

***Sag nr. COMP/M.2220 –
General Electric/
Honeywell***

Kun den engelske udgave er autentisk.

**FORORDNING (EØF) nr. 4064/89
FUSIONSPROCEDURE**

Art. 8 (3)
dato: 03/07/2001

Kommissionens beslutning
af 3. juli 2001
om en fusions uforenelighed med fællesmarkedet
og EØS-aftalen

Sag COMP/M.2220 – General Electric/Honeywell

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser¹, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97², særlig artikel 8, stk. 3,

¹ EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1, berigtiget i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13.

² EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.

under henvisning til Kommissionens beslutning af 1. marts 2001 om at indlede procedure i denne sag,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at fremsætte deres bemærkninger til Kommissionens klagepunkter,

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg for Fusioner og Virksomhedsovertagelser³, og

ud fra følgende betragtninger:

1. Den 5. februar 2001 modtog Kommissionen i henhold til artikel 4 i forordning (EØF) nr. 4064/89 ("fusionsforordningen") en anmeldelse af en påtænkt fusion, hvorved General Electric Company ("GE"), USA, overtager den samlede aktiekapital i Honeywell International Inc. ("Honeywell"), USA.
2. Den 1. marts 2001 besluttede Kommissionen i henhold til fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c), og EØS-aftalens artikel 57 at indlede procedure i denne sag.

I. PARTERNE

3. GE er en forskelligartet industriel gruppe, som driver virksomhed inden for forskellige områder, herunder flymotorer, tilbehør, informationstjenester, kraftsystemer, belysning, industrielle systemer, medicinalsystemer, plastik, sendevirksomhed (via NBC's mediekanal), finansielle tjenester og transportsystemer.
4. Honeywell er en avanceret teknologi- og fremstillingsvirksomhed, som er aktiv på verdensplan inden for luftfartsprodukter og -tjenester, bilindustri, elektronikindustrien, den kemiske industri, transport- og kraftsystemer samt styringer til private, bygningsmæssige og industrielle formål.

II. TRANSAKTIONEN

5. Den 22. oktober 2000 indgik GE og Honeywell en aftale, hvorefter "General Electric 2000 Merger Sub, Inc.", et helejet datterselskab af GE, vil blive fusioneret med Honeywell. Som følge heraf vil Honeywell blive et helejet datterselskab af GE.

III. FUSIONEN

6. I henhold til aftalen mellem GE og Honeywell vil GE ombytte GE-aktier for hver Honeywell-aktie, der er i omløb. Alle Honeywell-stamaktier annulleres, trækkes ud af omløb og ophører med at eksistere. Som resultat af denne erhvervelse overtager

³ EFT C ... af...2000, s....

GE enekontrol med Honeywell, hvorfor der er tale om en fusion som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

IV. FÆLLESSKABSDIMENSION

7. De deltagende virksomheder har en samlet omsætning på verdensplan på over 5 mia. EUR⁴ (for hele 1999, GE [...] * EUR og Honeywell [...] * EUR). GE og Honeywell har hver især en omsætning i Fællesskabet på over 250 mio. EUR (for hele 1999, GE [...] * EUR og Honeywell [...] * EUR), men de har ikke over to tredjedele af deres samlede omsætning i Fællesskabet i én og samme medlemsstat. Den anmeldte transaktion er derfor af fællesskabsdimension.

⁴ Omsætningen er beregnet i henhold til fusionsforordningens artikel 5, stk. 1, og Kommissionens meddelelse om beregning af omsætning (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 25). Omsætninger for perioder inden den 1. januar 1999 er beregnet på grundlag af de gennemsnitlige ECU-kurser og omregnet til EUR i forholdet 1:1.

* Visse dele af denne tekst er redigeret for at undgå, at fortrolige oplysninger afsløres; disse dele er omgivet af skarpe parenteser og angivet med en asterisk.

V. FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET

A. INDLEDNING

8. De produktmarkeder, der berøres af sammenlægningen af GE's og Honeywells aktiviteter, er en del af luftfarts- og kraftsystemindustrien. I disse sektorer får transaktionen betydelige horisontale, vertikale og konglomerate virkninger.

B. LUFTFARTSMARKEDER

1. FLYMOTORER OG RELATEREDE MARKEDER

1.A. RELEVANTE MARKEDER

1.A.1. PRODUKTMARKEDER

(1) MARKEDERNES STRUKTUR

9. Jetmotorer er fremdriftssystemet i jettfly. Konkurrencen på markederne for jetmotorer finder sted på to forskellige niveauer. For det første konkurrerer motorerne med henblik på at blive godkendt inden for en given stelplatform, der er under udvikling, og for det andet når de flyselskaber, der køber flyplatformen, vælger en af de tilgængelige godkendte motorer, eller når flyselskaber beslutter at købe fly med andre motorer (uanset om flyet giver mulighed for valg af motor eller ej). I det første tilfælde konkurrerer motorerne i teknisk og kommerciel henseende om at kunne bruges i forbindelse med den pågældende platform; i det andet tilfælde konkurrerer de også i teknisk og kommerciel henseende om at blive valgt af flyselskabet. Efterspørgslen efter motorer er således afledt af efterspørgslen efter jettfly. I denne henseende er en motor et komplementært produkt til flyet, hvor salget af det ene produkt er uden værdi uden salget af det andet. Som følge heraf skal der ved afgrænsningen af de relevante produktmarkeder for jetmotorer også tages hensyn til konkurrencen mellem anvendelsesformålene - dvs. mellem de flytyper, som de endelige kunder finder egnede.
10. Kommissionen har i tidligere sager⁵ afgrænset tre særskilte markeder for jettfly på grundlag af flyenes opgaveprofil - dvs. det formål, som flyet indkøbes til, og som på

⁵ Se navnlig Kommissionens beslutning 91/619/EØF i sag IV/M.53 - Alenia/De Havilland, EFT L 334 af 5.12.1991, s. 42, Kommissionens beslutning 97/816/EF i sag IV/M.877 - Boeing/McDonnell Douglas, EFT L 336 af 8.12.1997, s. 16, Kommissionens beslutning 2001/417/EF i sag COMP/M.1601 - AlliedSignal/Honeywell, EFT L 152 af 7.6.2001, s. 1, og Kommissionens beslutning af 10. maj 1999 om en fusions forenelighed med fællesmarkedet (sag COMP/M.1506 - Singapore Airlines/Rolls-Royce).

sin side bestemmes af flyets sædekapacitet, rækkevidde og økonomi (dvs. pris og driftsomkostninger). Der er tale om markederne for store trafikfly (dvs. fly med over 100 sæder, en rækkevidde på over 2 000 sømil og en pris på over 35 mio. USD), regionaljetfly (dvs. fly med ca. 30-90+ sæder, en rækkevidde på mindre end 2 000 sømil og en pris på indtil 30 mio. USD) og forretningsjetfly (dvs. fly, der er konstrueret til erhvervsaktiviteter og med en pris på generelt mellem ca. 3 og 35 mio. USD).

