

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 1 december 1999

om att förklara en företagskoncentration förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion

Ärende nr Comp/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell

Rådets förordning (EEG) nr 4064/89

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande om Fördraget om upprättandet av europeiska gemenskapen,

med beaktande av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES), särskilt artikel 57.2 a i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontrollen av företagskoncentrationer¹, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97², särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av avtalet mellan Europeiska gemenskaperna och Förenta staternas regering om tillämpningen av deras konkurrensbestämmelser³, särskilt artiklarna II och VI i detta,

med beaktande av kommissionens beslut av den 30 augusti 1999 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

med beaktande av yttrandet från rådgivande kommittén för koncentrationer⁴, och

av följande skäl:

1. Den 15 juli 1999 mottog kommissionen en anmälan om en planerad företagskoncentration enligt artikel 4 i rådets förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad ”koncentrationsförordningen”) genom vilken AlliedSignal (US) Inc. (AlliedSignal) och Honeywell (US) Inc. (Honeywell) skulle gå samman på det sätt som avses i artikel 3.1 a i koncentrationsförordningen.

¹ EGT L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättelse i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

² EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

³ EGT L 95, 27.4.1995, s. 47.

⁴ EGT C

2. Den 30 augusti 1999 beslutade kommissionen i enlighet med artikel 6.1. c i koncentrationsförordningen att inleda ett förfarande i detta ärende.
3. Den planerade transaktionen berättigar inte till samarbete med EFTA:s övervakningsmyndighet enligt EES-avtalet.

I. PARTERNA

4. AlliedSignal (Förenta staterna) är ett tillverkningsföretag med verksamhet inom rymd- och flygsektorn, produkter för bilindustrin och producentvaror (polymer, specialkemikalier och elektroniskt material).
5. Honeywell (Förenta staterna) är ett internationellt processtyrningsföretag som utvecklar och levererar avancerade tekniska produkter, system och tjänster för privatbostäder och fastigheter, industrin samt flyg- och rymdsektorn.

II. TRANSAKTIONEN

6. Enligt ett avtal som ingicks den 4 juni 1999 kommer Honeywell och AlliedSignal att gå samman och bilda AlliedSignal, men det sistnämnda företags namn kommer att ändras till Honeywell International Inc. Varje stamaktie i Honeywells aktiekapital kommer att växlas till 1,875 stamaktier i AlliedSignals aktiekapital. Det sammanslagna företags bolagsstyrelse kommer att bestå av nio ledamöter från AlliedSignals nuvarande styrelse och sex ledamöter från Honeywells nuvarande styrelse.

III. KONCENTRATIONEN

7. Den transaktion genom vilken AlliedSignal och Honeywell slås samman till AlliedSignal är ett samgående enligt artikel 3.1 a i koncentrationsförordningen.

IV. GEMENSKAPSDIMENSION

8. De berörda företagen har tillsammans en sammanlagd omsättning på mer än 5 000 miljoner euro⁵ (AlliedSignal 14 100 miljoner euro, Honeywell 7 500 miljoner euro). Både AlliedSignal och Honeywell har en omsättning inom gemenskapen på mer än 250 miljoner euro (AlliedSignal [...] miljoner euro, Honeywell [...] miljoner euro), men de har inte mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen i en och samma medlemsstat. Den anmälda transaktionen har därför en gemenskapsdimension.

⁵ Omsättningen beräknas enligt artikel 5.1. i koncentrationsförordningen och kommissionens tillkännagivande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25). Om omsättning under perioden före 1.1.1999 ingår i siffrorna, beräknas de på grundval av de genomsnittliga växelkurserna för ecu och räknas om till euro i varje enskilt fall.

* Delar av denna text har redigerats för att konfidentiell information inte skall röjas. Dessa delar har markerats med hakklammrar och en asterisk.

V. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

9. Genom transaktionen skapas ett företag som kommer att vara verksamt inom följande sektorer: rymd- och flygsektorn, produkter för bilindustrin, producentvaror samt komfortsystem för privatbostäder och industriprocessstyrning. Parternas verksamhet överlappar varandra på området för flygelektronik. Även om parterna har en betydande försäljning på marknaderna för militär flygelektronik och rymdelektronik, är försäljningen av dessa produkter inom EES begränsad. Det verkar som om den effektiva konkurrensen inom EES inte skulle påverkas i någon nämnvärd utsträckning på någon av de potentiella marknaderna för flygelektronik för militära tillämpningar eller rymdtillämpningar till följd av transaktionen. Därför bedöms konsekvenserna av transaktionen endast med avseende på flygelektronik med kommersiella tillämpningar.

A. Produktmarknaden

10. Flygelektronikprodukter består av olika slag av utrustning, nämligen de kontrollapparater som installeras i förarkabinen och används för kontroll av flygplanet, för navigering och kommunikation samt för bedömning av flygförhållandena. AlliedSignal tillverkar också annan flygteknisk utrustning (dvs. icke-flygelektronik) såsom hjälpkraftaggregat (APU), luftkonditioneringssystem (ECS), flygplansbelysning, landningssystem (hjul och bromsar) och motorer för små affärsflygplan. (En ordlista över tekniska termer och förkortningar återfinns i bilaga II).

1. Allmänna marknadskännetecken

1.1 Olika segment

11. Flygelektroniksektorn delas vanligen upp i sex efterfrågesegment som definieras enligt flygplanstyp: lufttransporter, regionala transporter, affärsflyg, allmänflyg, helikoptrar samt militära tillämpningar och rymdtillämpningar. Orsaken till denna uppdelning är att utbuds- och efterfrågestrukturen i dessa segment är så heterogen (integrerad i motsats till uppdelad förarkabin), skillnader i teknisk utbytbarhet och priser på produkterna och kundernas art (flygbolag, OEM-företag eller enskilda ägare) samt differentiering på grund av olika säkerhetsföreskrifter.
12. Kommissionens marknadsundersökning har bekräftat att det finns olika marknadssegment som definieras enligt flygplanstyp, att de flygelektroniska produkterna eller (del)systemen för varje segment är olika i fråga om pris, storlek och tekniska prestanda samt att det finns olika aktörer inom varje segment. Det finns dock ingen tydlig uppdelning mellan regionalflygssegmentet och affärsflygssegmentet i fråga om de flygelektroniska produkter eller (del)system som tillhandahålls, eftersom de sistnämnda produkterna är desamma vad gäller pris, storlek och tekniska prestanda. Därför kommer ingen ytterligare skillnad att göras mellan regionalflyg och affärsflyg (segmentet för regional- och affärsflyg).

13. Segmentet för lufttransporter omfattar stora trafikflygplan (fler än 100 passagerarplatser) som kostar mellan 35 och 140 miljoner US-dollar, segmentet för regionala transporter omfattar medelstora trafikflygplan som är värda mellan 5 och 25 miljoner US-dollar medan affärsflygssegmentet omfattar små jetplan som kostar mellan 3 och 35 miljoner US-dollar. Segmentet för allmänflyg består av lätta flygplan i prisintervallet 150 000–500 000 US-dollar. Kostnaderna för den elektronik som säljs till dessa flygplan följer liknande kostnadsmonster. Helikoptersektorn består av civila luftfarkoster med roterande vingar. De militära tillämpningarna och rymdtillämpningarna omfattar alla flygburna militära tillämpningar samt satelliter, internationella rymdstationer och rymdfärjor.
14. Inom segmentet för lufttransporter består flygelektronikleverantörernas kunder av två OEM-företag, nämligen Airbus Industrie (Airbus) och Boeing samt av flygbolagen. De produkter eller (del)system som tillhandahålls inom detta segment är i allmänhet fristående produkter eller (del)system som OEM-företagen kopplar till en flygelektronisk serie för förarkabiner (som förinstallerade produkter) eller efterinstalleras (som reservdelar eller nya delar) i befintliga flygplan av "serviceverkstäder" eller av OEM-företagen. Samma leverantörer tillhandahåller samma installationsprodukter eller (del)system som färdiginstalleras i nya flygplan och efterinstalleras i flygplan som är i drift.
15. Inom segmentet för regional- och affärsflyg måste en något tydligare skillnad göras mellan förinstallation och efterinstallation (även om detta inte skulle motivera att de definieras som särskilda produktmarknader) på grund av att fler produkter säljs som en del av en integrerad (förutrustad) förarkabin. I fråga om förinstallation bör det noteras att leverantörerna levererar integrerade flygelektroniska serier till OEM-företag (t.ex. Aerospaciale Matra ATR, Bombardier, Embraer, Dassault, Raytheon, Gulfstream, British Aerospace, Fairchild Dornier). Dessa företag integrerar inte de flygelektroniska produkterna eller (del)systemen själva, utan förlitar sig på leverantörernas systemintegreringsförmåga (t.ex. Honeywell, Rockwell Collins och Sextant Avionique, nedan kallat Sextant). Om en sådan systemintegrerare saknar en flygelektronisk produkt, köper han produkten av en leverantör av fristående flygelektroniska produkter eller (del)system, exempelvis AlliedSignal. (Vissa övervakningsprodukter, såsom ACAS-processorer, som för närvarande inte är en del av kärnan i den flygelektroniska serien, köps främst för efterinstallation av flygbolagen). I fråga om efterinstallation förser leverantörerna av flygelektronik (t.ex. AlliedSignal, Universal Avionics och BF Goodrich) sina kunder, det vill säga flygplansägarna, med fristående produkter eller (del)system.
16. Inom segmentet för allmänflyg är förarkabinen uppdelad, och kunderna består av OEM-företag och återförsäljare. De flygelektroniska produkter eller (del)system som används för att för- eller efterinstalleras tillhandahålls av samma leverantörer.

1.2 Köparspecifik utrustning (BFE)/leverantörspecifik utrustning (SFE)

17. Inom branschen görs ofta ytterligare en distinktion, nämligen mellan köparspecifik utrustning (Buyer Furnished Equipment, BFE) och leverantörspecifik utrustning (Supplier Furnished Equipment, SFE), varvid det är köparen respektive leverantören av flygplansskrovet som avses.

