuur voor motoren op het eerste gezicht duidelijk lijkt te zijn, heeft de technische verificatie uitgewezen dat pneumatische starterkleppen niet zijn inbegrepen bij het afgestoten bedrijfsonderdeel startapparatuur voor luchturbines. Hoewel deze kleppen niet direct fysiek met de startapparatuur zijn verbonden (ze worden verbonden door een kort stuk pijp), passen de twee onderdelen in technisch opzicht wel degelijk bij elkaar en zijn ze ook zo ontworpen, bijvoorbeeld in termen van luchtstroomkenmerken. Daarom worden de twee componenten als een compleet luchtstartersysteem van één enkele leverancier gekocht. Aangezien de verbintenis geen melding maakt van pneumatische starterkleppen is het door de verticale relatie ontstane mededingingsbezwaar niet voldoende opgelost.
517. Het afgestoten bedrijfsonderdeel kan alleen als een autonoom bedrijf functioneren als de huidige activiteiten worden verplaatst vanuit bepaalde verspreide Honeywell-gebouwen naar één centraal gebouw. Hiertoe is geen verplichting aangegaan en de partijen hebben zich evenmin verplicht de koper gecontroleerde en onafhankelijke toegang te verschaffen tot de testcellen, die een essentiële faciliteit vormen voor het bedrijfsonderdeel startapparatuur voor motoren. Tenslotte zijn er ook sommige faciliteiten voor onderhoud, reparaties en revisie die niet worden afgestoten en die momenteel deze diensten aan het bedrijf verlenen en waarvoor geen verplichting, zelfs niet voor een tijdelijke service-overeenkomst is aangegaan.

3.F. KLEINE GASTURBINES VOOR SCHEPEN

518. De aanvaardbaarheid van de verbintenis met betrekking tot kleine gasturbines voor schepen hangt af van een aantal praktische problemen waarvoor GE geen bevredigende oplossing heeft gevonden. Deze kwesties hebben betrekking op de toestemming die de koper van de Amerikaanse regering moet hebben met betrekking tot regels voor de controle op uitvoer. Aangezien de verplichting "onderhevig is aan alle noodzakelijke toestemmingen" en de aard van de regels niet is aangegeven (of deze al dan niet discretionair is), zou een weigering van de Amerikaanse regering betekenen dat er geen afstoting zal plaatsvinden, maar dat de partijen hun verplichting zijn nagekomen. Een ander probleem heeft betrekking op de verwachte stijging van de inputkosten voor het afgestoten bedrijfsonderdeel als de koper geen helikoptermotoren produceert. Deze kwestie is des te belangrijk daar MTU, de andere aandeelhouder van Vericor, dergelijke motoren niet produceert. Er is dan ook geen sprake van een verplichting tot het behalen van een bepaald resultaat, noch van strafmaatregelen indien dit resultaat niet zou worden behaald.

3.G. STRAALMOTOREN VOOR GROTE REGIONALE VLIEGTUIGEN

519. Op het eerste gezicht lijkt de voorgestelde verbintenis het bezwaar in verband met de mededinging voldoende weg te nemen. In werkelijkheid zou het echter moeilijk zijn een en ander in de praktijk te brengen. De fabrikant van de Avro-jet, BAe Systems,

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

heeft de Commissie op verschillende feiten gewezen. Ten eerste gelooft BAe Systems niet dat er geïnteresseerde potentiële kopers zijn. Ten tweede zou de afstoting van de motoren, zelfs als wordt aangenomen dat er een geïnteresseerde koper wordt gevonden, naar wordt beweerd een ernstige bedreiging vormen voor de levensvatbaarheid van de Avro-jet. Aangezien zowel de nieuwe Avro als haar AS900-motoren in ontwikkeling zijn, zou de afstoting van de motor naar een derde partij tot grote onzekerheid leiden met betrekking tot het tijdsbestek van de ontwikkeling en de verkoopvooruitzichten voor het vliegtuig.

520. [Commentaar van een fabrikant van vliegtuigrompen, waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]*, het is onzeker of de voorgestelde oplossing het bezwaar in verband met de mededinging zal kunnen wegnemen. In dit verband kan worden opgemerkt dat in de verbintenis geen alternatieve afstoting is opgenomen.
521. De respondenten van de technische verificatie hebben unaniem aangegeven dat, wil een afstoting daadwerkelijk haalbaar zijn, de AS 900-motor en de 502/507-motoren aan één enkele koper moeten worden verkocht, aangezien de AS 900-motoren een vervolg zijn op de laatstgenoemde serie en ook vanwege de gemeenschappelijke klantenkring. Hoewel de partijen hebben aangegeven dat de twee series motoren geen onderdelen of ontwerp gemeen hebben, blijft het argument van systeemovereenkomst van kracht.
522. De volgende problemen worden in de verbintenissen onvoldoende ondervangen: de verplichting om een technisch team over te dragen aan de koper, hetgeen volgens de koper nodig is om de pre- en postcertificeringsprogramma's volledig te ondersteunen; toegang tot de door Honeywell geleverde input (die niet is afgestoten) tegen de op dat moment geldende voorwaarden voor een periode die de koper in staat stelt de onderdelen zelf te fabriceren of alternatieve leveranciers te vinden; geen daadwerkelijke verplichting om de ontwerp- en analysemodellen in eigendom van Honeywell te 'vertalen' naar modellen van de koper; geen daadwerkelijke verplichting met betrekking tot mogelijke geschillen over de toewijzing van personeel aan het afgestoten bedrijf die kunnen ontstaan door het feit dat sommige personeelsleden gedeeltelijk werkzaam zijn in het militaire helikopterbedrijf dat zal worden afgestoten, gedeeltelijk in het Honeywell-bedrijf dat wordt aangehouden en gedeeltelijk in het bedrijfsonderdeel straalmotoren voor grote regionale vliegtuigen.