11. Efterspørgslen efter jetmotorer kommer fra to kategorier af købere, nemlig dels stelfabrikanter, dels slutbrugere. Stelfabrikanterne er ikke de samme på de forskellige flymarkeder. For eksempel fremstiller Airbus Industrie ("Airbus") og The Boeing Company ("Boeing") kun store trafikfly. Embraer, Bombardier, Fairchild Dornier og British Aerospace fremstiller regionaljetfly. Endelig fremstiller en lang række andre selskaber, f.eks. Cessna, Gulfstream, Raytheon, Bombardier og Dassault, forretningsjetfly. Slutbrugerne af fly er ligeledes forskellige flymarkederne imellem. For eksempel købes store trafikfly og regionaljetfly af flyselskaber og leasingselskaber, mens forretningsjetfly købes af enkeltpersoner eller virksomheder og i stigende grad af flyselskaber.
12. Ved udviklingen af en ny flyplatform vælger stelfabrikanterne de motorer, som skal bruges i flyet. Ved denne udvælgelse tager de sædvanligvis højde for bl.a. motorens tekniske kapacitet og de endelige kunders forventede krav. Flyselskaberne kan f.eks. foretrække bestemte motorfabrikater, som kan maksimere fordelene ved flyflåde- og motorkompatibilitet. Producenterne af store trafikfly vælger ofte mere end ét motorfabrikat pr. platform. Herved giver de flykøberen mulighed for at vælge blandt flere end ét motorfabrikat, når ordren på flyene afgives. I en række andre tilfælde udvælger stelfabrikanterne kun et enkelt motorfabrikat (i det følgende benævnt motoreksklusivitet eller enkeltfabrikatmotor), og slutbrugerne har ikke andet valg end at købe flyet og motoren som en samlet løsning. Foruden mange platforme inden for store trafikfly er motoreksklusivitet normen inden for regional- og forretningsjetfly.
13. På baggrund af ovenstående og med henblik på vurderingen af den anmeldte fusion er der tre brede kategorier af jetmotorer, dvs. jetmotorer til store trafikfly, jetmotorer til regionalfly og jetmotorer til forretningsfly.

(2) JETMOTORER TIL STORE TRAFIKFLY

14. Store trafikfly kan generelt befordre over 100 passagerer over lange distancer på 2 000-8 000 sømil. Denne flytype tegner sig for hovedparten af de kommercielle flyselskabers flåder og opdeles almindeligvis i smalkroppede ("narrow body") og bredkroppede ("wide body")fly⁶. Smalkroppede fly eller fly med 1 midtergang har ca. 100-200 sæder og anvendes normalt til at befordre passagerer over mellemlange afstande (2 000-4 000 sømil) samt til at befordre passagerer fra "spokes"- eller "feeder"-lufthavne til hovedlufthavne ("hubs") i forbindelse med

⁶ Se sag IV/M.877 - Boeing/McDonnell Douglas.

tilslutningsforbindelser. Smalkroppede fly fremstilles på nuværende tidspunkt af enten Airbus (A318 og A320-serien) eller Boeing (B717, B737 og B757). De fleste flyvninger inden for Fællesskabet foretages med smalkroppede fly. Bredkroppede fly eller fly med 2 gange mellem sæderækkerne er større og kan beflyve længere ruter. De befordrer typisk 200-400+ passagerer og kan beflyve ruter på 4 000-8 000 sømil. I forbindelse med tilslutningsforbindelser anvender hovedlufthavnene denne flytype til at befordre passagerer, der er fløjet ind fra "spokes", til mere fjerntliggende, sædvanligvis transkontinentale, destinationer. Airbus og Boeing er også de eneste producenter af bredkroppede fly (for Airbus' vedkommende A300, A310, A330, A340 og A380 og varianterne heraf og for Boeings vedkommende B767, B777 og B747 og varianterne heraf).

15. Der er for øjeblikket tre uafhængige leverandører af motorer til store trafikfly: GE, Rolls-Royce ("RR") og Pratt & Whitney ("P&W"). Disse motorfabrikanter har oprettet joint ventures enten indbyrdes eller sammen med andre flyproducenter med henblik på at fremstille og markedsføre motorer til generelle eller specifikke formål. De væsentligste joint ventures er CFMI (et joint venture, som ejes i fællesskab af GE og den franske fabrikant SNECMA) og International Aero-Engines ("IAE")⁷. De tre uafhængige motorfabrikanter og -leverandører leverer, med en forskellig penetrationsgrad, motorer til hele rækken af store trafikfly.
16. Tabel 1 viser de typer store trafikfly, der stadig er i produktion eller under udvikling, samt de motorer, der er godkendt hertil.

⁷ IAE er et joint venture mellem P&W, RR, MTU og Japanese Aero Engines Corp., som fremstiller V2500-motoren til smalkroppede fly. Med 32% hver er P&W og RR de kontrollerende partnere.

TABEL 1: STORE TRAFIKFLY OG MOTORER

AIRBUS	(motorer)	BOEING	(motorer)
Smalkroppet		Smalkroppet	
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		
Bredkroppet		Bredkroppet	
A310	GE CF6 PW4000	B767	GE CF6 PW4000
A300-600	GE CF6 PW4000		
A330	GE CF6 PW4000 RR Trent	B777 200-300 ("klassisk 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

* : angiver en konfiguration med en enkeltfabrikatmotor (dvs. kun én motor er hidtil godkendt).

** : angiver en kontraktmæssig eksklusivitet (dvs. ingen anden motor kan godkendes).

" : angiver en flykonfiguration med fire motorer.

17. Flyselskaberne har normalt blandede flåder bestående af både smal- og bredkroppede fly, dog med forskellige andele, afhængigt af både deres størrelse og de ruter, de beflyver⁸. Uanset om der er tale om særskilte produktmarkeder for jetmotorer til smal- eller bredkroppede fly eller ej, vil dette ikke have nogen væsentlig indflydelse på vurderingen af den anmeldte transaktion.
18. Af partnerne er det kun GE, der fremstiller jetmotorer til store trafikfly. Den anmeldte transaktion skaber ikke en horisontal overlappning på dette marked.

(3) JETMOTORER TIL REGIONALFLY

⁸ Store flyselskaber, som har betydelige transkontinentale aktiviteter, har sædvanligvis flere bredkroppede fly i deres flåde end mindre eller regionale flyselskaber.