18. I fråga om köparspecifik utrustning skaffar en tillverkare av flygplansskrov i allmänhet certifiering för två eller tre utbytbara flygelektroniska produkter eller (del)system som flygbolaget kan välja mellan. De kommersiella villkoren fastställs därefter mellan flygbolaget och leverantören. Den enda roll tillverkaren av flygplansskrov har, gäller certifieringen av den produkten eller det (del)systemet.
19. Vidare kan leverantörspecifik utrustning vara antingen standardutrustning eller alternativ utrustning. I det sistnämnda fallet beviljas en tillverkare av flygplansskrov certifiering för fler än en (och i allmänhet två) utbytbara flygelektroniska produkter eller (del)system för den flygplanstypen och låter köparen av det flygplanet, dvs. flygbolaget, välja någondera produkten eller någotdera (del)systemet. Skillnaden jämfört med köparspecifik utrustning är att leverantörspecifik utrustning köps av OEM-företagen och inte av flygbolagen. Alternativ leverantörspecifik utrustning förekommer särskilt i flygplan från Airbus. Det finns ingen alternativ utrustning för Boeings flygplan och det förekommer konkurrens mellan tillverkarna av leverantörspecifik flygelektronik endast under flygplanets konstruktionsfas. Om en flygelektronisk produkt eller ett flygelektroniskt (del)system är leverantörspecifik standardutrustning, det vill säga tillverkaren av flygplansskrov har certifierat endast en produkt eller ett (del)system, har flygbolaget ingen möjlighet att välja en utbytbar produkt eller ett utbytbart (del)system från en annan leverantör.
20. Marknadsundersökningen har tydligt visat att det förekommer en trend i riktning mot att köparspecifik utrustning ersätts av leverantörspecifik utrustning.
21. Det har också framgått av marknadsundersökningen att flygbolagen förhandlar direkt med leverantören, t.ex. Honeywell, om sådan leverantörspecifik utrustning som skall efterinstalleras.
22. Eftersom kvalifikationen av en produkt som köparspecifik eller leverantörspecifik utrustning kan vara olika beroende på kunden och variera med tiden, finns det inget som motiverar särskilda marknader för köparspecifik utrustning och leverantörspecifik utrustning.

1.3 Certifiering

23. Flygelektroniska produkter eller (del)system som skall installeras i ett flygplan måste alltid certifieras särskilt för varje flygplanstyp i vilken de skall installeras. Flygelektronisk utrustning certifieras i Förenta staterna av den amerikanska luftfartsmyndigheten Federal Aviation Administration (FAA) och i Europa av de nationella civila luftfartsmyndigheterna via de gemensamma luftfartsmyndigheterna. Certifieringsförfarandet gäller vanligen hela flygplanet, det vill säga alla delar och komponenter godkänns tillsammans (s.k. typcertifiering). För ändringar av flygplan som är i drift beviljas en kompletterande typcertifiering. Både typcertifieringen och den kompletterande certifieringen innebär att konstruktionen godkänns. OEM-företag ansöker om typcertifiering och ibland ansöker leverantörer om kompletterande typcertifiering. Tillverkningscertifieringar beviljas leverantören först efter det att typcertifiering eller kompletterande typcertifiering utfärdats.

24. Certifieringsförfarandet är utdraget (mellan ett och tre år för flygelektronik och övriga system i ett nytt flygplan samt 1–6 månader i fråga om kompletterande certifieringar där endast ett fåtal komponenter byts ut) och dyrt (5–20 % av utvecklingskostnaderna för flygelektroniken till en ny plattform, dvs. upp till 10 miljoner US-dollar och mellan 0,1 och 1 miljon US-dollar för en kompletterade certifiering som omfattar byte av några komponenter).

1.4 Standardisering

25. Inom segmentet för lufttransporter är standardiseringen av flygelektroniska produkter betydande, åtminstone i fråga om köparspecifik utrustning som säljs till flygbolag. Flygbolagen är beroende av standardiserad flygelektronik för att skapa utbytbart i fråga om flygelektronikprodukter för att främja konkurrens och valfrihet.
26. Standardiseringen utförs av Airlines Electronic Engineering Committee (AEEC). Denna organisation godkänner standarder som utarbetas av organisationen ARINC (Aeronautics Radio Incorporated) på AEEC:s vägnar. AEEC omfattar företrädare bland annat för de stora amerikanska flygbolagen, de europeiska flygbolagens elektronikkommitté (EAEC) och Oriental Airlines Association. De stora flygelektronikleverantörerna och OEM-företagen deltar vanligen i standardiseringsdiskussionerna.
27. I ARINC-standarderna definieras form, lämplighet och funktion för de flygelektroniska produkter som skall installeras i flygplanet. Standarderna omfattar ett antal komponentkännetecken, däribland gränssnitt (analog och digital bussarkitektur), minimal funktionalitet, driftskompatibilitet, storlek, vikt, spänning, kylning och till och med färg.
28. ARINC-standarderna är tillämpliga främst på köparspecifik utrustning inom segmentet för lufttransporter. ARINC-standardiseringen sker frivilligt och är inte ett lagstadgat krav, och även om det kan bidra till att förvärva den nödvändiga (FAA)certifieringen, krävs det inte att en produkt uppfyller en ARINC-standard för att den skall certifieras. Det finns för närvarande ARINC-standarder för största delen av den (köparspecifika) flygelektroniken inom segmentet för lufttransporter, med undantag för terrängvarningssystemen EGPWS/TAWS (se nedan).
29. Produkter som säljs inom andra luftfartssegment omfattas i allmänhet inte av standardisering. Föreningen för tillverkare av flygplan för allmänflyg (GAMA) spelar en blygsam roll som standardiseringsorgan inom segmenten för regional- och affärsflyg samt allmänflyg. De standarder som GAMA utfärdar täcker dock endast fyra digitala busspecifikationer.

2. Berörda produktmarknader

30. Marknadsundersökningen har visat att produkter som har de funktioner som är nödvändiga för manövrering av ett flygplan hela tiden utvecklas genom innovation och integrering av produkter. Särskilt inom segmentet för lufttransporter sker det en

utveckling i riktning mot produktintegrering, varvid funktioner som tidigare fylldes exempelvis av två fristående flygelektroniska produkter numera integreras till ett enda delsystem. ADIRS/ADIRU är ett exempel på en sådan integrerad produkt: systemet kombinerar de funktioner som fylls av IRS och luftdataberäknaren. Inom segmentet för regional- och affärsflyg har integreringen av produkter redan lett till helintegrerade flygelektroniska serier, där alla flygelektroniska funktioner är integrerade till ett enda system. Inom segmentet för allmänflyg är förarkabinen uppdelad, det vill säga olika fristående flygelektroniska produkter eller (del)system är sammankopplade.

31. Parterna har identifierat fem produktmarknader som skulle påverkas av samgåendet på grund av att AlliedSignal och Honeywell har överlappande produkter. Inom segmentet för lufttransporter är de berörda marknaderna marknaden för ACAS-processorer och Mod S-transpondrar och marknaden för CMU (kommunikationsstyrningssystem) och ACARS (kommunikations-, adresserings- och rapporteringssystem till och från flygplan). Inom segmentet för regional- och affärsflyg berörs även marknaderna för ACAS-processorer och Mod S-transpondrar samt marknaden för väderradar. Inom segmentet för civila helikoptrar är det marknaden för väderradar som berörs av transaktionen.

2.1. ACAS-processorn och Mod S-transpondern

Lufttransporter

32. ACAS-processorn anses vara hjärnan i kollisionsvarningssystemet. Den ger piloterna information om den omgivande flygtrafiken och ger alarm när flygplan i närheten är eller kan bli ett faromoment. I Europa är ACAS-processorn obligatorisk i alla flygplan och i Förenta staterna för vissa flygplanstyper⁶ – främst i alla flygplan i segmenten för lufttransporter samt regional- och affärsflyg. En ACAS-processor är i allmänhet köparspecifik utrustning.
33. Mod S-transpondern sänder och tar emot signaler till och från andra flygplan, däribland unik identifieringsinformation samt information om flyghöjd och flyghastighet. Mod S-transpondrar fungerar tillsammans med ACAS-processorer för identifiering av andra flygplan och deras bäring, samt avgör rätt reaktion inför en hotande kollision. En Mod S-transponder har dock också andra funktioner än att fungera tillsammans med ACAS-processorn, exempelvis kommunikation med ATC-systemet och för användning i det nya flygnavigerings- och styrningssystemet FMS. Kollisionsavvärjningssystemet består vidare av antenn, kontrollhuvuden och bildskärm.
34. Parterna uppger vidare att ACAS-processorer och Mod S-transpondrar vanligen köps tillsammans från samma leverantör. Detta har inte bekräftats av

⁶ Europa: ett ACAS kommer att vara obligatoriskt fr.o.m. 1.1.2000 i alla flygplan som har fler än 30 passagerarplatser eller väger mer än 15000 kg och fr.o.m. 1.1.2005 i alla flygplan som har fler än 19 passagerarplatser eller transporterar mer än 5700 kg. Förenta staterna: ett ACAS (s.k. TCAS II) - som har ett hörbart alarm - är obligatoriskt i alla flygplan med fler än 30 passagerarplatser sedan 1993. Ett TCAS I (dvs. ett ACAS utan hörbart alarm) är obligatoriskt sedan 1995 i passagerarflygplan med fler än 10 passagerarplatser.

marknadsundersökningen. Det har framgått tydligt att ACAS-processorer och Mod S-transpondrar har olika funktioner trots att de fungerar tillsammans. Inom detta segment är det dessutom endast leverantörerna av ACAS-processorer som levererar Mod S-transpondrar.

35. Av ovan redovisade skäl skulle det kunna anses att ACAS-processorer och Mod S-transpondrar hör till olika produktmarknader. Den relevanta produktmarknaden behöver dock inte definieras, eftersom ärendet skulle bedömas på samma sätt även om ACAS-processorerna och Mod S-transpondrarna ansågs höra till en och samma marknad.

Regional- och affärsflyg

36. Inom detta segment har ACAS-processorerna och Mod S-transpondrarna inte endast olika funktioner, dessutom säljs de vanligen inte tillsammans. Mod S-transpondern integreras vanligen i den flygelektroniska serien, medan ACAS-processorerna levereras som en fristående produkt.
37. Av ovan redovisade skäl kan det fastställas att ACAS-processorer och Mod S-transpondrar hör till olika produktmarknader. Den relevanta produktmarknaden behöver dock inte definieras, eftersom ärendet skulle bedömas på samma sätt även om ACAS-processorer och Mod S-transpondrar ansågs höra till en och samma marknad.

2.2. CMU och ACARS

38. CMU tillhandahåller en tvåvägskommunikationslänk mellan ett flygplan och markkontrollcentralerna. Systemet sänder och tar emot text och datameddelanden. Enligt den information som parterna gett tillhandahåller ACARS samma funktioner som CMU, men CMU har ytterligare funktioner som möjliggör routing och prioritering av inkommande information. Parterna har uppgett att priserna på båda produkterna, åtminstone på dem som levereras av Allied Signal, är identiska.
39. Resultaten av marknadsundersökningen har visat att CMU i stor utsträckning anses som en utveckling av ACARS, eftersom den förstnämnda har en högre funktionalitetsnivå. Enligt andra förverkligar den nuvarande ACARS-versionen CMU-metoden, och kostnaderna för båda systemen bör vara desamma.
40. En av de stora tillverkarna av flygplansskrov (Airbus) installerar Aerospatiale Matras ATS-enhet (innefattar även CMU/ACARS-funktioner) i nya flygplan. Parterna hävdar att produkten konkurrerar direkt med deras egna CMU/ACARS-produkter, vilket har bekräftats av undersökningen.
41. Av ovan redovisade skäl kan det därför fastställas att CMU och ACARS hör till samma produktmarknad.