4. TECHNISCHE VERIFICATIE

523. Behalve dat het voorgestelde pakket verbintenissen er in veel opzichten niet in slaagt de vastgestelde bezwaren in verband met de mededinging weg te nemen, heeft de Commissie een aantal algemene tekortkomingen in de verbintenissen aangetroffen betreffende de levensvatbaarheid van de voorgestelde afstotingen, in het bijzonder het tijdsbestek voor het overdragen van de bedrijfsonderdelen en de mate van toegang tot intellectuele eigendomsrechten, personeel, faciliteiten, afnemers en leveranties. De meeste van deze kwesties zijn ook door de respondenten van de technische verificatie genoemd. Daarnaast kan worden opgemerkt dat de voorgestelde trustee geen recht heeft om maatregelen op te leggen om de partijen te dwingen hun verbintenissen na te komen

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

en dat de bevoegdheid van de trustee om het afgestoten bedrijf te verkopen zonder een minimumprijs vast te stellen, beperkt is, zodat vraagtekens kunnen worden geplaatst bij het mechanisme waarmee de trustee kan zorgen dat het bedrijfsonderdeel binnen het juiste tijdsbestek wordt afgestoten.

524. De technische verificatie heeft de logistieke problemen benadrukt die zich voordoen bij het overdragen van de verschillende bedrijfsonderdelen en heeft aangetoond dat een tijdsbestek van [...] * misschien niet altijd voldoende is. Deze twijfels worden versterkt door de problemen van L3 om de afgestoten TCAS-productlijn na de Allied Signal-fusie over te dragen binnen de [...] * die daarvoor in de beschikking van de Commissie werd gegeven.¹³⁹
525. Met betrekking tot toegang tot personeel is de toegang tot verkoop- en marketingpersoneel geregeld op basis van een ‘onderlinge overeenkomst’ tussen de partijen en de koper. De koper krijgt dus geen enkel recht anders dan niet in te stemmen met de overname van het bedrijf. Bovendien wordt het voorstel van de partijen de overdraagbaarheid van technisch personeel te beperken tot diegenen die [mate van betrokkenheid bij het af te stoten bedrijf waarvan de specificatie door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd] * als te strikt beschouwd. Daarnaast is er geen mechanisme om te beletten dat personeel dat vroeger voor het af te stoten bedrijf werkte en toegang tot gevoelige informatie had, deze informatie later in de niet afgestoten bedrijven gebruikt. Tenslotte hebben de partijen zich niet verplicht tot extra prikkels om ervoor te zorgen dat belangrijke werknemers bereid zijn over te stappen naar de koper.
526. Wat betreft de toegang tot input geproduceerd door Honeywell (ingeval het onmogelijk is om deze bij andere producenten te betrekken wegens eenmalige kosten en certificeringsproblemen), wordt een leverantieovereenkomst van [duur waarvan de specificatie door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd] * als onvoldoende beschouwd om de toekomstige kostenstijging te beheersen. Hoewel de partijen een extra, algemene verplichting zijn aangegaan om de nodige overgangsovereenkomsten met de koper af te sluiten, zal zo’n tijdelijke overeenkomst niet altijd kunnen voorkomen dat de koper structureel afhankelijk wordt van de uit de fusie voortgekomen entiteit.
527. Het voorstel van de partijen om GE aan de koper een licentie te laten verlenen voor de intellectuele eigendomsrechten wordt door de respondenten van de technische verificatie met kracht verworpen. Om levensvatbaar te kunnen opereren moet de koper alle intellectuele eigendomsrechten krijgen die alleen in het afgestoten bedrijf worden gebruikt en een exclusieve licentie voor de gedeelde intellectuele eigendomsrechten voor het toepassingsgebied van het afgestoten bedrijf. In plaats daarvan zijn de partijen alleen bereid intellectuele eigendomsrechten over te dragen die momenteel exclusief in het afgestoten bedrijf worden gebruikt en die in de toekomst niet voor een product van Honeywell kunnen worden gebruikt. De partijen zouden geen afstand doen van de

¹³⁹ Zie voetnoot 5.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

gedeelde intellectuele eigendomsrechten voor het toepassingsgebied van het afgestoten bedrijf waarmee zij terugkeer naar deze markt na afloop van de niet-concurrentieperiode aanzienlijk vergemakkelijken.

528. Tenslotte maakt het feit dat de uit de fusie voortgekomen entiteit op deze manier potentieel toegang houdt tot het overgrote deel van de afgestoten vakkennis en dat de voorgestelde niet-concurrentieperiode [duur waarvan de specificatie door Honeywell als betrouwbaar wordt beschouwd]* bedraagt, het betrekkelijk eenvoudig voor de uit de fusie voortgekomen entiteit om opnieuw tot de markt toe te treden. Daarnaast is het de partijen volgens de verbintenis toegestaan om onmiddellijk gezamenlijke zeggenschap in een concurrerend bedrijf te verwerven.

5. OVERIGE VERBINTENISSEN

5.A. STRAALMOTOREN VOOR ZAKENVLIEGTUIGEN

529. Naast het feit dat de verbintenis met betrekking tot straalmotoren voor zakenvliegtuigen een pure gedragsregel is, kan deze niet worden aanvaard, aangezien dit zou neerkomen op een vermindering van de productie en daarmee de leveranties, hetgeen nadelig zou zijn voor de afnemers. De verplichting is dus niet equivalent aan de gebruikelijke niet-concurrentiebepaling bij de verkoop van een bedrijf dat door een derde wordt voortgezet op de markt voor het aankopen en leasen van vliegtuigen. Bovendien kan het voor een goedgekeurde trustee of bemiddelaar moeilijk zijn een onderscheid te maken tussen zogenaamde speculatieve aankopen en financiering in de vorm van aankopen. Op die manier blijft de machtspositie van de gecombineerde entiteit dus gehandhaafd op de markt voor straalmotoren voor zakenvliegtuigen.