19. Regionaljetflyene blev udviklet i lyset af den udvikling, der har fundet sted inden for lufttransporten i de seneste 10-15 år. Den stigende efterspørgsel efter flyrejser og det øgede antal mindre, regionale lufthavne har skabt behov for en flytype, som kan befordre færre passagerer (generelt under 100) over forholdsvis korte afstande (indtil 1 500-2 000 sømil) mere økonomisk, end det er muligt med smalkroppede fly. Regionaljetflyenes antal og betydning steg på baggrund af, at hovedparten af lufttrafikken består af hyppigere flyvninger over kortere afstande. I modsætning til smalkroppede fly, som har en længere rækkevidde, større sædekapalet, højere landingsafgifter og en lavere turnaround-tid⁹, blev regionaljetfly udviklet til at befordre færre passagerer, hyppigere og over korte afstande.
20. Der kan sondres mellem to særskilte klasser af regionaljetfly, nemlig små regionaljetfly (30-50 passagerer) og store regionaljetfly (70-90+ passagerer). Som følge af deres forskellige sædekapalet, størrelse, rækkevidde og de heraf følgende driftsomkostninger (dvs. omkostninger pr. sæde pr. mil) har disse to typer regionaljetfly forskellige opgaveprofiler og er ikke indbyrdes substituerbare. For et flyselskab, der skal befordre 80 passagerer fra punkt A til punkt B, findes der intet økonomisk hensigtsmæssigt alternativ mellem anvendelsen af to små eller et stort regionaljetfly. Ligeledes vil det være uøkonomisk at anvende et stort regionaljetfly til at befordre 45 passagerer. Fra en historisk synsvinkel var de første regionaljetfly, der blev udviklet og markedsført, små regionalfly med normalt færre end 50 sæder. Udsigten til en stigende regionaltrafik sammen med teknologiske fremskridt gjorde det imidlertid muligt for stel- og motorfabrikanterne at bygge længere flystel og kraftigere motorer og derved imødekomme flyselskabernes efterspørgsel efter større og ikke små regionaljetfly. Store regionaljetfly tegnede sig således for 14% af den samlede europæiske flåde i 1992 og 33% i 1998.
21. Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier og BAe Systems fremstiller store regionaljetfly, og GE, Honeywell, RR og P&W fremstiller motorer, der kan bruges i disse fly. GE, RR og P&W, men ikke Honeywell, er aktive på markedet for motorer til små regionaljetfly, mens GE og Honeywell er de eneste, der fremstiller motorer til store regionaljetfly. Den påtænkte fusion skaber kun en horisontal overlapning med hensyn til store regionaljetfly. Honeywell har leveret motorerne til de første store regionaljetfly, der er blevet markedsført, nemlig BAe Systems' Avro- og BAe 146-jetflyet. GE har leveret motorerne til de tre seneste og eneste alternative store regionaljetfly, som for nylig er blevet udviklet af Embraer, Fairchild Dornier og Bombardier. Tabel 2 viser disse flytyper og de tilhørende motorer.

⁹ Ved flyets turnaround forstås det antal returflyvninger, som et fly økonomisk kan foretage fra midnat til midnat.

TABEL 2: STORE REGIONALJETFLY OG MOTORER

Stelfabrikant	Modeltype	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

* : angiver fly, der endnu ikke er i drift.

22. Som det fremgår af tabel 2, vil den fusionerede enhed være den eneste leverandør af motorer til markedet for store regionaljetfly. Konkurrerende motorfabrikanter vil ikke have mulighed for at konkurrere på dette marked, før der er lanceret en ny platform inden for store regionaljetfly.
23. Parterne har gjort indsigelse mod ovenstående betragtninger i to henseender. For det første har de anfægtet, at der er tale om en horisontal overlapning inden for store regionaljetfly, og gjort gældende, at fly af BAe Systems-typen ikke er en fuldt udviklet konkurrent på dette marked. For det andet har de anført, at et sådant marked også bør omfatte de små smalkroppede Airbus- og Boeing-fly, nemlig A318 og B717.
24. Med hensyn til den første indsigelse har parterne gjort gældende, at Avro-flyet har særlige nichekarakteristika, som gør det usandsynligt, at det vil konkurrere fuldt ud med de øvrige tre, GE-drevne, regionaljetfly, og at transaktionen i betragtning af de få ordrer, der er afgivet på Avro, ikke i væsentlig grad vil påvirke konkurrencen negativt efter fusionen. Parterne har baseret deres argument på, at Avro som STOL-fly (Short Take-Off and Landing) har særlige egenskaber, der gør det særlig anvendeligt i lufthavne i stor højde eller med meget stejle indflyvnings- eller opstigningsprofiler eller kombinationer af begge (f.eks. London City Airport, Lugano og Stockholm Bromma).
25. Markedsundersøgelsen støttede ikke disse synspunkter. Trods Avro-flyets særlige STOL-egenskaber bruger flyselskaberne det ikke nødvendigvis kun i forbindelse med særlige nicheanvendelser, men anvender det også som et almindeligt stort regionaljetfly. Belgiens Sabena, som har den største flåde af Avro-fly i Fællesskabet, anvender f.eks. denne flytype til destinationer, som ikke opviser nichekarakteristika, f.eks. Frankfurt, Toulouse, Edinburgh, Hamburg osv., og flyver med turbopropfly til London City Airport. Det samme gælder tyske flyselskaber - som også hører blandt de største brugere af Avro-fly - som anvender denne flytype i omgivelser, der ikke svarer til de nichekarakteristika, som parterne har beskrevet. Det fremgik af markedsundersøgelsen, at selv om flyselskaberne er klar over Avro-flyets særlige

egenskaber, anvender de det i realiteten på samme måde som ethvert andet stort regionalfly og begrænser ikke dets anvendelse til nicheforhold alene. I denne henseende er det Honeywell-drevne Avro-fly et eksisterende konkurrerende alternativ til de andre GE-drevne store regionaljetfly. Selv om den lave ordrebeholdning i forbindelse med Avro kan være en indikator for de forskellige sælgeres relative markedsføringsresultater¹⁰, kan den ikke udgøre et kriterium ved afgrænsningen af produktmarkedet. Selv om salgsprognoserne ikke er optimistiske, skyldes disse forskelle i ordrebeholdningen i vidt omfang de nylige betydelige ordrer, som GE Capital Aviation Services ("GECAS", GE's flyleasingselskab) har afgivet på store regionaljetfly fra Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier, efter at GE opnåede motoreksklusivitet i forbindelse med disse platforme, og afspejler derfor ikke nødvendigvis et typisk efterspørgselsmønster hos flyselskaberne med hensyn til store regionalfly.

26. For så vidt angår den anden indsigelse, har parterne gjort gældende, at de små smalkroppede fly fra Boeing og Airbus også bør omfattes af markedet for store regionaljetfly. Der er tale om B717 (fly med 106-115 sæder), som er udstyret med BR715-motoren¹¹, og A318 (fly med 107-117 sæder), som er udstyret med PW6000- eller CFM56-motoren.

27. Markedsundersøgelsen bekræftede ikke dette synspunkt. Selv om det er korrekt, at disse to smalkroppede fly og store regionale jetfly har stort set samme sædekapaцитet, er der en lang række grunde til, at flyselskaberne ikke betragter dem som alternative valgmuligheder i forbindelse med de store regionaljetflys opgaveprofiler. A318 og B717 er begge dyrere end andre store regionaljetfly, både med hensyn til anskaffelsesprisen og driftsomkostningerne. Den gennemsnitlige anskaffelsespris for B717 og A318 ligger på ca. 35 mio. USD, mens den for store regionaljetfly ligger på 28 mio. USD. Desuden adskiller driftsomkostningerne i forbindelse med de to flytyper sig betydeligt fra hinanden. Deres tungere flystel og det heraf følgende større brændstofforbrug pr. sæde gør det dyrere at anvende de to smalkroppede fly i forbindelse med en regional opgaveprofil. En større vægt medfører nemlig uforholdsmæssigt højere landingsafgifter, når et fly anvendes på en rute med hyppige flyvninger, hvilket er typisk for markedet for regionaljetfly. Det er meget karakteristisk, at det fremgår af en af parternes strategiske analyser af markedet for regionaljetfly, at "regionaljetfly [er] kendetegnet ved lavere vægt i forhold til smalkroppede jetfly", og at "regionaljetfly giver mulighed for et meget lavere brændstofforbrug pr. flyvning og et konkurrencedygtigt brændstofforbrug pr. sæde i forhold til smalkroppede jetfly".