2.3. Väderradar

Regional- och affärsflyg

42. Väderradar förser piloterna med detaljerad visuell information om vädret omkring och framför flygplanet, vilket gör det möjligt för piloten att undvika farliga väderförhållanden. Radarn visar regn, turbulens och, i vissa flygplansmodeller, vindskjuvning. Inom segmentet för regional- och affärsflyg levereras det mesta av väderradarn som en del av en integrerad förarkabin.
43. Marknadsundersökningen har visat att väderradar inom de olika luftfartssegmenten tydligt utgör olika produkter i fråga om storlek, funktioner och pris. Väderradar inom segmentet för lufttransporter levereras som köparspecifik utrustning, omfattar vanligen förutsägande av vindskjuvning och har en mycket större, tyngre och dyrare antenn än vad som är fallet inom övriga flygsegment. Väderradar inom segmentet för allmänflyg har färre egenskaper och lägre prestanda.
44. Av ovan redovisade skäl kan det därför fastställas att väderradar inom segmentet för regional- och affärsflyg utgör en annan produktmarknad än väderradar inom övriga flygsegment.

Civila helikoptrar

45. Väderradar för civila helikoptrar har specialiserade sök- och övervakningsfunktioner (används vid flygräddningsoperationer och för att identifiera destinationer, särskilt oljeplattformar till havs). Dessa produkter har traditionellt främst installerats i helikoptrar. Väderdetekteringsförmågan spelar endast en sekundär roll. Väderradar som används inom andra flygsegment har inte dessa flygräddningskännetecken.
46. Av ovan redovisade skäl kan det därför fastställas att väderradar för civila helikoptrar utgör en särskild produktmarknad.

3. Andra flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter för trafikflygplan

47. Inom sektorn för flygelektronik kan man identifiera en del andra produktmarknader som enligt parterna och marknadsundersökningen utgör särskilda produktmarknader, men där parterna inte har någon direkt överlappande verksamhet (se även tabellen före punkt 62). En del av de produkter som förtecknas nedan är i själva verket (del)system som skulle kunna delas upp ytterligare i enskilda produkter. Det behöver dock inte avgöras om de utgör olika produktmarknader eller inte (med undantag för TAWS), eftersom bedömningen vore densamma även om en sådan uppdelning gjordes.

48. Enligt sin funktion kan dessa flygelektroniska produkter eller (del)system delas upp i fyra kategorier: utrustning för övervakning, kommunikation, navigering och en sista kategori för övrig flygelektronik.
49. Dessa flygelektroniska produkter eller (del)system levereras inom segmentet för lufttransporter, segmentet för regional- och affärsflyg och delvis också inom segmentet för allmänflyg. Såsom nämns i punkt 12 utgör de produkter och system som hör till olika flygsegment olika produktmarknader.

3.1 Övervakningsprodukter

50. Terrängvarningssystemet TAWS ger flygbesättningen en kartliknande bild av den närliggande terrängen och ger ifrån sig en varningssignal vid en flygtid på omkring en minut eller mer från terrängen (dvs. marken, ett berg osv.). AlliedSignal är den enda leverantören av ett certifierat TAWS, med sitt terrängvarningssystem EGPWS. TAWS är leverantörspecifik utrustning. Eftersom TAWS kommer att bli obligatoriskt, är det dock många flygbolag som köper TAWS för efterinstallation. Föregångaren till AlliedSignals EGPWS är terrängvarningssystemet GPWS.
51. Av ovan redovisade skäl kan det fastställas att det finns en marknad för TAWS.
52. Andra övervakningsprodukter är ACAS-processorer och väderradar, som beskrivs i punkterna 32–37 respektive punkterna 42–46.

3.2. Kommunikationsutrustning

53. Kommunikationssystemen är en kombination av flygelektroniska produkter som ger besättningen möjlighet att kommunicera med mark- och luftresurser och identifiera flygplanet för flygkontrollsystem och för andra flygplan. Hit hör många produkter, såsom radioapparater, satellitkommunikationssystem (SatCom), CMU/ACARS, flermödersradio/mottagare, som ger flygplatserna vägledning för precisionsinflygning samt vägledning för icke-precisionsinflygning genom sitt inbyggda satellitbaserade positionsbestämningssystem (GPS).

3.3. Navigeringsutrustning

54. Med denna utrustning navigeras flygplanet till rätt destination och den innehåller många produkter såsom satellitbaserad positionsbestämning (GPS), luftdataberäknare som beräknar flygplanets flyghastighet, flyghöjd och vertikal hastighet, tröghetsreferenssystem (IRS) som är de viktigaste givarna av flygplanets rörelser, och navigeringsgivare som används i många flygelektroniska system, tröghetsreferenssystem/tröghetsreferensenheter (ADIRS/ADIRU) som kombinerar luftdataberäknaren med IRS, fly-by-wire-system, utrustning för flygmanövrering (automatiska piloter) samt flygnavigerings- och styrningssystem (FMS). Det sistnämnda består av en processor, en bildskärm och ett tangentbord som är centralt placerade och det är kopplat till flygplanets givare. På grundval av data från dessa

givare och från piloten beräknar FMS den bränsleeffektivaste flygrutten, flyghastighet och drivkraft för en optimal bränsleekonomi, följer automatiskt begränsningar som gäller flyghastighet och flyghöjd, ger piloten råd om lämplig landningshastighet och gör andra beräkningar för en säker och effektiv flygning.

3.4. Andra flygelektronikprodukter

55. Hit hör bland annat indikatorer samt presentation i ögonhöjd av instrumentvärden (head-up display), utrustning för röstinspelning i förarkabinen (CVR) och flygdatabandspelare. CVR och flygdatabandspelaren är de så kallade svarta lådorna som haveriutredare letar efter för att fastställa orsaken till en flygolycka. Dessutom finns det en del andra produkter som parterna inte har i sitt produkturval (främst kontroller).

3.5. Andra flygplansprodukter

56. Hit hör produkter för ombordunderhållning, hjälpkraftaggregat samt hjul och bromsar.

4. Nya integrerade produkter inom flygelektronik för övervakning

IHAS

57. Marknadsundersökningen har tydligt visat att trenden i riktning mot ytterligare produktintegrering inom flygelektroniken är generell, men att området för konfliktvarning är särskilt lämpat för ytterligare produktintegrering. Produktintegreringen skulle kunna begränsas för att säkerställa en bättre driftskompatibilitet mellan de fristående produkterna för konfliktvarning. (Exempel på en sådan förbättrad driftskompatibilitet finns då det numera är möjligt att visa väderradar- och EGPWS-information på en enda indikator. Vidare har AlliedSignal med hjälp av Boeing utvecklat ett system som prioriterar alarm i förarkabinen). Integreringen av konfliktvarningsprodukter väntas gå mycket längre, nämligen lika långt som utvecklandet av en ny integrerad "svart låda", som integrerar funktionerna i ACAS-processorn, väderradar och TAWS. AlliedSignal har tillkännagivit sitt åtagande att utveckla ett fullständigt IHAS-system, som företaget skulle vilja ha som standardutrustning i sitt nya flygplan Airbus Industrie 3XX. AlliedSignal har bildat en företagsenhet som särskilt skall utveckla IHAS.
58. Marknadsundersökningen har visat att det skulle finnas en klar efterfrågan på en sådan produkt, eftersom den skulle leda till ökad flygsäkerhet. Därför kan det konstateras att det finns en framtida marknad för ett integrerat konfliktvarningssystem.

B. Definition av den geografiska marknaden

59. Den relevanta geografiska marknaden för flygelektronikprodukter är global enligt parterna. Kommissionen har erkänt detta i tidigare beslut gällande utrustning till civila flygplan⁷ och det har bekräftats av undersökningen.

C. Konkurrensbedömning

1. Allmänt

60. Transaktionen kommer att leda till att världens största och tredje största (Honeywell respektive AlliedSignal) leverantör av elektronik för trafikflygplan går samman. Parternas viktigaste konkurrenter är Rockwell Collins och Sextant, men det finns också mindre aktörer som Litton och Smiths Industries, vilka inte tillverkar ett komplett urval flygelektroniska produkter. Parternas omsättning på marknaden för elektronik till trafikflygplan skulle uppgå till omkring 40–50 % av den totala omsättningen på denna marknad, medan Rockwell Collins och Sextant skulle ha en andel på omkring 20–30 % respektive 10–20 %.
61. Den nya enheten kommer att vara verksam inom alla luftfartssegment: lufttransporter, regional- och affärsflyg samt allmänflyg. Segmentet för lufttransporter står för [mellan 50–60 %]* av all försäljning av elektronik för trafikflygplan, medan segmenten för regional- och affärsflyg samt allmänflyg står för mellan [30–40 %]* respektive [mindre än 10 %]*.

⁷ T.ex. ärende IV/M. 697 – Lockheed Martin/Loral Corporation, kommissionens beslut av den 27 mars 1996 (EGT C 314, 24.10.1996, s. 9) och ärende IV/M.290 - Sextant/BGT-VDO, kommissionens beslut av den 21 december 1992 (EGT C 9, 14.1.1993, s. 3).

1.1. Lufttransporter

Tabell 1 : Verksamhet inom segmentet för lufttransporter

	Produkt	AlliedSignal	Honeywell	Rockwell Collins	Sextant	Övriga
S U R V E I L.	Väderradar (BFE)	X	----	X	----	----
	ACAS-processor Mod S-transponder (BFE)	X	X	X	----	----
	TAWS (SFE)	X	----	----	----	----
C O M M U N I C.	Com/Nav (BFE)	X	----	X	X	----
	SATCOM (BFE)	---- ⁸	X	X	----	----
	MMR (BFE)	X	----	X	X	----
	CMU/ACARS (BFE)	X	----	X	----	Teledyne Aersp./Matra
N A V I G A T I O N	GPS (fristående) (BFE)	----	X	----	----	Litton
	IRS och ADIRS / ADIRU (SFE-alternativ i Airbus)	----	X	----	X ⁹	Litton
	Air Data Comp. (SFE)	----	X	----	----	Smiths
	FMS (SFE-alternativ i Airbus)	----	X	----	X ¹⁰	Smiths
	Flight Controls (SFE)	----	X	X	X	GEC
O T H E R A V I O.	Head-up displays (SFE)	----	----	X	X	----
	Indikatorer (SFE)	----	X	X	X	----
	Bandspelare (BFE)	X	----	----	----	L3Communications, Universal, SFIM
	Kontroll-, övervaknings-, mättnings- och varningssystem	----	----	----	X	BECO, Smiths, Eldec
N O N - A V I O N.	Ombordunderhållning	----	----	X	X	Sony, Matsushita
	Hjälpkraftaggregat	X	----	----	----	UTC
	Hjul och bromsar	X	----	----	----	ABS, BFGoodrich, Dunlop, Snecma/Messier-Bugatti

⁸ Även om AlliedSignal har varit återförsäljare av en antenn (tillverkad av Dassault), har avtalet löpt ut och AlliedSignal är inte längre verksamt på marknaden för SATCOM.

⁹ Sextant håller på att utveckla en tröghetsreferensenhet (ADIRU) tillsammans med Litton. Den är alternativ leverantörspecifik utrustning i Airbus-flygplan. Sextant/Litton har tagit emot hälften av beställningarna av denna utrustning för nya Airbus-flygplan.