5.B. GECAS/VERPLICHTING TOT HET ACHTERWEGE LATEN VAN BUNDELINGPRAKTIJKEN

530. De verbintenissen tot het achterwege laten van bundelingpraktijken zijn ingediend met betrekking tot de bezwaren ten aanzien van de mogelijkheden die de uit de fusie voortgekomen entiteit zou hebben om gebruik te maken van haar verticale integratie en financiële kracht en het vermogen zich met productbundeling bezig te houden. Deze verbintenissen zijn echter pure gedragsregels en kunnen als zodanig geen basis vormen om de genoemde bezwaren volledig weg te nemen.
531. De wettelijke afscheiding van GECAS verandert niets aan het beheer en dit blijft dan ook in handen van GE. Er kan niet worden aangenomen dat een dergelijke afscheiding GECAS ervan zal weerhouden de commerciële strategie van GE uit te voeren. Verder blijft de verbintenis inzake GECAS een zuivere belofte om niet op een bepaalde manier te handelen. Een dergelijke belofte is in strijd met het door de Commissie uiteengezette beleid inzake compenserende maatregelen en met de doelstelling van de concentratieverordening zelf. Bovendien vormt de aanwezigheid van een onafhankelijke deskundige geen enkele garantie voor het gedrag van GECAS,

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

aangezien elke interventie van of controle door deze deskundige achteraf zal plaatsvinden. Hetzelfde geldt voor de verbintenis inzake productbundeling, waarbij de partijen slechts beloven hun respectieve producten niet te bundelen. Naast het feit dat zij zich het recht voorbehouden onder bepaalde omstandigheden toch producten te bundelen, kan hun verplichting alleen maar naderhand worden gecontroleerd – dat wil zeggen nadat bundeling heeft plaatsgevonden. Het onderzoek naar de markt geeft de indruk dat productbundeling niet door enige formaliteit wordt gekenmerkt en dat tegen de tijd dat concurrenten er lucht van krijgen en het aan de door de partijen voorgestelde toezichthoudende instanties kunnen rapporteren, de bundeling al heeft plaatsgevonden. Bovendien zal het toezicht houden op de voorgestelde verbintenissen de Commissie veel tijd kosten. Het arbitragemechanisme zal tot eindeloze rechtsgeschillen leiden waaraan de Commissie zal moeten deelnemen aangezien de verbintenissen jegens haar worden aangegaan.

532. In het algemeen nemen de voorgestelde verbintenissen inzake GECAS en de productbundeling de vastgestelde bezwaren in verband met de mededinging niet weg. Het effect ervan zou zijn dat de partijen een machtspositie krijgen of hun machtspositie versterken, maar zouden beloven deze niet te misbruiken. Behalve dat ze moeilijk uit te voeren zijn en er moeilijk toezicht op te houden is, kunnen de verbintenissen niet in staat worden geacht de bezwaren in verband met de mededinging die waren vastgesteld weg te nemen.

533. Op basis van het voorgaande en gelet op het feit dat het voorgestelde pakket noch levensvatbaar noch voldoende is om de door de voorgestelde concentratie ontstane bezwaren in verband met de mededinging weg te nemen, kan het voorgestelde pakket verbintenissen geen basis vormen voor een beschikking waarbij geen bezwaar wordt gemaakt tegen de voorgenomen transactie.

E. NIEUWE REEKS VERBINTENISSEN, INGEDIEND DOOR DE PARTIJEN OP 28 JUNI 2001

1. INLEIDING

534. In een bijzonder laat stadium van de procedure, op 28 juni 2001, trokken de partijen het op 14 juni 2001 ingediende pakket verbintenissen in en stelden een nieuw en op veel punten gewijzigd pakket verbintenissen voor. Het nieuwe voorstel heeft betrekking op de verkoop van een minderheidsbelang in GECAS aan door GE geselecteerde derden in combinatie met de al eerder voorgestelde gedragsregels met betrekking tot het gedrag van GECAS in haar relatie met Honeywell. Tegelijkertijd verminderen de partijen het aantal voorgestelde afstotingen van luchtvaartproducten van Honeywell.

2. BESCHRIJVING

2.A. GECAS

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

2.A.1. VERKOOP VAN EEN MINDERHEIDSBELANG IN GECAS AAN ONAFHANKELIJKE DERDEN

535. GE stelt voor nieuwe Klasse B gewone aandelen uit te geven die 19,9% van het stemrecht van GECAS vertegenwoordigen. Deze niet verhandelde aandelen zullen vervolgens niet via een openbare maar een onderhandse emissie binnen zes maanden na de beschikking van de Commissie worden verkocht aan één of meer, door GE geselecteerde onafhankelijke partijen. De investeerders op wie GE zich zal richten zijn financiële instellingen zoals banken of beleggingsfondsen. Daarnaast zal GE een vetorecht behouden inzake toekomstige verkoop en afstoting van deze aandelen. De eigenaren van de Klasse B-aandelen krijgen het recht een van de vijf GECAS-directeuren te kiezen, die geen banden met GE mag hebben (geen werknemer, directeur of leverancier van GE).
536. Deze onafhankelijke directeur krijgt vooraf bericht van elke aankoop van nieuwe vliegtuigen voor leasedoelinden, waarbij sprake is van de aankoop van Honeywell-producten en waarbij GECAS zich moet houden aan de hierna beschreven gedragsregels. GE behoudt zich het recht voor om bij het aankopen van vliegtuigen de voorkeur te geven aan GE-motoren, maar deze voorkeur strekt zich niet uit tot Honeywell-producten.

2.A.2. GEDRAGSREGELS MET BETREKKING TOT GECAS

537. De partijen handhaven alle bepalingen met betrekking tot GECAS die zij in de op 14 juni 2001 ingediende verbintenis hebben voorgesteld en die hierboven in paragraaf 2.E.3 en 2.E.4 zijn beschreven.

2.B. ELEKTRONISCHE EN NIET-ELEKTRONISCHE BFE/SFE-LUCHTVAARTPRODUCTEN

538. Voorts hebben de partijen voorgesteld bepaalde elektronische luchtvaartproducten af te stoten. Vergeleken met het originele pakket verbintenissen dat op 14 juni 2001 werd ingediend, is het aantal af te stoten producten aanzienlijk verminderd. SFE-producten en niet-elektronische luchtvaartproducten (behalve een onderhouds-, reparatie- en revisiebedrijf voor onder andere APU's) vallen niet meer onder de afstoting. Daarnaast is het aantal BFE-productlijnen dat zal worden afgestoten, teruggebracht van zeven naar twee. De reden voor vermindering van het aantal af te stoten producten is volgens de partijen dat afstoting van SFE-producten niet meer nodig is in verband met de voorgestelde oplossing inzake GECAS en dat vermindering van de omvang van het BFE-pakket de kosten van het afstoten van een minderheidsbelang in GECAS moeten compenseren.
539. Het afstoten van een beperkt aantal BFE-elektronische productlijnen zal volgens de partijen voldoende zijn om de bezwaren van de Commissie met betrekking tot het

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

bundelen van BFE-elektronische luchtvaartproducten, niet-elektronische luchtvaartproducten en motoren weg te nemen.