¹⁰ Avro-flyene har hidtil opnået [...] % af ordrene på store regionaljetfly i drift og endnu ikke i drift.

¹¹ BR715-motoren fremstilles af RR Deutschland (et joint venture med BMW). Motorene, som monteres i flyets haleror, er blevet udviklet specielt til B717 og kan ikke anvendes i andre fly. B717 er et nyt navn for McDonnell Douglas' seneste lancering, MD95. Efter Boeings overtagelse af selskabet blev produktionen af alle McDonnell Douglas' flyplatforme øjeblikkeligt standset, undtagen MD95, som lige var blevet lanceret. [bemærkninger vedrørende salgsprognoserne, af RR anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.

28. Flyselskabernes købsadfærd bekræfter, at B717 og A318 svarer bedre til smalkroppede flys end store regionaljetflys profil. Den første kunde, der skulle have lanceret B717, det skandinaviske flyselskab SAS, annullerede sine oprindelige ordrer på B717 og bestilte i stedet B737-flyet, dvs. det mest typiske store smalkroppede trafikfly. Andre flyselskabers kommercielle valg viser, at B717 og A318 anses for at kunne udskiftes med almindelige smalkroppede fly, såsom B737. Frontier Airlines købte f.eks. en mindre flåde af B717- og A318-fly som erstatning for sine B737-fly. En sådan adfærd fra kundernes side viser, at flyselskaberne snarere anvender B717 og A318 som smalkroppede fly end som store regionaljetfly til feederflyvninger.
29. På baggrund af ovenstående kan det konkluderes, at der er en særskilt efterspørgsel efter store regionaljetfly, som er en anden end efterspørgslen efter små regionaljetfly og små smalkroppede fly, såsom A318 og B717.

(4) JETMOTORER TIL FORRETNINGSFLY

30. Forretningsfly er betydeligt mindre end regionaljetfly, har andre opgaveprofiler og andre motorbehov. Disse fly købes af virksomheder eller enkeltpersoner og i stigende grad af flyselskaber, flyver mindre hyppigt, befordrer færre passagerer og beflyver ikke bestemte ruter, som det er tilfældet med kommercielle passagerfly. Der er færre af disse forretningsfly end kommercielle passagerfly i drift.
31. Der er mange producenter af forretningsfly, f.eks. Bombardier (Learjet, Challenger), Cessna (Excel, Sovereign), Dassault (Falcon) og Raytheon (Hawker, Horizon). Fabrikanterne af motorer til forretningsfly omfatter GE, Honeywell, RR/Allison og P&W Canada.
32. Afhængigt af deres størrelse og rækkevidde falder flyene ind under tre klasser: tunge, middeltunge og lette forretningsfly. Disse tre klasser synes at udgøre særskilte markeder som følge af den begrænsede substitutionsmulighed på udbuds- og efterspørgselssiden. Alle fabrikanterne driver således ikke virksomhed inden for alle kategorier (Falcon fremstiller middeltunge forretningsfly, men er ikke aktiv inden for den lette eller tunge klasse; Gulfstream fremstiller kun tunge forretningsfly osv.). Desuden er de tre flyklasser ikke indbyrdes substituerbare på efterspørgselssiden. Dette skyldes forskellen med hensyn til pris og driftsomkostninger samt de forskellige opgaveprofiler, som hver klasse er egnet til. For eksempel er tunge forretningsfly dyrere, kan befordre flere passagerer og har en transkontinental kapacitet (dvs. de har luftdygtighedsbevis til at kunne krydse oceaner), hvilket ikke er tilfældet med middeltunge og lette jetfly. Omvendt er lette fly mindre, kan befordre færre passagerer og har en mere begrænset rækkevidde. I forbindelse med denne beslutning er det imidlertid ikke nødvendigt at tage endelig stilling til spørgsmålet, da det ikke vil have nogen væsentlig indflydelse på konkurrencevurderingen af den påtænkte transaktion.
33. Tabel 3 viser modellerne af de tre klasser af forretningsjetfly, som stadig er i produktion, samt de respektive motorleverandører.

TABEL 3

Lette forretningsjetfly	Middeltunge forretningsjetfly	Tunge forretningsjetfly
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. Der afgrænses et særskilt marked for jetmotorer til forretningsfly i forbindelse med vurderingen af den anmeldte fusion, som fører til en horisontal overlappning (navnlig på delmarkedet for middeltunge forretningsjetfly).

(5) VEDLIGEHOLDELSE, REPARATION OG EFTERSYN

35. Jetmotorer er udsat for intens slitage og skal serviceres og gennemgås i henhold til særlige vedligeholdelses- og reparationsprocedurer. I tilknytning til markedet for jetmotorer er der et eftermarked for vedligeholdelses-, reparations- og eftersynstjenester ("MRO" - Maintenance, Repair, Overhaul) og levering af reservedele til jetmotorer. Flyselskaberne og ejerne af forretningsjetfly kan gøre brug af MRO-tjenesterne hos enten de oprindelige motorfabrikanter, de forskellige flyselskabers vedligeholdelsesafdelinger eller de uafhængige serviceværksteder. Disse tre kategorier af MRO-udbydere er i vidt omfang substituerbare, både på efterspørgsels- og udbudssiden. Der er derfor et marked for udbud af MRO-tjenester til flyselskaber og andre flykunder.

1.A.2. GEOGRAFISK MARKED

36. Som allerede nævnt i Kommissionens tidligere beslutninger¹² markedsfører, sælger og servicere alle fabrikanter af flymotorer deres motorer overalt i verden under nogenlunde samme konkurrencevilkår. Transportomkostningerne ved levering af fly er ubetydelige. Kommissionen finder derfor, at de relevante geografiske markeder for levering af jetmotorer til store trafikfly, regionaljetfly og forretningsjetfly er verdensomspændende. I forbindelse med denne beslutning er det i geografisk

¹² Se fodnote 5.

henseende ikke nødvendigt at foretage en endelig afgrænsning af de relaterede markeder for MRO-tjenester og reservedele.

1.B. KONKURRENCEVURDERING

1.B.1. MARKEDETS FUNKTION

37. De relevante markeder for motorer består af motorfabrikanter på udbudssiden og stelfabrikanter og endelige kunder (flyselskaber, leasingselskaber og virksomheder) på efterspørgselssiden. Motorfabrikanterne kan konkurrere om at sælge motorer til flyselskaberne i de tilfælde, hvor der i forbindelse med det købte fly er mulighed for at vælge motortype - dette er tilfældet med hensyn til de fleste platforme inden for store trafikfly - eller i de tilfælde, hvor der ikke er nogen mulighed for at vælge motortype, og flyselskabet til den samme opgaveprofil skal vælge mellem forskellige fly, som har forskellige motorer. Motorfabrikanterne konkurrerer også med henblik på at blive udvalgt og godkendt i forbindelse med disse platforme, typisk i hele platformens levetid¹³. Som følge heraf konkurrerer motorleverandørerne på to niveauer - for det første med henblik på at sælge deres motor i forbindelse med en given flyplatform og for det andet med henblik på at få deres motor eller kombination af fly/motor udvalgt af den endelige køber af flyet. Dette salg påvirkes i forskellig grad af flyselskabernes præferencer på baggrund af fordelene ved motor- og flyflådekompatibilitet.