¹⁰ Sextant håller på att utveckla ett flygnavigerings- och styrningssystem (FMS) tillsammans med Smiths. Det är alternativ leverantörspecifik utrustning i Airbus-flygplan. Sextant/Smiths har tagit emot två tredjedelar av beställningarna av denna utrustning för nya Airbus-flygplan.

62. Den sammanslagna enheten kommer att kunna leverera ett större urval flygelektronikprodukter till flygbolagen (köparspecifik utrustning) och till de två OEM-företagen Boeing och Airbus (leverantörspecifik utrustning). Det framgår av tabellen ovan (och kommer att förklaras ytterligare nedan) att jämfört med sina konkurrenter kommer parterna att vara särskilt starka på området säkerhetselektronik, det vill säga produkter som används för övervakning (ACAS-processorn, TAWS och väderradar). AlliedSignal och Honeywell är båda stora leverantörer av ACAS-processorer och Mod S-transpondrar. AlliedSignal är en av de två leverantörerna av väderradar och det enda företaget som tillhandahåller TAWS. Det produkturval för Airbus-flygplan som AlliedSignal tidigare erbjöd flygbolagen utökas med SatCom (köparspecifik utrustning) och med FMS och ADIRS (båda två alternativa leverantörspecifika produkter). Honeywells urval av leverantörspecifik utrustning utökas med TAWS. Inte heller efter koncentrationen kommer det emellertid att finnas något företag som kan förse flygbolagen och OEM-företagen med all den flygelektronik som behövs för att ett flygplan inom segmentet för lufttransporter skall kunna flygas.

1.2. Regional- och affärsflyg

63. Inom detta segment kan en ytterligare uppdelning göras i förinstallerad och efterinstallerad utrustning. De systemintegrerare som levererar det förhandsinstallerade delsegmentet tillhandahåller inte fristående produkter, medan leverantörer av fristående produkter inte tillhandahåller integrerade flygelektroniska serier. Parterna uppger därför att det inte förekommer någon konkurrenspåverkande överlappning mellan dem. På marknaden för förinstallerade produkter finns det endast tre systemintegrerare, nämligen Honeywell och Rockwell Collins, med ungefär lika stora andelar av försäljningen, och en framväxande aktör, nämligen Sextant. AlliedSignal är en viktig leverantör av fristående produkter för efterinstallation till flygbolagen, men företaget levererar också till systemintegrerare.

1.3. Allmänflyg

64. Endast AlliedSignal är verksamt inom detta luftfartssegment, och företaget är en viktig leverantör av många produkter.

2. Transaktionens inverkan på de berörda marknaderna

2.1. Allmänt

65. De marknadsuppgifter som anges nedan grundar sig i allmänhet på den marknadsundersökning som utförts och på parternas bästa uppskattningar, som förvärvats genom deras egen marknadsundersökning. På grund av bristen på allmänt tillgängliga uppgifter från marknadsundersökningar har parterna varit tvungna att förlita sig på sådana uppskattningar. Parterna har främst grundat sin bedömning på marknaden för leveranser av den ifrågavarande produkten snarare än på gjorda beställningar. De anmälade parterna uppger att information som grundar

sig på beställningar inte är tillförlitliga när det gäller att fastställa den faktiska försäljningen i framtiden, eftersom kunderna ofta minskar eller drar tillbaka (eller ibland kompletterar) beställningar efter det att dessa har gjorts. För produkterna på de berörda produktmarknaderna är tiden kort mellan beställning och leverans, och därför anser parterna att information som grundar sig på beställningar sannolikt inte skulle skilja sig mycket från leveranser. För att på rätt sätt kunna bedöma konkurrenternas marknadsstyrka anser kommissionen att det är motiverat att också granska gjorda beställningar, eftersom dessa bättre skulle ange tillverkarnas nuvarande konkurrenspotential. Marknadsundersökningen tillät inte en rättvisande bild på grundval av beställningarna, bl.a. till följd av att marknadsaktörerna har klart olika uppfattningar om vad som skall anses som "beställningar" (endast fasta beställningar eller inklusive alternativa produkter). Av ovannämnda skäl, och särskilt eftersom tiden är kort mellan beställning och leverans, grundar sig de uppgifter som används i bedömningen på leveranser. Icke desto mindre grundar sig även bedömningen (punkterna 66 ff) på beställningar, där det är motiverat.

2.2. ACAS-processorer och Mod S-transpondrar

Luftransporter

66. Den totala världsmarknaden för ACAS-processorer och Mod S-transpondrar ökade från [mellan 50–60]* miljoner US-dollar 1996 till [mellan 130–140]* miljoner US-dollar 1998 efter det att dessa produkter blivit obligatoriska i Europa. De anmälade parterna skulle ha en sammanlagd marknadsandel på [mellan 65-75 %]* (AlliedSignal [mellan 30–40 %]* Honeywell [30–40 %]*) på denna marknad. Den enda konkurrenten är Rockwell Collins med en marknadsandel på uppskattningsvis [30–40 %]*. AlliedSignals marknadsandel har varit stabil sedan 1996, medan Honeywells marknadsandel har ökat från [mellan 15–25 %]* till [30–40 %]*, vilket lett till att Rockwell Collins marknadsandel krympte från [mellan 40–50 %]* 1996 till [25–35 %]* 1998.
67. Enligt parterna har Sextant tillkännagivit att företaget tillsammans med Dassault och Thomson-CSF, Sextants moderbolag, har den teknik som behövs för att tillverka ACAS. Enligt parterna är BF Goodrich, som redan har en TCAS I-produkt, och GEC Marconi också sannolika nya aktörer på marknaden. Tredje parter har dock påpekat att det inte är klart om dessa projekt som parterna nämner kommer att bli verklighet, i synnerhet om den aktuella koncentrationen skulle slutföras.
68. Parterna hävdar att den stora sammanlagda marknadsandelen inte kommer att ge dem möjlighet att i någon betydande utsträckning bedriva sin verksamhet oberoende av konkurrenter och kunder. Orsakerna är följande: a) andelarna av efterfrågan på ACAS varierar betydligt mellan olika delar av världen och är inte mätare på marknadsinflytande, b) marknadsvolymen för ACAS håller på att minska, c) kunderna utövar ett stort marknadsinflytande, d) inträdeshindren är låga och e) det är sannolikt att ACAS kommer att utvecklas språngvis i tekniskt hänseende.

69. Vad beträffar parternas första argument bör det noteras att den geografiska marknad som skall beaktas är global och inte regional. Dessutom kommer marknadsstrukturen att vara mycket likartad i varje region efter samgåendet, det vill säga parterna kommer att [ha mer än två tredjedelar]* av marknaden.
70. Parterna anför som ett ytterligare argument att marknadsvolymen för ACAS håller på att minska, eftersom nästan alla passagerarflygplan i Förenta staterna är utrustade med ACAS och att uppskattningsvis 90 % av de potentiella beställningarna för efterinstallation av flygplansutrustning inom lufttransportsektorn i Europa redan har gjorts. Eftersom det inte finns någon eftermarknad för ACAS - på grund av att systemet har en extremt lång livslängd - kommer den framtida marknaden för ACAS inom segmentet för lufttransporter därför att begränsas till nya flygplan, vilket innebär 600–800 årligen i hela världen. Parterna uppger att konkurrensen mellan de återstående leverantörerna kommer att bli ännu intensivare till följd av den minskade efterfrågan.
71. Angående det argumentet måste man konstatera att den minskade volymen gör det mindre sannolikt att nya leverantörer träder in på marknaden, eftersom de inte kommer att kunna sprida sina utvecklingskostnader över en tillräckligt stor produktvolym.
72. Enligt parterna har köparna en stark ställning på marknaden. Parterna hävdar att kunderna är tillräckligt starka för att vidta motåtgärder, om de skulle försöka utöva sitt marknadsinflytande. De gör vidare gällande att deras stora produkturval i själva verket gör dem mer sårbara än mindre leverantörer för sådana repressalier, eftersom effekterna av repressalierna skulle få mycket värre konsekvenser genom att de påverkar försäljningen av alla produkter i deras sortiment.
73. Kommissionen har undersökt om köparna har en sådan ställning på marknaden att inga betänkligheter i konkurrenshänseende skulle uppstå, trots den stora marknadsandel parterna skulle ha efter koncentrationen. Efterfrågan är förvisso koncentrerad på marknaden för flygelektronik för lufttransportsegmentet vad OEM-företagen beträffar. Dessa har utan tvekan en stark ställning som köpare. Detta gäller dock flygbolagen i mycket mindre utsträckning, eftersom denna kundgrupp är mycket större och omfattar många mindre (nationella) flygbolag. Å andra sidan är leveransstrukturen mycket koncentrerad på marknaden för flygelektroniska produkter, och kommer att koncentreras ytterligare efter samgåendet. Följaktligen anser kommissionen att kundernas ställning på marknaden för ACAS, som köps av flygbolagen, inte skulle motverka den nya enhetens dominerande ställning.
74. Inträdeshindren anses i allmänhet mycket höga inom sektorn för flygelektronik på grund av att produkterna är tekniskt komplicerade. Marknadsundersökningen har visat att något marknadsinträde inte är att vänta. Särskilt i fråga om ACAS-processorer och Mod S-transpondrar uppger parterna själva att det tar omkring två år och kostar cirka 10 miljoner US-dollar att utveckla en ACAS-processor. Dessutom framgår det av marknadsundersökningen att ACAS-processorer och Mod S-transpondrar är sofistikerade högteknologiska produkter som måste anpassas till den omgivning de skall fungera i.

75. Dessutom måste en ny aktör kunna erbjuda produkterna till lägre priser för att komma in och etablera sig på marknaden. Detta kräver dock att den nya aktören skall kunna sälja stora produktmängder för att kompensera kostnader för forskning och utveckling. Med den sammanslagna enheten som konkurrent på marknaden skulle en ny aktör emellertid kunna hindras från att uppnå de nödvändiga stordriftsfördelarna.
76. Vad beträffar parternas argument att den tekniska utvecklingen av ACAS-processorn kommer att ske språngvis, måste det konstateras att marknadsundersökningen har visat att det kommer att ta omkring tio år innan ADS-B (Automatic Dependent Surveillance/Broadcast) – det vill säga ett satellitbaserat verktyg för positionsbestämning – skulle kunna utvidgas till att även omfatta funktioner för kollisionavvärjning och certifieras av de civila luftfartsmyndigheterna. Därför kan det sistnämnda argumentet inte godtas.
77. Dessutom måste det konstateras att parternas starka ställning på marknaden för ACAS-processorer också påverkar den framtida marknaden för IHAS, eftersom ACAS-processorn är en av nyckelbeståndsdelarna i detta system (se vidare punkt 93 ff.).
78. Av ovan redovisade skäl föranleder transaktionens förenlighet med den gemensamma marknaden och EES-avtalet allvarliga betänkligheter, eftersom den skulle leda till uppkomsten av en dominerande ställning på marknaden för ACAS-processorer och Mod S-transpondrar inom segmentet för lufttransporter. De beskrivna motåtgärderna är dock särskilt avsedda för detta ändamål (se även punkt 125 ff.).