540. De voorgestelde afstotingen hebben betrekking op communicatie/navigatie ([Honeywell-bedrijf waarvan de naam volgens Honeywell vertrouwelijk is]*), waaronder alle producten voor het zenden en ontvangen van cockpitstemmen en andere communicatie van en naar commandocentra op de grond of in de lucht voor grote commerciële vliegtuigen, maar niet op SatCom (voor het via de satelliet verzenden en ontvangen van gegevens- en spraaktelefonie naar en van de grond).
541. De afstotingen hebben ook betrekking op recorders (vluchtgegevensrecorders en cockpitstemrecorders) en gegevensbeheersystemen, het zogenaamde RDMS-bedrijfsonderdeel, voor zowel grote commerciële vliegtuigen als regionale/zakenvliegtuigen.
542. Daarnaast handhaven de partijen hun voorstel voor afstoting van het commerciële reparatie- en revisiebedrijf van Honeywell in Raunheim zoals hiervoor beschreven.

2.C. STARTAPPARATUUR VOOR MOTOREN

543. Teneinde de uit de verticale relatie tussen GE als motorfabrikant en Honeywell als leverancier van startapparatuur voor motoren voortvloeiende bezwaren in verband met de mededinging weg te nemen, handhaven de partijen hun voorstel tot afstoting van het Honeywell-bedrijf voor startapparatuur voor motoren, zoals dat in het oorspronkelijke, op 14 juni 2001 ingediende pakket van verbintenissen is beschreven.

2.D. KLEINE GASTURBINES VOOR SCHEPEN

544. Teneinde de uit de horizontale overlapping tussen de activiteiten van GE en Honeywell op de markt voor kleine gasturbines voor schepen voortvloeiende bezwaren in verband met de mededinging weg te nemen, handhaven de partijen hun voorstel het aandeel van 50% dat Honeywell in Vericor heeft, af te stoten, zoals dat in het oorspronkelijke, op 14 juni 2001 ingediende pakket van verbintenissen is beschreven.

2.E. STRAALMOTOREN VOOR GROTE REGIONALE VLIEGTUIGEN

545. Teneinde de uit de horizontale overlapping op de markt voor motoren voor grote regionale straalvliegtuigen voortvloeiende bezwaren in verband met de mededinging weg te nemen, handhaven de partijen hun voorstel de AS900-serie motoren en de bestaande ALF502/LF507-motoren af te stoten, zoals dat in het oorspronkelijke, op 14 juni 2001 ingediende pakket van verbintenissen is beschreven.

3. BEOORDELING

3.A. INLEIDING

546. Bij het beoordelen van dit late voorstel voor verbintenissen moet rekening worden gehouden met de eisen zoals die zijn uiteengezet in de concentratieverordening en de mededeling van de Commissie betreffende aanvaardbare corrigerende maatregelen op grond van Verordening (EEG) nr. 4364/89 van de Raad en Verordening (EG) nr. 447/98¹⁴⁰ van de Commissie die gelden voor voorstellen die na de sluitingsdatum worden ingediend.
547. Artikel 18, lid 2, van Verordening (EG) nr. 447/98 van de Commissie van 1 maart 1998 betreffende de aanmeldingen, de termijnen en het horen van betrokkenen en derden overeenkomstig Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad betreffende de controle op concentraties van ondernemingen¹⁴¹ bepaalt dat verbintenissen die door de partijen overeenkomstig artikel 8, lid 2, van de concentratieverordening aan de Commissie worden voorgesteld met het doel een beschikking op grond van dat artikel te verkrijgen, binnen drie maanden na de dag waarop de procedure is ingeleid bij de Commissie moeten worden ingediend, hoewel de Commissie in uitzonderlijke gevallen deze termijn kan verlengen. De partijen hebben geen redenen opgegeven die als uitzonderlijke gevallen konden worden beschouwd. De laatste dag voor het indienen van voorgestelde verbintenissen was in dit geval 14 juni 2001 en het nieuwe voorstel van de partijen werd op 28 juni 2001 ingediend. Naar het oordeel van de Commissie bevatte het nieuwe voorstel niets dat de partijen niet hadden kunnen opnemen in de verbintenissen die binnen de termijn van drie maanden waren ingediend.
548. Bovendien bepaalt punt 43 van de mededeling van de Commissie betreffende aanvaardbare corrigerende maatregelen dat wanneer de partijen nadien de voorgestelde verbintenissen wijzigen, de Commissie deze aangepaste verbintenissen enkel kan accepteren indien zij duidelijk kan uitmaken – op basis van haar beoordeling van de inlichtingen die zij in de loop van het onderzoek heeft ontvangen, met inbegrip van de uitkomsten van eerdere marktonderzoeken, en zonder dat verder marktonderzoek moet plaatsvinden – of met de uitvoering van deze verbintenissen de bezwaren in verband met de mededinging worden weggenomen die waren vastgesteld en of voldoende tijd wordt gelaten voor passend overleg met lidstaten.
549. In het huidige geval zijn de voorgestelde verbintenissen onvoldoende; zij laten niet voldoende tijd voor overleg en zij nemen hoe dan ook de bezwaren in verband met de mededinging die zijn vastgesteld, niet weg.

3.B. GECAS

¹⁴⁰ PB C 68 van 2 maart 2001, blz. 3.

¹⁴¹ PB L 61 van 2 maart 1998, blz. 1.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

550. De nieuwe verbintenissen betreffende GECAS zijn ingediend in verband met de bezwaren inzake het gebruik van de verticale integratie en financiële kracht door de uit de fusie voortgekomen entiteit. Hoewel er een structurele component aan de verbintenis was toegevoegd (namelijk de afstoting van 19,9% van het stemrecht in GECAS), blijft de verbintenis betreffende GECAS een pure gedragsregel en kan als zodanig niet de basis vormen voor het wegnemen van de genoemde bezwaren. Daarnaast beperkt de verbintenis zich in feite tot BFE-producten, met uitzondering van motoren.