1.B.2. MARKEDSANDELE

(1) INDLEDNING

38. I tidligere beslutninger vedrørende luftfartsindustrien¹⁴ var Kommissionen af den opfattelse, at markedsandelene skulle beregnes på grundlag af den installerede base (dvs. det antal, der er solgt i årenes løb og stadig er i brug) og de til dato fast afgivne ordrer (som omfatter alle hidtidige leverancer og ordrer, der er afgivet, men endnu ikke effektueret) på fly, der fremstilles på nuværende tidspunkt (i modsætning til fly, som ikke længere er i produktion). I denne beregningsmetode indgår ikke fly, som fortsat er i drift, men som ikke længere fremstilles, da disse fly kun har en ringe eller ingen indflydelse på de pågældende motorfabrikanters markedsstilling, da flyselskaberne ikke længere kan afgive ordrer på disse fly.

¹³ Der kan være undtagelser fra denne situation. F.eks. blev A318 oprindeligt udviklet til PW6000-motoren; efter lanceringen og på baggrund af kravet fra en væsentlig potentiel køber, Air France, blev en CFM-56-motor imidlertid godkendt og kan nu leveres i forbindelse med denne platform.

¹⁴ Se navnlig Kommissionens beslutning 91/619/EØF i sag IV/M.53 - Alenia/De Havilland, EFT L 334 af 5.12.1991, s. 42, Kommissionens beslutning 97/816/EF i sag IV/M.877 - Boeing/McDonnell Douglas, EFT L 336 af 8.12.1997, s. 16.

39. Parterne har anfægtet denne metode, idet den kun giver et statisk øjebliksbillede af den aktuelle situation og ikke tager hensyn til dynamikken i forbindelse med den hidtidige og fremtidige konkurrence på et marked, som efter deres opfattelse har de karakteristika, der kendetegner et udbudsmarked. De har endvidere gjort gældende, at der som følge af den manglende hensyntagen til fly, der ikke længere er i produktion, ikke tages højde for de potentielle indtægter, som motorleverandører kan opnå, og som de kan anvende til at investere i fremtidige platforme. De har generelt anført, at en sådan analyse af den installerede base ikke er af nogen værdi til at forudsige, hvilke motorfabrikanter der vil blive de fremtidige vindere eller tabere.
40. Parterne har desuden foreslået, at Kommissionen ser nærmere på, hvordan konkurrencen har udviklet sig i løbet af den periode, hvor markedet for jetmotorer har eksisteret. Kommissionen mener imidlertid ikke, at en undersøgelse af konkurrencen i den periode på 40 år, hvor markedet for jetmotorer har eksisteret, er en relevant indikator for de nuværende motorleverandørers aktuelle og sandsynlige fremtidige markedsstilling. Grunden hertil er, at det erhvervsmiljø, der har gjort sig gældende i de senere år, og som fortsat gør sig gældende og kan forventes i fremtiden, adskiller sig væsentligt fra det, der var fremherskende tidligere, da mønstrene i forbindelse med tidligere konkurrence på platforme formentlig ikke og faktisk ikke er blevet reproduceret på det nuværende marked og næppe kan illustrere, hvordan konkurrencen på markedet for jetmotorer vil udvikle sig efter en fusion.
41. Kommissionen er nået til den konklusion, at den installerede base og beholdningen af ordrer på fly, der stadig er i produktion, udgør det bedste udgangspunkt for at kunne måle og fortolke konkurrenternes stilling inden for denne sektor. I denne henseende er der taget behørigt hensyn til, at det forhold, at en virksomhed er etableret på markedet, spiller en rolle, når kunderne (dvs. flyselskaberne) træffer beslutning om deres fremtidige indkøb. Da et flyselskabs omkostningskurve til dels er influeret af, om der er kompatibilitet mellem flåde og motorer, forventer motorleverandørerne at øge deres markedspenetration mere eller mindre proportionalt med den grad, hvori de allerede har leveret motorer til et flyselskab. Det kan være en fordel for en motorleverandør allerede at være etableret, når flyselskaber ønsker at udvide deres eksisterende flyflåde. I et sådant tilfælde kan flyselskaberne kun købe fly, som stadig er i produktion. Derimod spiller det forhold, at en virksomhed allerede er etableret, i givet fald ikke en væsentlig rolle, når flyselskaber ønsker at udskifte deres flåde af ældre fly, som ikke længere er i produktion. Med henblik på kompatibiliteten med resten af flyflåden vil disse flyselskaber strømline deres indkøb af nye fly (og motorer) til de øvrige, nyere fly i deres flåde eller en del heraf ("delflåde"). Det er derfor mere sandsynligt, at de etablerede motorleverandører med hensyn til disse nyere fly vil få fordel af en sådan udvidelse eller udskiftning af flåden.
42. Fly, som ikke længere er i produktion, udgør desuden en mindre betydningsfuld indtægtskilde for motorleverandørerne end fly, der stadig er i produktion. Rentabiliteten i forbindelse med motorproduktionen opstår hovedsagelig på grundlag af de indtægter, som motorleverandørerne opnår på eftermarkederne. Indtjeningen på eftermarkedet anvendes til at finansiere udviklingen af fremtidige motorer og innovationsomkostninger, som igen vil være afgørende for de forskellige motorfabrikanter fremtidige konkurrencestilling. Motorer i fly, der ikke længere er i produktion, genererer ikke længere sådanne indtægter, når disse fly trækkes ud af

flyflåderne. Ældre motorer og fly stilles således på nuværende tidspunkt over for lovgivnings- og miljøkrav og udskiftes i stigende grad. Så længe fly, der ikke længere er i produktion, fortsat er i drift, falder indtjeningen på eftermarkedet desuden konstant. Efterhånden som teknologien i en motor bliver ældre og derfor mere tilgængelig, bliver vedligeholdelsen og reservedelene normalt billigere, da kunderne kan købe godkendte ikke-OEM (Original Equipment Manufacturer) enkeltdele og tjenester (dvs. jo ældre motoren er, desto lavere er patentbeskyttelsen af reservedelene og vedligeholdelsesprocedurene). Desuden er teknologien i ældre motorer meget simple end i den nuværende generation af motorer. De kræver derfor mindre servicering og færre reservedele og genererer derfor færre indtægter på eftermarkedet. Indtægterne fra motorer i fly, der ikke længere er i produktion, kan som følge heraf ikke sammenlignes med indtægterne i forbindelse med motorer i nyere fly. Dette forhold kan forklare, hvorfor den egentlige værdi af en motorfabrikants installerede base - og derfor dennes mulighed for at finansiere sine aktiviteter for at kunne konkurrere i fremtiden - kun kan vurderes ved at beregne nettonutidsværdien af de indtægter, som fabrikanten forventer på grundlag af den installerede base. Hvis betydningen af den samlede installerede base af motorer ikke blev beregnet på dette grundlag, vil det føre til en særdeles mangelfuld konkurrencevurdering.