Regional- och affärsflyg

79. Världsmarknaden för ACAS-processorer och Mod S-transpondrar inom detta segment har ökat från [45–55]* miljoner US-dollar 1996 till [95–105]* miljoner US-dollar 1998 sedan dessa produkter blev obligatoriska i Europa. På denna marknad har de anmälande parterna en sammanlagd marknadsandel på [70–80 %]* (AlliedSignal [25–35 %]* och Honeywell [40–50]*). Konkurrenter är Rockwell Collins med en marknadsandel på [20–30 %]* och BF Goodrich med en marknadsandel på [0–5 %]*. Det sistnämnda företaget har dock inget ACAS som uppfyller de europeiska kraven, utan endast en TCAS I-produkt (se också punkt 67 ovan). Sedan 1996 har AlliedSignals och Honeywells marknadsandel ökat från [10–20 %]* respektive [10–20 %]* till [25–35 %]* respektive [40–50 %]*, vilket ledde till att Rockwell Collins marknadsandel minskade från [60–70 %]* 1996 till [20–30 %]* 1998.
80. Parterna uppger att när ACAS blir obligatoriskt i Europa kommer marknadsvolymen att krympa för ACAS inom segmentet för regional- och affärsflyg och bestå av endast 150–250 nya flygplan årligen i hela världen. Parterna uppger att med en minskande efterfrågan, väntas konkurrensen mellan de återstående leverantörerna bli ännu intensivare.

81. Detta argument måste med hänsyn till den krympande volymen bemötas med konstaterandet att sannolikheten för att nya leverantörer träder in på marknaden minskar, eftersom de inte kommer att kunna sprida sina utvecklingskostnader över en tillräckligt stor produktvolym.
82. Det måste dessutom hänvisas till avsnittet om ACAS-processorer och Mod S-transpondrar inom segmentet för lufttransporter, eftersom samma orsaker som gäller inträdeshinder och köparnas ställning även gäller det luftfartssegmentet.
83. Av ovan redovisade skäl föranleder transaktionens förenlighet med den gemensamma marknaden och EES-avtalet allvarliga betänkligheter, eftersom den skulle kunna leda till uppkomsten av en dominerande ställning på marknaden för ACAS- och Mod S-transpondrar inom segmentet för regional- och affärsflyg. De nedan beskrivna motåtgärderna är dock särskilt avsedda för detta ändamål (se punkt 125 ff.).

2.3. CMU/ACARS

84. CMU är vanligen köparspecifik utrustning. År 1998 var marknaden värd [15–25]* miljoner US-dollar. Enligt den information som parterna gett var AlliedSignals andel av försäljningen i världen [45–55 %]* 1998. Honeywell har ännu inte börjat leverera sin fristående CMU, men har redan kunnat säkra beställningar för den. Rockwell Collins och Teledyne har en marknadsandel på uppskattningsvis [30–40 %]* respektive [5–15 %]*. Denna information har i stort sett bekräftats av marknadsundersökningen, även om den nya enhetens andel är ännu mindre.
85. Aerospatiale Matra tillhandahåller en ATS-enhet för Airbus-flygplanet. Parterna väntar sig att över 95 % av de Airbus-flygplan som har datalänk kommer att ha ATS-enheten i början av år 2000 och därför inte längre kommer att behöva CMU eller ACARS.
86. Den planerade transaktionen skulle leda till en starkare ställning för AlliedSignal, eftersom Honeywell redan har kunnat säkra beställningar för sitt fristående CMU-system. Eftersom också Rockwell Collins och Teledyne för närvarande tillhandahåller ett fristående CMU och eftersom Aerospatiale Matra har lanserat ATSU-systemet, kommer transaktionen dock inte att leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks för CMU och ACARS.

2.4. Väderradar

Regional- och affärsflyg

87. Den totala världsmarknaden för väderradar för regional- och affärsflygssegmentet ökade från [25–35]* miljoner US-dollar 1996 till [35–45]* miljoner US-dollar 1998. På denna marknad har de anmälade parterna tillsammans en marknadsandel på [35–45 %]* (AlliedSignal [0–10 %]*, Honeywell [30–40 %]*). Den enda

konkurrenten är Rockwell Collins med en uppskattad marknadsandel på [55-65 %]* 1998.

88. Eftersom ökningen av marknadsandelen är mycket liten och AlliedSignal främst levererar väderradar för efterinstallation medan Honeywell levererar väderradar för förinstallation och parternas enda konkurrent har en marknadsandel på mer än 50 %, kan det konstateras att ingen dominerande ställning kommer att skapas eller förstärkas på marknaden för väderradar för regional- och affärsflyg.

Civila helikoptrar

89. Den totala världsmarknaden för väderradar för civila helikoptrar uppgick till [5-15]* miljarder US-dollar 1998. På denna marknad har de anmälade parterna tillsammans en marknadsandel på 100 % (AlliedSignal [75-85 %]*, Honeywell [15-25 %]*). AlliedSignal levererar en fristående väderradar för efterinstallation och uppdelade förarkabiner medan Honeywell är inriktat på integrerade förutrustade förarkabiner.
90. Parterna uppger att Fiar konkurrerar om nya program och att Rockwell Collins har en väderradarprodukt för militärflyg som skulle kunna certifieras för användning i civila helikoptrar.
91. Parterna uppger vidare att väderradarn inte längre behöver ha fyregenskaper, eftersom fyrtekniken frångåtts och ersatts av satellitbaserad positionsbestämning (GPS), och därför kan väderradar i civila helikoptrar ersättas med väderradar för allmänflyg eller med mer avancerade flygelektroniska serier.
92. Eftersom det inte finns några andra egentliga leverantörer av väderradar för civila helikoptrar, föranleder transaktionens förenlighet med den gemensamma marknaden och EES-avtalet allvarliga betänkligheter, då den skulle leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks på marknaden för väderradar för civila helikoptrar. De nedan beskrivna motåtgärderna är dock särskilt avsedda för detta ändamål (se punkt 125 ff.).

3. Transaktionens inverkan på andra marknader

TAWS och IHAS

93. Koncentrationen föranleder allvarliga betänkligheter i fråga om dess förenlighet med den gemensamma marknaden och EES-avtalet, eftersom en dominerande ställning skulle förstärkas på den framtida marknaden för TAWS och skapas på den framtida marknaden för IHAS av nedan redovisade skäl. Även om man, såsom det förklaras i avsnittet om definition av produktmarknaden ovan, kan dela upp TAWS-marknaden enligt det luftfartssegment till vilket systemet säljs, täcker analysen nedan alla luftfartssegment där AlliedSignal för närvarande är verksamt.

Den nya enheten har för närvarande en dominerande ställning på marknaden för TAWS

94. Med sitt EGPWS-system har AlliedSignal för närvarande en marknadsandel på 100 %.
95. Parterna har dock uppgett att omkring fem företag håller på att utveckla TAWS-produkter. Dessa företag är Sextant, Universal Avionics, BF Goodrich, EuroTelematik GmbH (ETG) och British Aerospace.
96. Det framgår tydligt av marknadsundersökningen att även om dessa företag håller på att utveckla konkurrerande TAWS-produkter och väntar sig att dessa skall komma ut på marknaden, är det för närvarande inget av dem som har en etablerad TAWS-produkt på marknaden. Certifieringsförfarandet pågår för Sextants och Universal Avionics TAWS-produkter¹¹. BF Goodrich håller på att utveckla en produkt som kommer att vara väl lämpad för ett mindre antal affärsflygplan. ETG kan erbjuda en TAWS-produkt, även om den endast lämpar sig för segmentet för allmänflyg. British Aerospace TAWS-system har endast tillämpningar för militärflyg, så det kan ifrågasättas i vilken utsträckning deras produkt lämpar sig för tillämpningar inom trafikflygssektorn.
97. Det ovanstående visar att även om AlliedSignal för närvarande har en dominerande ställning på marknaden för TAWS och inget marknadsinträde är nära förestående, kan det hända att flera företag försöker komma in på marknaden under de kommande åren och utmana den nya enhetens ställning som enda leverantör. Den väntade tillväxten på marknaden för TAWS (se nedan) gör ett sådant marknadsinträde attraktivt. Såsom förklaras nedan kommer koncentrationen dock att medföra högre inträdeshinder för sådana nya aktörer.

Den emotsedda tillväxten på marknaden för TAWS ger stort utrymme för marknadsinträde

98. En betydande marknadstillväxt emotses för TAWS. Tillväxten kommer att stimuleras av att TAWS blir obligatoriskt. Den föregående generationens GPWS-system är för närvarande obligatoriska i Förenta staterna och Europa för alla turbindrivna trafikflygplan och för turbindrivna flygplan med minst tio passagerarplatser. Det finns för närvarande inga tvingande krav som gäller TAWS (EGPWS), men FAA har lagt fram ett förslag om att TAWS skall bli obligatoriskt 2002/2003 för nya flygplan och 2005 för flygplan som är i drift (gäller flygplan med minst sex passagerarplatser). I väntan på att TAWS skall bli obligatoriskt och på grund av den förbättrade säkerhet produkten i fråga ger väntas antalet beställningar öka kraftigt. AlliedSignal har redan tagit emot beställningar på omkring 8 000 EGPWS. Parterna har uppgett att den nuvarande marknaden för TAWS kan omfatta upp till [10 000–20 000]* flygplan. Marknadens storlek kan väntas locka nya aktörer. En ytterligare pådrivande faktor för marknadsinträde är

¹¹ Parterna har tillkännagivit att Universal redan sålt sitt TAWS till ett indonesiskt (regionalt) flygbolag. Typcertifiering måste dock ännu beviljas.

att AlliedSignal tills nu har varit den enda leverantören av TAWS, och marknadsaktörerna (bland annat parterna) väntar sig att nya leverantörer av TAWS skall sänka prisnivån på marknaden till nytta för kunderna. Trots (framtida) efterfrågan möter nya aktörer, som redan nu måste övervinna vissa hinder för att ta sig in på marknaden, ytterligare inträdeshinder som koncentrationen gett upphov till.

Högre inträdeshinder för konkurrerande TAWS-system till följd av koncentrationen.