3.B.2. VERKOOP VAN EEN MINDERHEIDSBELANG IN GECAS AAN ONAFHANKELIJKE DERDEN

551. Het voorstel van GE om een nieuwe klasse aandelen (die zij aanduidt als Klasse B-aandelen, wat blijkbaar aandelen zijn waaraan stemrecht, maar geen financiële belangen zijn verbonden) in het leven te roepen die 19,9% van het stemrecht van GECAS vertegenwoordigen en die vervolgens te verkopen aan een of meer door GE geselecteerde ondernemingen via een onderhandse emissie, is geen oplossing voor de noodzakelijke, al was het maar gedeeltelijke verandering van de macht over GECAS die moet leiden tot een wijziging van het aankoopbeleid van GECAS en haar voorkeur voor GE-producten.

552. Het voorstel om de houders van de Klasse B-aandelen het recht te geven een van de vijf directeurs van GECAS te kiezen pakt het probleem niet aan, aangezien de houders van de Klasse B-aandelen door GE worden bepaald en hoogstwaarschijnlijk worden gekozen uit institutionele financiële beleggers zonder betrokkenheid bij de relevante markten. Bovendien zijn deze 19,9% niet verhandelbaar, en verkoop naderhand en de daaruit voortvloeiende verandering van eigendom van deze 19,9% stemrechten in GECAS zouden aan de goedkeuring en keuze van GE zijn onderworpen. GE zou hoe dan ook de macht over GECAS in handen houden.

553. De structuur van het voorstel voldoet dan ook niet aan de minimumeisen met betrekking tot GECAS, te weten dat de aandelen van het bedrijf worden uitgegeven aan marktdeelnemers en daardoor direct onderhevig zijn aan de van toepassing zijnde beursverordeningen en aan industriële spelers met kennis van zaken die belang hebben bij een neutraal beleid van GECAS; dat de statuten de verandering van het aankoopbeleid naar een marktgeoriënteerd beleid vastleggen; en dat de noodzakelijke vetorechten worden vastgelegd voor een goede ex ante-controle op dit aspect van het commerciële beleid van GECAS.

554. De ontoereikendheid van het nieuwe voorstel betreffende GECAS wordt verder benadrukt door de bepaling dat GE het recht houdt, wanneer GECAS vliegtuigen aanschaft, de voorkeur te geven aan motoren van GE of van gemeenschappelijke ondernemingen waarin GE een belang heeft. De voorgestelde verbintenis heeft met andere woorden geen invloed op het ontstaan of versterken van machtsposities van de uit de fusie voortgekomen entiteit op alle markten voor straalmotoren. Tenslotte lijkt de verbintenis geen invloed te hebben op het effect dat het voorkeursbeleid van GECAS op de selectie van SFE-producten heeft.

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

555. Door de voorgestelde afstoting van 19,9% van GECAS door GE, die geen wezenlijke verandering teweegbrengt in het vermogen van GE om controle uit te oefenen op GECAS met betrekking tot haar voorkeursbeleid voor GE-producten, zullen de prikkels van GE om fabrikanten van vliegtuigrompen te beïnvloeden dan ook onveranderd blijven.

3.B.3. GEDRAGSREGELS

556. GE heeft voorgesteld vast te houden aan de eerder voorgestelde gedragsregels die zij op 14 juni 2001 heeft ingediend en die in de voorgaande overwegingen zijn beschreven.

3.C. BFE/SFE ELEKTRONISCHE EN NIET-ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN

557. De beoordeling van de elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten is hiervoor reeds behandeld en is ook relevant voor de productlijnen die in het nieuwe voorstel niet worden afgestoten. De beoordeling kan als volgt worden samengevat: ten eerste verandert het voorstel niets aan de leidende posities van Honeywell op de markten voor elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten en legt het geen beperkingen op aan de bundelingcapaciteit van de uit de fusie voortgekomen entiteit voor producten die aan luchtvaartmaatschappijen worden verkocht. Ten tweede zijn de technologisch meest geavanceerde producten van Honeywell, die zowel groeiemarkten als essentiële onderdelen voor toekomstige geïntegreerde oplossingen vertegenwoordigen, niet in het voorgestelde pakket opgenomen. Ten derde hebben de paar voorgestelde productielijnen alleen betrekking op grote commerciële vliegtuigen en niet op elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten voor regionale/zakenvliegtuigen. Ten vierde gaat het bij de elektronische luchtvaartproducten voor communicatie/navigatie, de belangrijkste productlijn binnen het voorstel, om een verzameling oude technologische producten aan het eind van hun levensduur en heeft Honeywell op die manier de productlijn voor de nieuwe generatie producten buiten het voorstel tot afstoting gehouden. Ten vijfde is SatCom, een essentieel elektronisch product voor communicatie/navigatie, niet in het pakket opgenomen. Het voorstel beperkt het vermogen van de uit de fusie voortgekomen entiteit om producten en diensten te bundelen dus niet.
558. Aangezien het nieuwe voorstel niet meer voorziet in afstoting van een complete fabriek voor elektronische luchtvaartproducten [Honeywell-fabriek waarvan de naam door Honeywell als vertrouwelijk wordt beschouwd]* (zoals in de oorspronkelijke verbintenissen was voorgesteld), zullen er bovendien productlijnen moeten worden opgezet, hetgeen tot grote logistieke problemen zal leiden, zoals opsplitsing van de gemeenschappelijke werknemers, productielijnen, gereedschappen en testfaciliteiten.
559. Wat betreft de fabriek in Raunheim is het duidelijk dat afstoting van een bedrijf voor onderhoud, reparatie en revisie geen invloed heeft op de leidende positie van de uit de fusie voortgekomen entiteit op de markt voor APU's (die kunnen worden gebundeld met elektronische luchtvaartproducten en motoren). Zoals uit de analyse van het eerste

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

pakket van verbintenissen bleek, zijn daarnaast de contracten met klanten die op meerdere locaties van de diensten van Honeywell gebruik maken buiten het afstotingsvoorstel gehouden. Deze klanten vormen momenteel [...] * % van de totale omzet van de fabriek in Raunheim. Deze onderneming kan dan ook geen levensvatbaar bedrijf vormen.