43. Endelig har Kommissionen også set nærmere på de forskellige motorfabrikanters relative succes i de seneste ti år med hensyn til at opnå motoreksklusivitet i forbindelse med flyplatforme.
44. Kommissionen mener derfor, at hovedindikatorerne for vurderingen af den fremtidige konkurrence i denne sektor er den installerede base af motorer og beholdningen af ordrer på motorer i fly, der stadig er i produktion. Denne analyse vil blive suppleret med en beregning af nettonutidsværdien af de fremtidige indtægter fra eftermarkederne i forbindelse med de motorer, som udgør den nuværende samlede installerede base (dvs. de fly, der stadig er i produktion, og de fly, der ikke længere er i produktion) for at vurdere de fremtidige indtægter, som tilfalder de forskellige motorfabrikanter, og med en analyse af nylige licitationer i forbindelse med platforme samt en analyse af licitationerne i forbindelse med motoreksklusivitet i de seneste ti år.

(2) MOTORER TIL STORE TRAFIKFLY

(a) Indledning

45. GE, P&W og RR er de tre motorfabrikanter, der optræder som uafhængige hovedleverandører på markedet for jetmotorer til store trafikfly. Desuden findes der en række joint ventures og alliancer, som disse tre uafhængige hovedleverandører og andre underleverandører indgår i. De største af disse er CFMI og IAE. Ved beregningen af markedsandelene er disse joint ventures' markedsandele blevet henført til en af de tre hovedkonkurrenter, hvor det er relevant. Parterne er imidlertid ikke enige i denne fremgangsmåde og har gjort gældende, at en sådan henføring af markedsandele ikke afspejler disse joint ventures' økonomiske og kommercielle

forhold og retsstilling. Parterne har navnlig anført dette i relation til CFMI-joint venturet.

(b) Behandlingen af joint ventures

46. I sin vurdering af spørgsmålet om dominerende stilling finder Kommissionen, at det både ud fra et juridisk og et økonomisk synspunkt er berettiget at aggregere CFMI's og GE's markedsandele. Ligeledes fordeles IAE's markedsandele ligeligt mellem RR og P&W - dvs. mellem de to uafhængige hovedleverandører i modsætning til de øvrige joint venture-partnere, MTU og Japanese Aero-Engines Corporation. Denne vurdering er i overensstemmelse med Kommissionens faste praksis¹⁵.
47. I sin beslutning af 1. marts 2001 om at indlede en tilbundsående undersøgelse anførte Kommissionen, at CFMI's markedsandel af en række grunde skulle henføres til GE. For det første kan GE via sin kontrol med CFMI udøve en afgørende indflydelse på selskabets forretningspolitik. Desuden sælges CFMI's motorer ikke i konkurrence med GE's motorer, og SNECMA konkurrerer ikke på egen hånd på dette marked, da selskabet ikke er hovedleverandør af motorer til trafikfly. Endelig vil SNECMA efter al sandsynlighed ikke modsætte sig det, såfremt den fusionerede enhed skulle styrke sin position på markedet for flymotorer, da selskabet også vil få gavn af den fælles gevinstmaksimering. Det blev desuden bemærket, at IAE's markedsandel var blevet fordelt ligeligt mellem RR og P&W, da begge selskaber er uafhængige hovedleverandører på de relevante markeder i modsætning til de øvrige to joint venture-partnere.
48. Parterne har imidlertid gjort gældende, at CFMI's og GE's salg ikke kan aggregeres af flere grunde. Bortset fra en række særlige undtagelsestilfælde har SNECMA eneansvaret for at sælge CFMI's motorer i Europa, og forretningsvilkårene i forbindelse med ethvert salg, som GE foretager på dette marked, skal godkendes af SNECMA. Endvidere har SNECMA produktionsansvaret for 54% af indholdet af de nye motorer, mens GE kun har ansvaret for de øvrige 46%. Parterne har ligeledes gjort gældende, at CFMI's ordførende og administrerende direktør altid er en SNECMA-medarbejder, og at Kommissionen ved vurderingen af IAE-joint venturet mellem RR og P&W fordelte joint venturets andel ligeligt mellem dem. Kort sagt har parterne i realiteten gjort gældende, at både joint venture-partnerne, GE og SNECMA, og joint venturet selv er konkurrerende hovedleverandører af motorer til store trafikfly og skal vurderes særskilt i en analyse af konkurrenceforholdene.
49. Af nedenstående grunde kan GE, SNECMA eller CFMI ikke betragtes som selvstændige konkurrerende selskaber i lyset af de kommercielle og markedsmæssige realiteter, og GE's og CFMI's markedsandel bør aggregeres i forbindelse med vurderingen i denne sag. Det fremgår også, hvorfor SNECMA efter fusionen

¹⁵ Se Kommissionens beslutning af 29. september 1999 i sag M.1383 - Exxon/Mobil, Kommissionens beslutning 1999/458/EF i sag IV/M.1157 - Skanska/Scancem, EFT L 183 af 16.7.1999, s. 1, Kommissionens beslutning af 10. januar 1994 i sag IV/M.390 - Akzo/Nobel, og Kommissionens beslutning af 3. juni 1991 i sag IV/M.92 - RVI/VBC/Heuliez.

formentlig ikke vil begrænse GE's forretningsmetoder, som tager sigte på at øge markedsstyrken i forbindelse med salget af GE's og CFMI's motorer til producenter af store trafikfly.

Hverken SNECMA eller CFMI konkurrerer med GE inden for motorer til civile jetfly

50. Inden for CFMI konkurrerer moderselskaberne hverken indbyrdes eller med deres joint venture på markedet for motorer til store trafikfly. For det første er SNECMA for øjeblikket rent faktisk ikke en uafhængig leverandør af motorer til trafikjetfly. Det fremgik af markedsundersøgelsen, at SNECMA aldrig har konkurreret på egen hånd på dette marked og aldrig har fået godkendt eller solgt jetmotorer til trafikfly uden for CFMI. Dette resultat blev også bekræftet af SNECMA selv ved den mundtlige høring. For det andet vil en række konkurrenceklausuler, så længe CFMI fungerer som et joint venture, juridisk set hindre SNECMA i at konkurrere med enten GE eller CFMI selv¹⁶.
51. For så vidt som GE og SNECMA ikke har konkurreret tidligere og formentlig ikke vil konkurrere i fremtiden ved et udbud i forbindelse med store trafikfly, og for så vidt som ingen af GE's motorer, der fremstilles uden for joint venturet, konkurrerer med CFMI's motorer, er det relevant at betragte CFMI og GE som en økonomisk enhed, hvis markedsandele bør aggregeres i forbindelse med konkurrencevurderingen af den påtænkte fusion på markedet for motorer til store trafikfly. For så vidt som SNECMA ikke har solgt nogen motorer til trafikjetfly og derfor ikke tegner sig for en del af de relevante markeder, er det desuden kun GE's og CFMI's markedsandele, der kan aggregeres.
52. Ud over ovennævnte grunde er der mange andre faktorer, som peger på, at SNECMA sandsynligvis ikke vil modsætte GE's fremtidige anvendelse af CFMI i sin forretningsstrategi, i forbindelse med denne analyse.