99. Det finns några potentiella nya aktörer på marknaden för TAWS, vilket framgår av punkterna 97 och 98. Även utan sammanslagningen av de båda parterna skulle de potentiella konkurrenterna ha ett antal hinder att övervinna för att kunna träda in på marknaden. Nya aktörer ställs till exempel inför problemet att de inte är kända för att tillhandahålla en etablerad TAWS-produkt. Dessutom har inte alla de potentiella leverantörer som nämns ovan en etablerad ställning både i segmentet för lufttransporter och i segmentet för regional- och affärsflyg. Exempelvis Universal Avionics är traditionellt inte en leverantör av flygelektronik inom segmentet för lufttransporter. Dessutom saknar nya aktörer, till skillnad från AlliedSignal, en färdig plattform i form av en föregående produktgeneration (dvs. GPWS) som, förutom det goda rykte den ger, dessutom kan vara till nytta med tanke på försäljning av produkter för efterinstallation till gamla kunder. Slutligen skulle en ny leverantör (åtminstone i början) ha en ofördelaktig position på grund av otillräckliga stordriftsfördelar.
100. Det faktum att de ovannämnda leverantörerna verkar för ett marknadsinträde, möjliggör slutsatsen att även om vissa hinder fanns redan före koncentrationen, anses dessa inte oöverstigliga. I undersökningen påpekas det dock att koncentrationen leder till uppkomsten av ytterligare hinder, till skada för nya aktörer.
101. Den nya enheten kommer tekniskt att kunna koppla sitt EGPWS till annan flygelektronisk utrustning, för att minska den (potentiella) konkurrensen på TAWS-marknaden. Honeywell har en betydande andel av marknaden för produkter med vilka TAWS måste vara driftskompatibla (i fråga om såväl in- som utmatning), både inom segmentet för lufttransporter och segmentet för regional-/affärsflyg. Till dessa produkter hör bland annat satellitbaserad positionsbestämning (GPS), flygnavigering och -styrning (FMC), utrustning för flygmanövrering och indikatorer. Inom segmentet för regional- och affärsflyg har Honeywell levererat omkring hälften av de integrerade förarkabinerna, där TAWS skall efterinstalleras. Om en ny konkurrent på marknaden för TAWS skulle vilja koppla sin produkt till en sådan Honeywell-utrustning, måste denna konkurrent ha tillgång till den tekniska gränssnittsinformation som krävs för den andra utrustningen för att kunna göra sitt TAWS driftskompatibelt. Den nya enheten skulle kunna beröva alla nya aktörer sådan väsentlig information (till fördel för sitt eget EGPWS) och därmed avsevärt begränsa utrymmet för marknadsinträde, för både för- och efterinstallerat TAWS.
102. Den gränssnittsinformation som krävs gäller inte endast hårdvaruspecifikationer (exempelvis för storleken på utbytesenheten och anslutningarnas art), utan också

data som gäller till exempel de elektriska signalerna och programvaruspecifikationerna. Även om gränssnittsdata kan definieras i ett offentligt format, kan en stor del av gränssnittsinformationerna vara användarspecifik. Det noteras att inom segmentet för regional- och affärsflyg tillämpas inte ARINC-standards som skulle säkerställa en öppen infrastruktur och att gränssnittsinformationerna är fullständigt användarspecifik¹².

103. Därför skulle sådana negativa effekter faktiskt kunna uppkomma inom området för övervakningsprodukter, särskilt i fråga om TAWS, även om teknisk sammankoppling av flygelektroniska produkter inte är skadlig för konkurrensen (på grund av den roll som spelas av OEM-företag och ARINC-standardiseringen, se nedan (punkt 112 ff.) under teknisk sammankoppling). Parternas åtaganden kommer dock att utgöra tillräckliga motåtgärder i det avseendet att de kommer att säkerställa att Honeywells produkter och system kommer att ha öppna standarder, så att leverantörerna av TAWS inte kommer att hindras ytterligare i sina försök att träda in på marknaden. Åtagandena beskrivs närmare nedan (punkt 125 ff.).

I avsaknad av alternativa TAWS-leverantörer kommer den sammanslagna enheten att kunna avskärma konkurrenterna på den framtida marknaden för IHAS

104. Ett antal företag väntas träda in på marknaden med konkurrerande TAWS-teknik, vilket framgår av punkterna 97 och 98. Det är dock inte säkert att deras marknadsinträde kommer att lyckas. Det kan till exempel hända att deras teknik visar sig vara underlägsen EGPWS-tekniken. För närvarande finns det inget tillbuds stående alternativt TAWS. I samband med undersökningen har operatörerna på marknaden uppgett att de har en känsla av att det ännu kommer att ta flera år innan de kan träda in på marknaden. De har påpekat att om EGPWS-tekniken förblir den enda tillgängliga etablerade TAWS-tekniken, skulle den nya enheten till följd av koncentrationen kunna avskärma konkurrenterna på marknaden för IHAS.
105. Även om AlliedSignal redan hade de tre produkter som var nödvändiga för ett eget IHAS-system, kommer Honeywells tekniska kunnande att göra det möjligt för den nya enheten att framgångsrikt utveckla IHAS. Orsakerna är följande: Enligt egen utsago levererar AlliedSignal främst fristående produkter. Hittills har AlliedSignal tvingats förlita sig på tredje part (Boeing och Airbus) för ytterligare produktintegrering, trots att företaget redan tillkännagett utvecklingen av IHAS. Det faktum att AlliedSignal vid förhandlingarna med Rockwell Collins om leverans av EGPWS har insisterat på en utveckling genom samarbete och insisterat på att få en grant-back-licens för nyligen utvecklad integreringsteknik beskriver AlliedSignals mer begränsade konstruktionskapacitet. Honeywell är ett företag med lång erfarenhet av att integrera produkter och till och med av att leverera fullt

¹² Här kan ett exempel som parterna givit tjäna som illustration: parterna har översänt ett avtal som visar att när AlliedSignal tidigare ville integrera EGPWS med en indikatorprodukt (EFIS-indikator) från Honeywell, tvingades företaget betala Honeywell en stor summa pengar för att få de tekniska specifikationerna för EFIS för att kunna göra EGPWS kompatibelt. Nu skulle dessa kostnader falla bort, till skada för konkurrenter till EGPWS, eftersom dessa antingen inte skulle få specifikationerna eller skulle tvingas betala en stor summa pengar för dem.

integrerade förarkabiner. Det är en erfarenhet som anses oundgänglig för att ett företag skall kunna utveckla ett IHAS. [hänvisning till interna dokument.]*

106. Det krävs en systemintegreringspotential (ett konstruktionskunnande) för att vidareutveckla ett integrerat konfliktvarningssystem. Åtminstone två andra leverantörer på marknaden, nämligen Sextant och Rockwell Collins, och i betydande utsträckning också OEM-företagen inom lufttransportsegmentet, har en sådan allmän integreringskapacitet. Rockwell Collins har visat intresse för att förvärva EGPWS-funktionaliteten för ytterligare produktintegrering och produktutveckling.
107. För närvarande är AlliedSignals EGPWS en väsentlig beståndsdel i IHAS. Därför kommer den nya enheten att kunna kontrollera den framtida IHAS-marknaden. Parterna har uppgett att det redan finns ett antal alternativa leverantörer av TAWS-teknik på marknaden. Såsom det förklaras ovan i punkt 96 finns det dock ännu inget etablerat alternativ till EGPWS, och en tredje part som vill utveckla ett IHAS måste för närvarande förlita sig på AlliedSignals EGPWS-teknik. Den tekniken skyddas av flera hundra patent, av vilka några betraktas som "nyckelpatent", särskilt för vidare produktutveckling.
108. Före koncentrationen har AlliedSignal visat beredvillighet att leverera EGPWS till tredje parter med kapacitet för systemintegrering (se ovan beträffande det samförståndsavtal som förhandlats fram med Rockwell Collins), som skulle möjliggöra en sådan produktutveckling. Efter koncentrationen skulle den nya enheten sakna incitament att leverera en sådan viktig insatsvara till konkurrenterna. Utvecklingen av IHAS-produkten i en mer konkurrensutsatt omgivning kommer därför att begränsas, och den nya enheten skulle ha kapacitet och förmåga att bli dominerande på den framtida marknaden för IHAS.

Slutsats om TAWS-marknaden och den framtida marknaden för IHAS

109. Av ovan redovisade skäl anser kommissionen att koncentrationens förenlighet med den gemensamma marknaden och EES-avtalet föranleder allvarliga betänkligheter, eftersom den kommer att leda till en förstärkning av en dominerande ställning för TAWS och till att det skapas en dominerande ställning på den framtida marknaden för IHAS. Parternas åtaganden, som diskuteras nedan (se punkt 125 ff.), kommer dock att utgöra en adekvat motåtgärd.

4. Kringeffekter

110. Tredje parter, särskilt konkurrenter, har klagat över att koncentrationen skulle skada konkurrensen på grund av de avskärmande effekter som skulle uppkomma. Sådana effekter skulle orsakas av att den nya enheten skulle kunna erbjuda ett bredare produkturval (av flygelektronik samt annan flygplansutrustning) än någon annan konkurrent. Det bredare produkturvalet skulle ge den nya enheten ökad möjlighet att tekniskt integrera produkter och tillhandahålla paket bestående av flygelektroniska produkter (tillhandahållande av multiprodukter). Enligt dessa tredje parter skulle följden bli att konkurrenter som erbjuder (fristående) produkter i konkurrens med den nya enheten men som inte har fördelen av ett likadant

produkturval, skulle drabbas av en sådan konkurrensnackdel att kunderna inte längre skulle överväga att köpa deras produkter. I slutändan skulle det leda till färre konkurrenter, vilket i denna bransch, som redan är mycket koncentrerad, vore till skada för kunderna.

111. På grund av dessa påståenden har kommissionen undersökt i vilken mån koncentrationen skulle ge den nya enheten sådana konkurrensfördelar och om dessa skulle leda till att en dominerande ställning/dominerande ställningar skapas eller förstärks.

4.1. Teknisk integrering

112. Det framgår tydligt av marknadsundersökningen att det i allmänhet betraktas som en fördel att ett företag kan tillhandahålla ett stort urval produkter. En leverantör kan då säkra en viss grad av överensstämmelse mellan produkterna i sitt urval och säkerställa en ökad driftskompatibilitet mellan sådana produkter, särskilt om dessa produkter finns inom samma kategorier av flygelektroniska produkter (kommunikation, navigering och övervakning). Det framgår av interna dokument som parterna tillhandahållit att de själva ser förbättrade gränssnitt mellan sina respektive flygelektroniska produkter som en särskild möjlighet till följd av koncentrationen. Så länge en sådan teknisk integrering inte leder till avskärmning, kan ökad teknisk samverkan i allmänhet anses ligga i kundernas intresse (även om OEM-företag inom segmentet för lufttransporter ofta föredrar att sköta den tekniska integreringen själva och därför inte nödvändigtvis ser detta som någon fördel).
113. Det framgår tydligt av marknadsundersökningen att det är osannolikt att den nya enhetens möjlighet att efter koncentrationen koppla samman produkter tekniskt kommer att begränsa konkurrensen i någon nämnvärd utsträckning. Orsaken är för det första att OEM-företagen inom segmentet för lufttransporter har en betydande konstruktionskunnskap själva och de skulle tillåta teknisk sammankoppling av flygelektronik endast om den var till fördel för dem själva. För det andra är ARINC-standardiseringen vida spridd i lufttransportsegmentet, och därför är möjligheten att koppla samman produkter via egen gränssnittsteknik mycket begränsad. För det tredje finns det tredje parter som kan leverera alla de produkter den nya enheten skulle tillhandahålla, (med undantag för TAWS, se nedan). Kunderna har således utrymme för att vidta motåtgärder i händelse av en oönskad teknisk sammankoppling. Slutligen skulle frågan om teknisk sammankoppling inte förekomma i samma utsträckning inom segmentet för regional- och affärsflyg, där det redan förekommer konkurrens på marknaden för kompletta integrerade förarkabiner, och inom segmentet för allmänflyg är förarkabinerna uppdelade (icke-integrerade) och det finns inga tecken på att detta kommer att förändras efter koncentrationen.
114. Ett anmärkningsvärt undantag till det ovanstående är dock området för TAWS och övervakningsutrustning, där den nya enheten skulle vara den enda leverantören med ett TAWS. Den skulle också ha en stark ställning på marknaderna för väderradar, ACAS-processorer och Mod S-transponderar. Beskrivningen ovan av TAWS och IHAS gör det klart att avsaknaden av de åtaganden som diskuteras nedan kan leda till avskärmningseffekter till följd av teknisk sammankoppling,

både inom lufttransportsegmentet och segmentet för regional- och affärsflyg. De motåtgärder som beskrivs nedan (se punkt 125 ff.) kommer att hindra en sådan situation från att uppkomma.