3.D. STARTAPPARATUUR VOOR MOTOREN

560. Aangezien de voorgestelde verbintenis betreffende startapparatuur voor motoren niet is gewijzigd, blijft de analyse met betrekking tot het eerste pakket verbintenissen van kracht.

3.E. KLEINE GASTURBINES VOOR SCHEPEN

561. Aangezien de voorgestelde verbintenis betreffende kleine gasturbines voor schepen niet is gewijzigd, blijft de analyse met betrekking tot het eerste pakket verbintenissen van kracht.

3.F. STRAALMOTOREN VOOR GROTE REGIONALE VLIEGTUIGEN

562. Aangezien de voorgestelde verbintenis betreffende straalmotoren voor grote regionale vliegtuigen niet is gewijzigd, blijft de analyse met betrekking tot het eerste pakket verbintenissen van kracht.

4. TECHNISCHE VERIFICATIE VAN ALLE VOORSTELLEN TOT AFSTOTING

563. Aangezien de structurele verbintenissen uit het voorstel voor verbintenissen van 14 juni 2001 niet zijn gewijzigd teneinde de algemene bezwaren te ondervangen (met betrekking tot het tijdschema voor overdracht van het bedrijfsonderdeel, de mate van toegang tot intellectuele eigendomsrechten, personeel, faciliteiten, klanten, leveranties), blijft de analyse van kracht.

5. PROCEDURE

564. Wat betreft het procedurele aspect van het voorstel voor verbintenissen van 28 juni 2001 hebben de partijen geen uitzonderlijke omstandigheden aangevoerd, hoewel zij beweren dat de aard van hun nieuwe voorstel voor verbintenissen betreffende GECAS is aangevuld met een structurele dimensie die niet in het vorige voorstel was opgenomen.

565. Hoe dan ook bepaalt punt 43 van de mededeling van de Commissie betreffende corrigerende maatregelen dat dergelijke verbintenissen voldoende tijd moeten laten

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

voor passend overleg met lidstaten en geen verder onderzoek naar de markt mogen vereisen. Het feit dat het nieuwe pakket, om de hierboven uiteengezette reden, de door het onderzoek vastgestelde bezwaren in verband met de mededinging niet volledig en ondubbelzinnig, dat wil zeggen op een directe manier, wegneemt, betekent dat het voorstel voor verbintenissen van 28 juni 2001 niet voldoet aan de vereisten van de concentratieverordening.

6. CONCLUSIE TEN AANZIEN VAN DE VERBINTENISSEN

566. Om de hierboven uiteengezette redenen is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de voorgestelde verbintenissen de vastgestelde bezwaren in verband met de mededinging niet wegnemen en niet de basis kunnen vormen voor een beschikking waarbij geen bezwaar wordt gemaakt tegen de voorgenomen transactie.

VI. ALGEMENE CONCLUSIE

567. Om alle hierboven uiteengezette redenen is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de concentratie zou leiden tot het ontstaan of het versterken van een machtspositie op de markt voor motoren voor grote commerciële vliegtuigen, straalmotoren voor grote regionale vliegtuigen, straalmotoren voor zakenvliegtuigen, elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten, alsmede kleine gasturbines voor schepen, waardoor daadwerkelijke mededinging in de gemeenschappelijke markt aanzienlijk zou worden gehinderd. De voorgestelde concentratie dient daarom onverenigbaar te worden verklaard met de gemeenschappelijke markt in de zin van artikel 8, lid 3, van de concentratieverordening,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De concentratie waarbij General Electric Company de zeggenschap zou verwerven over Honeywell International Inc. wordt hierbij onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst verklaard.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

General Electric Company
3135 Easton Turnpike
Fairfield
Connecticut 06431
USA

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

Gedaan te Brussel,

Voor de Commissie

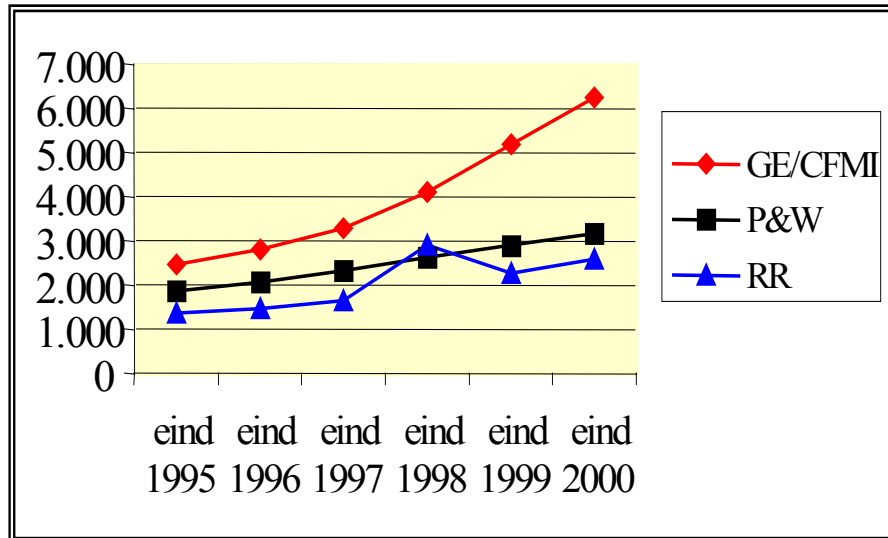
Mario Monti

Lid van de Europese Commissie

(getekend)

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

BIJLAGE I : ontwikkeling van het aantal geïnstalleerde motoren in productie grote commerciële vliegtuigen (1995-2000)