Teknologisk og økonomisk opdeling inden for CFMI

53. Parterne har gjort gældende, at CFMI er et partnerskab mellem ligestillede. De har f.eks. anført, at SNECMA har produktionsansvaret for 54% af indholdet af CFMI's motorer, mens GE kun har ansvaret for de øvrige 46%. De faktuelle resultater af markedsundersøgelsen - som ikke blev anfægtet af parterne - viste imidlertid, at GE har kontrol med de højteknologiske dele af CFMI's motorprogram. Med hensyn til en nøje arbejdsfordeling er SNECMA ansvarlig for motorkomponenter og reservedele til den såkaldte "low spool" (som omfatter ventilator, lavtrykskompressor og lavtryksturbine) plus hovedgearkasse for tilbehør og motorinstallation (befæstelser,

¹⁶ Foruden de generelle konkurrenceklausuler, der er indeholdt i den oprindelige joint venture-aftale, har et fælles partnerskab gennem 20 år givet sig udslag i en række konkurrencebestemmelser, som gør, at ingen af parterne, og nærmere bestemt SNECMA, let kan trække sig ud af CFMI's motorprogrammer med henblik på at udvikle en konkurrerende motor.

reversibel fremdrivningsanordning osv.), mens GE er ansvarlig for motorkomponenter og reservedele til "core engine" (som omfatter højtrykskompressor, brændkammer og højtryksturbine), hovedmotorstyring og den overordnede systemintegration. GE og SNECMA udbyder vedligeholdelses- og reparationstjenester uafhængigt af CFMI. Core engine er den del af motoren, hvor hovedparten af den afgørende teknologi befinder sig. Manglen på ejendomsretligt beskyttet teknologisk knowhow inden for core engine afholder i vidt omfang potentielle nye aktører fra at gå ind på markedet for jetmotorer. Dette forklarer det begrænsede antal hovedleverandører, der kan optræde som uafhængige og selvstændige motorleverandører (dvs. GE, RR og P&W), og nødvendigheden af, at underleverandører (såsom SNECMA, MTU, Volvo osv.) bliver joint venture-partnere ved siden af disse hovedleverandører. GE er således den største fabrikant af kommercielle motorer og leverandør af al højtryks- og højtemperaturteknologi i CFMI - dvs. af hovedparten af det, der udgør nøgleteknologien i jetmotorer.

54. Selv uden for core engine er CFMI-motorernes ventilatorkonstruktion baseret på GE's teknologi, da den er baseret på GE's CF6-motor. SNECMA's oprindelige ventilatorkonstruktion havde en forholdsvis ringe effektivitet, og GE forbedrede den i de efterfølgende motormodeller. Resultatet er, at både core- og ventilatorkonstruktion i vidt omfang er baseret på GE's teknologi og erfaringer.
55. Core engine udgør også den del af CFMI's motorprogrammer, der er af høj værdi. Selv om hvert moderselskab i princippet skal yde et ligeligt bidrag til joint venturet, deltage ligeligt i alle dets operationelle aktiviteter (konstruktion, produktion, markedsføring, salg og servicering) og dele selskabets indtægter (men ikke overskud)¹⁷, er hvert moderselskab også ansvarligt for de omkostninger, der opstår ved konstruktionen, udviklingen og produktionen af dets andel af det endelige produkt. Lavtrykssystemet er den dyreste del af en motor, da det skal forbedres løbende for at holde trit med de teknologiske ændringer og kravene på markedet. Når core engine er udviklet, behøver den derimod ikke at blive ændret kontinuerligt, selv om den friktion, den frembringer, kræver hyppig vedligeholdelse og reparation. I den henseende udgør den den væsentligste kilde til eftermarkedsindtægter (reservedele og vedligeholdelses-/reparationstjenester).

GE's rolle i selskabsstyringen i forbindelse med CFMI

56. Parterne har gjort gældende, at SNECMA spiller en væsentlig rolle i CFMI, hvilket f.eks. kan illustreres ved, at CFMI's ordførende og administrerende direktør traditionelt stilles til rådighed af SNECMA. Den omstændighed, at CFMI's ordførende og administrerende direktør altid kommer fra SNECMA, fremgår imidlertid ikke af nogen formel aftale, og denne praksis kan således let ændres. Desuden befinder GE sig i en vedtægtsmæssig stilling til at kunne øve indflydelse på, hvilken SNECMA-medarbejder der på ethvert tidspunkt skal bestride dette hverv.

¹⁷ Se CFM Newsletter (Issue 2, 2000). Af de principper for samarbejdet, som GE og SNECMA underskrev den 24. januar 1974, fremgår det, at foretagendet vil være baseret på indtægtsdeling og ikke overskudsdeling. Hvert moderselskabs overskud er således en funktion af dets egen effektivitet.

Salg og markedsføring

57. Parterne har desuden gjort Kommissionen opmærksom på, at med en række vigtige undtagelser har de SNECMA-medarbejdere, der overføres til CFMI, eneansvaret for CFMI's salg og markedsføring af motorer i Europa, og forretningsvilkårene i forbindelse med ethvert salg, som foretages af GE-medarbejdere på dette marked, skal godkendes af dem. Salgs- og servicefunktionerne er imidlertid ikke fordelt ligeligt mellem GE og SNECMA. GE har forbeholdt sig ret til at sælge og markedsføre CFMI's motorer til europæiske flyselskaber som f.eks. British Airways, Lufthansa og KLM - de største og vigtigste kunder på det europæiske marked. Endvidere er SNECMA's salg og markedsføring uden for Europa blevet begrænset til Mellemøsten (med undtagelse af Saudi-Arabien, som GE har forbeholdt sig selv), Rusland, Afrika Pakistan og Indien - i realiteten de stagnerede markeder. På den anden side sælger og markedsfører GE CFMI's motorer til de lukrative og voksende markeder i Sydamerika, Sydøstasien og Stillehavsområdet¹⁸. Potentielle kunder er ligeledes opdelt efter disse retningslinjer. Som følge heraf var GE ved udgangen af 2000 ansvarlig for 65% af salget og markedsføringen af installerede CFM-motorer og 72% af ordrerne.
58. I princippet anvendes medarbejderne fra moderselskaberne til deres respektive salg på vegne af CFMI, og ved kontakt med kunder til CFM56 skal hvert moderselskab repræsentere CFMI og ikke SNECMA eller GE. GE markedsfører imidlertid CFM56-motorer som sine egne. GE Aircraft Engines ("GEAE") markedsfører f.eks. CFM56 som en del af sit motorudvalg¹⁹. CFM56 sælges også ofte af GEAE's salgsmedarbejdere, som også sælger resten af GE's motorudvalg. Desuden kan flyselskaber, som køber CFM56 og andre af GE's motorer, blive serviceret af den samme lokale GEAE-servicerepræsentant på eftermarkedet.

SNECMA er ikke en potentiel konkurrent inden for motorer til store trafikfly

59. Desuden giver det kun mening at aggregere CFMI's markedsandel med GE's markedsandel. SNECMA er ikke en - faktisk eller potentiel - uafhængig konkurrent inden for markedet for motorer til store trafikfly og har ikke solgt nogen motorer til at kunne tegne sig for en andel af markedet. Parterne har konsekvent hævdet, at fusionen ikke skaber nogen horisontal overlappning på markedet for jetmotorer til store trafikfly, for så vidt som Honeywell - leverandør af civile jetmotorer til regional- og forretningsjetfly - ikke med rimelighed kan betragtes som en potentiel ny aktør på markedet for store trafikfly på grund af de høje adgangsbarrierer (med hensyn til teknologi og opbygning af renommé), der findes inden for denne industri.