4.2. Kommersiella aspekter

Kringeffekter som gäller OEM-företag inom segmentet för lufttransporter

115. Det framgår av marknadsundersökningen att det är osannolikt att några som helst kringeffekter som gäller tillhandahållande av multiprodukter uppkommer i fråga om OEM-företagen, som är kunder när det gäller leverantörspecifik eller alternativ leverantörspecifik utrustning. När OEM-företagen utvecklar ett nytt flygplan, begär de in separata anbud för flygelektronik och annan flygplansutrustning, vilket sker på olika stadier i flygplanets utvecklingsfas, samt olika anbud för de enskilda flygelektroniska produkterna.

Kringeffekter som gäller flygbolagen

116. Såsom nämns i punkterna 17–21 köper flygbolagen köparspecifik utrustning och väljer flygelektronik med alternativ leverantörspecifik utrustning, som egentligen köps av OEM-företagen. Det produkturval som den nya enheten kommer att kunna erbjuda flygbolagen kommer inte att öka i någon betydande utsträckning till följd av koncentrationen. Honeywells verksamhet har varit inriktad på OEM-företag (försäljning av leverantörspecifik utrustning), med undantag för ACAS/Mod S-transpondrar och SatCom. När de nedan beskrivna åtagandena har fullgjorts, kommer Honeywells ACAS/Mod S-transpondrar att avyttras, medan SatCom har ett jämförelsevis anspråkslöst värde, eftersom världsmarknaden totalt är värd omkring [30–40]* miljoner US-dollar.
117. Den nya enheten kommer att ha ett större produkturval än sina konkurrenter. Rockwell Collins har dock ett nästan likadant produkturval som säljs till flygbolagen, och den köparspecifika flygelektronik som säljs av Rockwell Collins har faktiskt ett högre värde. Sextant har också ett produkturval som säljs till flygbolag och det företaget har en allt större verksamhet på området för flygelektronik som tillhandahålls som alternativa produkter av leverantören (FMS och IRS/ADIRS/ADIRU¹³).
118. Dessutom finns det utrymme för konkurrenterna att utöka sitt produkturval, antingen via intern produktutveckling eller genom samarbete med andra konkurrenter. Även om konkurrenterna har påpekat att samarbete inte är något alternativ på grund av de extrakostnader och den organisation det kräver, anses det ändå att samarbete kan vara ett realistiskt alternativ. Detta gäller exempelvis tekniskt samarbete, om ett OEM-företag begär att leverantörer av flygelektronik skall samarbeta för att utveckla en ny produkt (t.ex. Airbus har begärt att Sextant och Smiths skall utveckla ett nytt FMS och att Sextant och Litton skall göra ett

¹³ Den ADIRU som utvecklats gemensamt av Sextant och Litton har fått hälften av beställningarna av nya Airbus-flygplan. Sextant håller på att tillsammans med Smiths utveckla ett nytt FMS för Airbus-flygplan och de har säkrat två tredjedelar av beställningarna av nya flygplan.

ADIRU). Det stämmer att kommersiellt samarbete har sina nackdelar, men det finns också flera exempel på att kommersiellt samarbete som varit lyckat.

119. Vad flygbolagskunderna beträffar har undersökningen visat att förfarandet att förhandla fram paket av flygelektroniska produkter är relativt vanligt i branschen, även om uppgifter som parterna tillhandahållit visar att sådana anbud förekommer endast i ett fåtal fall. När sådana paket har förekommit, har de oftast gällt förinstallation i nya flygplan.
120. Dessutom har undersökningen visat att kunderna kan bryta upp paketen genom att blanda och kombinera produkter från olika leverantörer. Detta underlättas av att ARINC-standarderna gör produkterna utbytbara. Parterna har gett uppgifter som visar att endast [20–30 %]* av AlliedSignals utbud av multiprodukter (vilket utgör [mindre än 10 %]* av det totala utbudet) inte bryts upp, det vill säga att flygbolagen beslutar sig för att köpa hela paketet från en och samma leverantör.
121. Vad beträffar den nya enhetens möjligheter att, såsom AlliedSignal hittills gjort, tillhandahålla paket som består av flygelektronik och annan flygplansutrustning, måste det konstateras att sådana paket visserligen har förekommit, men att de har varit sällsynta. I detta avseende ändrar koncentrationen inte situationen i någon större utsträckning. Dessutom finns det ingen naturlig koppling mellan flygelektronik och andra flygplansprodukter. Flygbolagen är sofistikerade köpare som bemödar sig om att anskaffa de bästa produkterna hos de olika leverantörerna. Det är därför osannolikt att deras val av flygelektroniska produkter kommer att avgöras av icke-flygelektroniska produkter. Dessutom är både Rockwell Collins och Sextant verksamma på den snabbt växande marknaden för ombordunderhållning bestående av produkter av hög kvalitet, medan den nya enheten inte är verksam på det området. Det årliga marknadsvärdet på ombordunderhållning uppskattas till [1 000–2 000]* miljoner US-dollar, medan det årliga marknadsvärdet på hjälpkraftaggregat samt hjul och bromsar uppskattas till [150–250]* respektive [800–1 300]* miljoner US-dollar. Dessa konkurrenters möjligheter att leverera flygelektronik och andra flygplansprodukter skulle därför bjuda den nya enheten en betydande konkurrens. Kommissionen har i alla händelser noterat att parterna har åtagit sig att inte tillhandahålla flygelektronikprodukter med icke-flygteknikprodukter i ett och samma erbjudande till kunder i rymd- och flygsektorn såvida inte a) kunden som får erbjudandet har begärt att få ett sådant eller b) en konkurrent har ett liknande produktpaketet och erbjudandet är tänkt att möta konkurrensen. Om en kund begär att få upplysningar om andra möjligheter att skaffa någon av flygelektronikprodukterna i paketet kommer parterna att ange detta i sitt erbjudande.
122. Dessutom är det sannolikt att de paket som säljs till flygbolagen kommer att minska i betydelse på grund av den ökande trenden i riktning mot tillhandahållande av leverantörspecifik utrustning i stället för köparspecifik utrustning. Denna trend, som i hög grad bekräftats av undersökningen, kommer att leda till att OEM-företagen, som redan har en stark marknadsställning som köpare, kommer att få en ännu starkare ställning som säkerställer att valmöjligheter står till buds.

123. Vad flygbolagen beträffar kan det därför konstateras att den föreslagna transaktionen inte kommer att ge den nya enheten något möjlighet att skapa eller förstärka en dominerande ställning.

Regional- och affärsflyg

124. Det har också klargjorts av marknadsundersökningen att Honeywells produkturval inom detta segment kommer att utökas med TAWS, som AlliedSignal för närvarande är ensamt om att tillhandahålla. Därför kommer Honeywell att ha en kommersiell fördel i förhållande till Rockwell Collins och Sextant, de två enda konkurrenterna som levererar integrerade serier av flygelektronik. De två sistnämnda företagen är beroende av leveranser från AlliedSignal/Honeywell för att kunna leverera en flygelektronisk serie som också innehåller TAWS. De nedan beskrivna motåtgärderna är dock särskilt avsedda för detta ändamål.

VI. PARTERNAS ÅTAGANDEN

125. För att undanröja de allvarliga betänkligheter som transaktionen föranlett, lade AlliedSignal och Honeywell den 15 oktober 1999 fram ett förslag till ändring av transaktionen i enlighet med artikel 8.2 i koncentrationsförordningen. Förslaget omfattade åtaganden som gällde världsmarknaderna för ACAS-processorer och Mod S-transpondrar (för lufttransporter samt regional- och affärsflyg), väderradar för civila helikoptrar och TAWS (alla luftfartssegment)¹⁴.

1. Beskrivning av åtagandena

126. Vad gäller ACAS-processorer och Mod S-transpondrar har parterna åtagit sig att avyttra Honeywells hela TCAS-verksamhet (inklusive Mod S-transpondrar) till förmån för en lönsam och oberoende tredje part inom sex månader efter det att kommissionen fattat sitt beslut. När detta genomförts, kommer överlappningen mellan parternas verksamhet i fråga om ACAS-processorer och Mod S-transpondrar att upphöra. Det kommer att utses en oberoende förvaltare, som skall rapportera till kommissionen bland annat om skyldigheten att driva separat verksamhet, köparens lämplighet, förhandlingarnas gång och om huruvida avtalen med köparen på ett adekvat sätt betjänar avyttringen av de relevanta tillgångarna och affärsverksamheterna.
127. Parterna åtar sig att avyttra AlliedSignals väderradarverksamhet, som består av varnings- och väderradar i serien RDR-1400 och RDR-1500 till fördel för en lönsam och oberoende tredje part inom sex månader efter beslutet. När avyttringen har verkställts kommer överlappningen att upphöra mellan parternas verksamheter på marknaden för väderradar för civila helikoptrar. I fråga om ACAS-processorer

¹⁴ Parterna har också gjort åtaganden som de översänt till det amerikanska justitiedepartementet. Åtagandena är desamma som de som översändes till kommissionen med två undantag: åtagandena om TAWS ingår inte, men däremot planeras en avyttring av parterna överlappande verksamhet på områdena rymdtillämpningar och militära tillämpningar. Framför allt har parterna åtagit sig att avyttra AlliedSignals rymd- och navigeringsverksamhet i Teterboro (gyroskop samt navigerings- och mätsystem), sin verksamhet i Cheshire (IMU och gyroskop) och sin MicroSCIRAS-teknik.

och Mod S-transpondrar kommer man att utse en oberoende förvaltare, som skall rapportera till kommissionen om de frågor som nämns ovan.