Bron: op basis van de gegevens van de aanmeldende partijen

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

I. DE PARTIJEN	2
II. DE TRANSACTIE	2
III. DE CONCENTRATIE	3
IV. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE	3
V. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT	4
A. INLEIDING.....	4
B. LUCHTVAARTMARKTEN.....	4
1. <i>Vliegtuigmotoren en aanverwante markten</i>	4
1.A. Relevante markten	4
1.A.1. PRODUCTMARKTEN	4
(1) Structuur van de markten	4
(2) Straalmotoren voor grote commerciële vliegtuigen.....	6
(3) Straalmotoren voor regionale vliegtuigen	8
(4) Straalmotoren voor zakenvliegtuigen.....	11
(5) Onderhoud, reparatie en revisie.....	13
1.A.2. GEOGRAFISCHE MARKT	13
1.B. beoordeling uit mededingingsoogpunt	13
1.B.1. MARKTWERKING	13
1.B.2. MARKTAANDELEN	14
(1) Inleiding	14
(2) Motoren voor grote commerciële vliegtuigen	16
(a) Inleiding	16
(b) De behandeling van gemeenschappelijke ondernemingen	16
SNECMA noch CFMI concurreren met GE op de markt van straalmotoren voor de burgerluchtvaart	18
Technologische en financiële splitsing binnen CFMI	18
De rol van GE in het beheer van CFMI.....	20
Verkoop en marketing	20
SNECMA is geen potentiële concurrent op het gebied van motoren voor grote commerciële vliegtuigen.....	21
SNECMA en GE zullen na de fusie waarschijnlijk optreden als ondernemingen die de gemeenschappelijke winst maximaliseren	22
De visie van GE op CFMI en de marktpositie.....	24
De behandeling van IAE	24
(c) Marktaandelen.....	25
Totale aantal motoren in vliegtuigen die nog geproduceerd worden.....	25
Ontwikkeling van de geplaatste motoren	26
Definitieve bestellingen (orderportefeuille)	27
Inkomstenstroom uit reserveonderdelen.....	27
(d) Conclusie betreffende de marktpositie van GE op het gebied van motoren voor grote commerciële vliegtuigen	29
(3) Grote regionale straalvliegtuigen	29
(4) straalvliegtuigen voor de zakelijke markt.....	30
(5) Onderhoud, reparatie en revisie.....	31
(a) Reserveonderdelen	31
(b) ORR-diensten.....	32
1.B.3. FACTOREN DIE BIJDAGEN TOT DE DOMINANTE POSITIE VAN GE OP HET GEBIED VAN MOTOREN	34

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(1) GE Capital.....	34
(2) GECAS.....	39
(3) Onmogelijkheid GE Capital/GECAS te kopiëren.....	43
(4) Systeemovereenkomst.....	45
(5) De machtspositie van GE.....	50
(6) Geen mededingingsbeperking.....	53
(7) Het ontbreken van concurrentiedruk van huidige concurrenten.....	54
(a) Pratt & Whitney (P & W).....	54
(b) Rolls-Royce (RR).....	59
1.B.4. HET ONTBREKEN VAN COMPENSERENDE AFNEMERSMACHT.....	64
1.B.5. CONCLUSIE.....	65
2. <i>Elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten</i>	65
2.A. Relevante markten.....	65
2.A.1. RELEVANTE MARKTEN.....	66
(1) Productmarkten.....	66
(a) Algemeen.....	66
(b) Elektronische luchtvaartproducten.....	66
(c) Niet-elektronische luchtvaartproducten.....	67
Door de koper geleverde uitrusting versus door de leverancier geleverde uitrusting.....	67
(2) Geografische markt.....	68
2.B. Beoordeling ten aanzien van de mededinging.....	69
2.B.1. HONEYWELL IS EEN VOORAANSTAANDE LEVERANCIER VAN LUCHTVAARTAPPARATUUR.....	69
(1) Inleiding.....	69
(2) elektronische luchtvaartproducten.....	69
(a) Inleiding.....	70
(b) BFE-producten.....	70
(c) SFE-producten.....	76
(3) Niet-elektronische luchtvaartproducten.....	78
2.B.2. HET UNIEKE PRODUCTASSORTIMENT VAN HONEYWELL.....	80
2.B.3. DE KRACHT VAN HONEYWELL OP HET GEBIED VAN SERVICEVERLENING.....	81
(1) Onderhoud, reparatie en revisie (ORR) voor elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten.....	81
(2) Neus-tot-staart-serviceverlening.....	82
2.B.4. DE KRACHT VAN HONEYWELL OP HET GEBIED VAN PRODUCTINTEGRATIE.....	82
2.B.5. DE KRACHT VAN HONEYWELL OP HET GEBIED VAN ‘PACKAGE DEALS’.....	84
2.C. Concurrenten.....	85
Rockwell Collins.....	85
(b) Inleiding.....	85
(c) Beperkte financiële kracht.....	86
(d) Beperkt productassortiment.....	86
(e) Geen verticale integratie.....	87
(f) Onmiddellijke blootstelling.....	87
(g) Conclusie.....	88
Thales.....	88
(h) Inleiding.....	88

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(i) Beperkt productgamma	88
(j) Geen verticale integratie	89
(k) Conclusie	89
Hamilton Sundstrand	89
(l) Inleiding	89
(m) Beperkt productassortiment	90
(n) Beperkte financiële kracht	90
(o) Geen verticale integratie	90
(p) Conclusie	91
Overige concurrenten	91
2.D. Conclusie	91
3. Motorbedieningsapparatuur (startapparatuur)	91
3.A. Relevante markten	91
3.A.1. INLEIDING	91
3.A.2. RELEVANTE PRODUCTMARKT	92
3.A.3. RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKT	93
3.B. Marktaandelen	93
4. Effecten op de mededinging	95
4.A. Inleiding	95
4.B. Elektronische en niet-elektronische SFE-luchtvaartproducten	95
4.B.1. HET ONTSTAAN VAN EEN MACHTSPOSITIE	95
(1) Uitsluiting door de verticale integratie van Honeywell met GE	95
(2) Uitsluiting door gecombineerde offertes van producten en diensten van GE en Honeywell	97
4.C. BFE (en optionele SFE) elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten	97
4.C.1. HET ONTSTAAN VAN EEN MACHTSPOSITIE	97
(1) Uitsluiting door gecombineerde offertes van producten en diensten van GE en Honeywell	97
(2) De argumenten van de partijen betreffende gecombineerde offertes	99
(a) Inleiding	99
(b) De partijen hebben geen machtspositie op hun respectieve markten	99
(c) Klanten houden toezicht op de prijzen van afzonderlijke onderdelen	100
(d) Bundeling vindt plaats in deze bedrijfstak	100
(e) Het tijdschema voor de selectie van uitrusting laat geen bundeling toe	102
(f) Het Cournot-effect van bundeling	103
(g) Concurrenten kunnen hun eigen bundeling aanbieden en/of een technologisch haasje-over doen	104
(h) Bundeling ten aanzien van luchtvaartmaatschappijen kan niet plaatsvinden	106
(i) CFMI-motoren komen niet in aanmerking voor bundeling	107
(j) De overeenkomst tussen Honeywell en GECAS	108
(3) Effecten van 'package deals' op concurrenten	109
(4) Uitsluiting door de verticale integratie van Honeywell met GE	110
4.D. Motoren voor grote commerciële vliegtuigen	112
4.D.1. VERSTERKING VAN EEN MACHTSPOSITIE	112
(1) Uitsluiting door gecombineerde offertes van producten en diensten van GE en Honeywell	112
(2) Eliminatie van honeywell als potentiële partner in innovatie	113
(3) Uitsluiting door de verticale integratie met de startapparatuur van Honeywell	113
4.E. Motoren voor grote regionale straalvliegtuigen	116
4.E.1. VERSTERKING VAN EEN MACHTSPOSITIE	116
(a) Horizontale overlapping voor huidige vliegtuigen	116
(b) Effecten voor toekomstige aanbestedingen	117
4.F. Motoren voor zakelijke straalvliegtuigen	118
4.F.1. HET ONTSTAAN VAN EEN MACHTSPOSITIE	118