128. I fråga om TAWS åtar sig parterna att förse eventuella TAWS-leverantörer som vill att deras TAWS skall fås att samverka med vilken som helst av parternas övriga flygelektroniska produkter med alla licenser och gränssnittsspecifikationer som är nödvändiga för att en TAWS-produkt skall kunna samverka med parternas flygelektroniska produkter. Åtagandena kommer att gälla tills vidare. Parterna åtar sig också att leverera EGPWS-boxar, EGPWS-moduler (t.ex. en modul med ett standardiserat eller skräddarsytt gränssnitt för montering av kretskort) och framtida produkter med TAWS-funktionalitet på icke-diskriminerande grund till andra (potentiella) flygelektronikleverantörer och flygplanstillverkare. Parterna kommer också att förse dem med alla licenser och gränssnittsspecifikationer som är nödvändiga för att de skall få sina produkter att samverka med EGPWS-boxarna, EGPWS-modulerna och framtida produkter med TAWS-funktioner som levereras av parterna. Åtagandet kommer att gälla under en åttaårsperiod räknat från dagen för kommissionens beslut. Leveranserna av EGPWS-boxar, EGPWS-moduler eller andra tillämpningar av TAWS-funktionen enligt åtagandena samt gränssnittsdata kommer att ske så länge man fortsätter att tillverka ett flygplan och/eller en plattform där den produkten installeras eller enligt planerna kommer att installeras. För att säkerställa att det åtagande som gäller TAWS fullgörs kommer en oberoende expert att utses och ett skiljeförfarande att inledas.
129. Kommissionen utförde ett marknadstest för att bekräfta att de föreslagna åtagandena var tillräckliga för att undanröja de farhågor för konkurrensbegränsningar som transaktionen givit upphov till. Mot bakgrund av marknadstestet lades vissa ändringar av de föreslagna åtagandena fram den 27 oktober 1999. Det slutliga avyttringsförslaget beskrivs närmare i den godkända ändringstexten, som bifogas detta beslut som en integrerad del av detta.

2. Bedömning av åtagandena

130. Åtagandena leder till att den överlappning som samgåendet förorsakat upphör för ACAS-processorer och Mod S-transpondrar inom segmenten för lufttransporter samt regional- och affärsflyg och för väderradar inom segmentet för civila helikoptrar. Vad marknaden för TAWS beträffar innebär åtagandena att de inträdeshinder som samgåendet orsakat försvinner, och de säkerställer att det kommer att förbli möjligt för tredje part att bedriva ytterligare produktintegrering och framtida produktutveckling.
131. I den första fasen lade parterna också fram åtaganden gällande ACAS-processorer och Mod S-transpondrar samt väderradar för civila helikoptrar. Åtagandena ansågs dock inte tillräckliga för att undanröja de allvarliga betänkligheterna. Orsakerna var följande. För det första åtog sig parterna att avyttra AlliedSignals verksamhet på marknaden för ACAS-processorer och Mod S-transpondrar. Enligt marknadsundersökningen var det AlliedSignal som hade de mindre avancerade produkterna av parternas ACAS-processorer och Mod S-transpondrar. För det andra, vad beträffar marknaden för väderradar för civila helikoptrar, åtog sig

parterna att avyttra endast en produktlinje, som enligt marknadsundersökningen inte var lönsam.

132. Den i andra fasen föreslagna avyttringen av Honeywells TCAS-verksamhet, som bland annat omfattar ACAS-processorer och Mod S-transpondrar som enligt marknadsundersökningen är toppmoderna produkter, motsvarar en marknadsandel på [30–40 %]* inom segmentet för lufttransporter och [40–50 %]* inom segmentet för regional- och affärsflyg och innebär att all överlappning upphör mellan parterna på dessa marknader. Dessutom kommer avyttringen av TCAS tillsammans med de åtaganden som gäller TAWS att påverka parternas ställning på området för övervakningselektronik. Avyttringen kommer dessutom att ge köparen av verksamheten större möjligheter att tillhandahålla paket av flygelektronika produkter.
133. I fråga om den föreslagna avyttringen av AlliedSignals väderradarverksamhet för civila helikoptrar bör det noteras att avyttringen täcker en marknadsandel på [75-85 %]* och medför att all överlappning mellan parterna upphör på denna marknad.
134. På marknaden för TAWS kommer parternas åtagande att förse alla TAWS-leverantörer med alla licenser och gränssnittspecifikationer som är nödvändiga för att de skall kunna få sina TAWS-produkter att samverka med parternas flygelektronikprodukter att leda till att de hinder som koncentrationen ger upphov till försvinner. Den nya aktören kommer avgiftsfritt och på obegränsad tid att ha tillgång till all nödvändig information för att kunna få sin TAWS-produkt att samverka med den sammanslagna enhetens produkter.
135. Vad beträffar parternas åtaganden att leverera EGPWS-boxar, EGPWS-moduler och framtida produkter med TAWS-funktionalitet till andra (potentiella) flygelektronikleverantörer och flygplanstillverkare (däribland alla licenser och gränssnittspecifikationer som är nödvändiga för gränssnittsändamål), leder detta åtagande till att (potentiella) flygelektronikleverantörer och flygplanstillverkare som vill integrera den fusionerade enhetens TAWS-produkter med sin integrerade flygelektronikserie eller till ett nytt integrerat övervakningssystem kan göra det på lika villkor. Det kommer därför att bli såväl kommersiellt som tekniskt möjligt att vidareutveckla produkterna och ta fram mer integrerade system, däribland IHAS.

VII. SLUTSATS

136. Kommissionen anser följaktligen att den planerade koncentrationen inte kommer att skapa eller förstärka en dominerande ställning som medför att den effektiva konkurrensen påtagligt skulle hämmas inom den gemensamma marknaden, inom en väsentlig del av denna eller inom EES, förutsatt att AlliedSignal och Honeywell, deras dotterbolag, efterträdare och rättsinnehavare samt det företag som uppstår genom koncentrationen, dvs. Honeywell International Inc., fullgör samtliga villkor och skyldigheter som fastställs i bilaga 1 till detta beslut.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den koncentration genom vilken AlliedSignal och Honeywell slås samman förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion, förutsatt att AlliedSignal och Honeywell, deras dotterbolag, efterträdare och rättsinnehavare samt det företag som uppstår genom koncentrationen, dvs. Honeywell International Inc, fullgör samtliga villkor och skyldigheter som ingår i de åtaganden som fastställs i bilaga I.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

AlliedSignal Inc.
101 Columbia Road
PO Box 1087
Morristown
New Jersey 07962-1087
USA

och

Honeywell Inc.
Honeywell Plaza
PO Box 524
Minneapolis
Minnesota 55440-0524
USA

Utfärdat i Bryssel den 1 december 1999

På kommissionens vägnar

*Mario MONTI
Ledamot av kommissionen*

BILAGA I

De åtaganden som avses i artikel 1 finns tillgängliga på engelska på följande webbplats:
”[http:// europa.eu.int/comm/competition/index_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html)”.

BILAGA II: Ordlista

<i>Produkt</i>	<i>Beskrivning</i>
<i>ACARS</i>	Kommunikations-, adresserings- och rapporteringssystem till och från flygplan
<i>ACAS-processor</i>	Flygburet kollisionsvarningssystem: bidrar till att avvärja kollisioner genom att identifiera närbelägna flygplan och ange deras position genom att avge ett hörbart alarm och, i avancerade versioner, manövreringsinstruktioner.
<i>ADIRS/ADIRU</i>	Anordning som kombinerar funktionerna för luftdataberäknaren och tröghetsreferenssystemet.
<i>AEEC</i>	<i>Airlines Electronic Engineering Committee</i>
<i>Luftdataberäknaren</i>	Luftdataberäknaren beräknar flygplanets "verkliga" flyghastighet, flyghöjd och vertikalhastighet.
<i>APU</i>	Hjälpkraftaggregat: flygplanets elgenerator
<i>ARINC</i>	Aeronautical Radio Incorporated
<i>ATC</i>	Flygkontrolltjänst
<i>BFE</i>	Köparspecifik utrustning: avser flygplanets köpare.
<i>CMU</i>	Sköter tvåvägskommunikationslänken för text och data mellan ett flygplan och markkontrollcentralerna
<i>Com/Nav</i>	Kommunikation/navigation: sänder och tar emot piloternas röster och annan kommunikation till och från operationscentraler på marken eller i luften.
<i>CVR</i>	Utrustning för röstinspelning i förarkabinen
<i>Indikatorer</i>	Elektroniska instrumentsystem som visar information från flygelektroniska delsystem.

<i>EAE</i>	Europeiska flygbolagens elektronikkommitté
<i>ECS</i>	Luftkonditioneringssystem, system för luftblandningskontroll, system för reglering av trycket i förarkabinen och system för rökdetektering
<i>EGPWS/GPWS</i>	(förbättrat) terrängvarningssystem: visar närliggande terräng och varnar för potentiell sammanstötning.
<i>FAA</i>	Den amerikanska luftfartsmyndigheten
<i>FDR</i>	Utrustning för inspelning av flygdata
<i>Flight Controls</i>	Utrustning för flygmanövrering (autopilotssystem).
<i>FMC</i>	Flygstyrningsdator
<i>FMS</i>	Flygstyrningssystem: hjälper besättningen att beräkna den effektivaste flygprofilen och navigerar flygplanet automatiskt.
<i>GPS</i>	Satellitbaserad positionsbestämning
<i>IHAS</i>	Integrerat konfliktvarningssystem
<i>IRS</i>	Tröghetsreferenssystem: rörelsegivare och navigeringssystem som används av andra navigeringssystem (autopilot/flygstyrning, attityd-/kursreferensindikator, antennstabilisering för väderradar inom flygstyrningssystemet och antenninställning för satellitkommunikationer).
<i>JAA</i>	Gemensamma luftfartsmyndigheterna (Europa)
<i>LRU</i>	Utbytesenhet: standardutrustning för "svarta lådan"
<i>MMR</i>	(Flermodsradio/mottagare): tillhandahåller dels vägledning för precisionsinflygning för flygplatser som har traditionella markbaserade instrumentlandningssystem (ILS), dels satellitbaserad vägledning för icke-precisionsinflygning genom satellitbaserad positionsbestämning (GPS)
<i>Mod S-transponder</i>	Fungerar tillsammans med ACAS-processorer för identifiering av andra flygplan och deras bäring samt för fastställande av rätt reaktion vid hotande kollision.
<i>OEM-företag</i>	Sammansättningsfabrik för avancerade produkter inom tillverkningsindustrin: flygplanstillverkaren inom denna bransch
<i>Bandspelare</i>	Spelar in flygdatainformation och samtal inne i förarkabinen.
<i>SatCom</i>	Satellitkommunikationer: sänder och tar emot data och taltelefoni till och från marken via satellit.
<i>SFE</i>	Leverantörspecifik utrustning: avser försäljaren av flygplanet

<i>STC</i>	Kompletterande typcertifiering
<i>TAWS</i>	Terrängvarningssystem
<i>TC</i>	Typcertifiering
<i>TCAS</i>	<i>(Traffic Alert and Collision Avoidance System)</i> : den amerikanska termen för ACAS
<i>Väderradar</i>	Visar regn, turbulens och, i vissa flygplansmodeller, vindskjuvning.