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

(1) Horizontale overlapping.....	118
(2) Uitsluiting door de verticale integratie van Honeywell met GE.....	119
(3) uitsluiting door bundeling van producten en diensten van GE en Honeywell.....	120
4.G. Compenserende marktmacht van de afnemers.....	120
4.H. Conclusie.....	124
C. AANDRIJFSYSTEMEN.....	124
1.A. Relevante markten.....	124
1.A.1. INLEIDING.....	124
1.A.2. PRODUCTMARKTEN.....	124
1.A.3. GEOGRAFISCHE MARKT.....	126
1.B. Beoordeling ten aanzien van de mededinging.....	126
1.B.1. INLEIDING.....	126
1.B.2. HET ONTSTAAN VAN EEN MACHTSPOSITIE.....	128
(1) Horizontale overlapping.....	128
(2) Uitsluiting door de verticale integratie van Honeywell met GE.....	128
(3) Uitsluiting door de verticale integratie met elektronica en regelapparatuur van Honeywell.....	129
D. DOOR DE PARTIJEN VOORGESTELDE VERBINTENISSEN.....	130
1. <i>Inleiding</i>	130
2. <i>Beschrijving van de verbintenissen</i>	130
2.A. Elektronische en niet-elektronische luchtvaartproducten.....	130
2.A.2. ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN.....	131
(1) Elektronische BFE-producten.....	131
(2) Elektronische SFE-producten.....	131
APU's.....	131
ECS.....	131
2.B. Startapparatuur voor motoren.....	132
2.C. Kleine gasturbines voor schepen.....	132
2.D. Grote regionale straalmotoren.....	132
2.E. Overige verbintenissen.....	132
2.E.2. STRAALMOTOREN VOOR ZAKELIJKE STRAALVLIEGTUIGEN.....	132
2.E.3. GECAS.....	133
2.E.4. GEEN BUNDELING VAN ELEKTRONISCHE EN NIET-ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN, OF PRODUCTEN OF DIENSTEN VOOR VLIEGTUIGMOTOREN.....	133
3. <i>Beoordeling van de verbintenissen</i>	133
3.A. BFE-PRODUCTEN.....	133
3.B. SFE-PRODUCTEN.....	134
3.C. APU's.....	135
3.D. ECS.....	136
3.E. Startapparatuur voor motoren.....	137
3.F. Kleine gasturbines voor schepen.....	137
3.G. Straalmotoren voor grote regionale vliegtuigen.....	137
4. <i>Technische verificatie</i>	138
5. <i>Overige verbintenissen</i>	140
5.A. Straalmotoren voor zakenvliegtuigen.....	140
5.B. GECAS/Verplichting tot het achterwege laten van bundelingspraktijken.....	140
E. NIEUWE REEKS VERBINTENISSEN, INGEDIEND DOOR DE PARTIJEN OP 28 JUNI 2001.....	141

Deze tekst is louter ter informatie bedoeld en is geen officieel document.

1. INLEIDING.....	141
2. BESCHRIJVING.....	141
2.A. GECAS.....	141
2.A.1. VERKOOP VAN EEN MINDERHEIDSBELANG IN GECAS AAN ONAFHANKELIJKE DERDEN	142
2.A.2. GEDRAGSREGELS MET BETREKKING TOT GECAS.....	142
2.B. ELEKTRONISCHE EN NIET-ELEKTRONISCHE BFE/SFE-LUCHTVAARTPRODUCTEN	142
2.C. STARTAPPARATUUR VOOR MOTOREN.....	143
2.D. KLEINE GASTURBINES VOOR SCHEPEN.....	143
2.E. STRAALMOTOREN VOOR GROTE REGIONALE VLIEGTUIGEN	143
3. BEOORDELING.....	143
3.A. Inleiding.....	144
3.B. GECAS.....	144
3.B.2. VERKOOP VAN EEN MINDERHEIDSBELANG IN GECAS AAN ONAFHANKELIJKE DERDEN	145
3.B.3. GEDRAGSREGELS.....	146
3.C. BFE/SFE ELEKTRONISCHE EN NIET-ELEKTRONISCHE LUCHTVAARTPRODUCTEN	146
3.D. STARTAPPARATUUR VOOR MOTOREN	147
3.E. KLEINE GASTURBINES VOOR SCHEPEN	147
3.F. STRAALMOTOREN VOOR GROTE REGIONALE VLIEGTUIGEN	147
4. TECHNISCHE VERIFICATIE VAN ALLE VOORSTELLEN TOT AFSLOTING.....	147
5. PROCEDURE.....	147
6. Conclusie ten aanzien van de verbintenissen.....	148
VI. ALGEMENE CONCLUSIE.....	148