¹⁸ Ifølge tal for flyindustrien tegner nordamerikanske flyselskaber sig nu for 39% (4 800 enheder) af flåden på verdensplan og forventes at ville have behov for ca. 7 400 fly i 2019. Selv om flyselskaberne i Asien og Stillehavsområdet på nuværende tidspunkt kun tegner sig for 18% af flåden på verdensplan, forventes de at have ca. 5 900 fly i 2019 på grund af deres store trafikvækst. Ca. 57% af de samlede leverancer af store trafikfly på verdensplan forventes derfor at blive afsat til dem. De europæiske flyselskaber forventes at øge deres flåde fra 3 300 enheder i 1999 til ca. 6 900 enheder i 2019.

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

Kommissionen har undersøgt og accepteret deres argument. Det samme argument gælder imidlertid også for SNECMA. Markedsundersøgelsen bekræftede, at SNECMA ikke er hovedleverandør i forbindelse med flymotorer og aldrig har konkurreret på markedet for motorer til trafikjetfly. Til forskel fra GE har SNECMA således ingen uafhængig kapacitet på markedet for motorer til store trafikfly. SNECMA har hovedsagelig "low spool"-kompetence med hensyn til konstruktion, udvikling og produktion til kommercielle formål. Alt arbejde i motorens varme del (brændkammer, højtryksturbine osv.) vil være et nyt område for SNECMA. Selskabet er en partner i CFMI med en underordnet rolle og uden særskilt identitet eller tilstedeværelse inden for denne industri²⁰. Det har aldrig selv fået godkendt eller solgt jetmotorer til trafikfly. Selv hvis selskabet skulle udvikle sådanne motorer, vil det være et tidkrævende og bekosteligt forehavende, og det vil være meget usikkert, om de vil vinde indpas på markedet, da SNECMA vil skulle opbygge den fornødne troværdighed og det nødvendige renommé over for de kommercielle flyselskaber og kommercielle stelfabrikanter.

60. SNECMA erkender selv, at selskabets strategi med hensyn til udvikling og produktion af fremtidige flymotorer ikke omfatter andet end følgende: fortsat at levere CFM56-motormodeller eller fremtidige forbedrede modeller/varianter via CFMI, at deltage som partner på grundlag af risikodeling i forbindelse med GE90 og at forsøge at forberede sig på at komme ind på markedet for små kommercielle motorer med eller uden samarbejde²¹.
61. GE og CFMI konkurrerer således ikke indbyrdes. Der er absolut intet, der tyder på, at disse to enheder har konkurreret med hinanden i et udbud i forbindelse med indkøb af motorer. Ingen af GE's motorer, der fremstilles uden for joint venturet, konkurrerer med CFMI's motorer. Dette resultat blev også bekræftet af SNECMA's repræsentant ved den mundtlige høring.

*SNECMA og GE vil sandsynligvis i fællesskab tilstræbe
gevinstmaksimering efter fusionen*

62. Parterne har også anfægtet aggregeringen af CFMI's og GE's andel og gjort gældende, at SNECMA ikke vil have nogen interesse i at afstemme sin adfærd som partner i CFMI i forhold til den fusionerede enheds forretningsmæssige adfærd, som tager sigte på gevinstmaksimering. Kommissionen er derimod af den opfattelse, at SNECMA ikke vil have nogen tilskyndelse til at modsætte sig en fælles gevinstmaksimeringsstrategi. SNECMA har i realiteten betydelige økonomiske interesser i alle GE's motorer til store trafikfly. Tabel 4 viser SNECMA's kapitalinteresser i GE-programmer.

²⁰ SNECMA har ingen uafhængige aktiviteter inden for motorer til trafikfly uden for CFMI og har langt færre aktiviteter inden for salg og teknologi i foretagendet.

²¹ Selv om selskabet ikke kunne gøre det på egen hånd på grund af den manglende teknologi, har det allerede uden held forsøgt at få adgang til markedet for små motorer i samarbejde med P&W via SPWI-joint venturet (som tilbyder SPW14/16-motorserien).

TABEL 4

GE-motorprogram	SNECMA's kapitalinteresse	Platforme, hvor de anvendes
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. Desuden ejer SNECMA og GE hver halvdelen af et joint venture, der driver virksomhed inden for fremstilling af enkeltdele (FAMAT France) og ventilatorvinger af carbonkompositter til GE90-motoren (CFAN Texas). Disse strukturelle forbindelser til GE er navnlig af betydning for at forstå og vurdere SNECMA's tilskyndelse til ikke at modsætte sig den fusionerede enheds gevinstmaksimeringsstrategier, som efter fusionen sandsynligvis vil være baseret på GE's vertikale integration eller omfatte pakkesalg. Hvis sådanne strategier skulle blive fordelagtige for den fusionerede enhed, vil de også være til gavn for SNECMA på grund af selskabets økonomiske interesser i CFMI og i GE's forskellige motorprogrammer og det forhold, at ingen af disse programmer konkurrerer med de motorer, som CFMI leverer.
64. Yderligere belæg for den økonomiske integration mellem GE og SNECMA fremgår af den forretningsmæssige adfærd, som GE's flyleasingselskab, GECAS, udviser. GECAS har et erklæret mål om at favorisere indkøb af nye fly, der er udstyret med motorer fra GE (såkaldt "kun GE-politik"). Denne politik omfatter også CFMI's motorer og bevirker, at GE- og CFMI-motorernes markedspenetration øges betydeligt på bekostning af konkurrerende motorfabrikanter. GE har kombineret GECAS' tjenester og indkøb med henblik på at øge sit samlede salg, selv om en procentdel af indtægterne fra dette salg vil tilfalde SNECMA. Der er således ingen grund til at tro, at SNECMA vil modsætte sig, hvis CFMI's motorer sælges sammen med GE's og/eller Honeywells produkter og/eller tjenester for i fremtiden at øge CFMI's markedspenetration.

GE's og markedets opfattelse af CFMI

65. GE aggregerer også CFMI's markedsandel med sin egen. Det har GE gjort i sine årsberetninger hvert år siden 1995²² samt i mindst én intern præsentation til markedsinvestorer (i maj 1999), som Kommissionen er blevet gjort opmærksom på. Ligeledes aggregerer ledende finansielle analytikere også CFMI's og GE's samlede salg af motorer²³. GE's synspunkt, som det kommer til udtryk i selskabets årsberetninger, og som også er tilkendegivet af de finansielle analytikere, at GE og CFMI bør betragtes som en enkelt enhed i både forretningsmæssig og konkurrencemæssig henseende, støttes derfor af de objektive omstændigheder i forbindelse med CFMI og på markedet.
66. Det er således hensigtsmæssigt at henføre hele CFMI's markedsandel til GE ved vurderingen af GE's dominerende stilling på de relevante markeder.

Behandlingen af IAE

67. RR og P&W er uafhængige hovedleverandører på markedet for jetmotorer til store trafikfly. Kommissionen har behandlet IAE på samme måde som CFMI, idet IAE's markedsandel er blevet fordelt ligeligt mellem markedsandelene hos de partnere, der er uafhængige leverandører af jetmotorer, men ikke mellem markedsandelene hos MTU og Japanese Aero Engines Corp., der som underleverandører ikke kan få henført nogen andel af de relevante markeder.

(c) Markedsandele

²² Eksempler herpå: årsberetningen for 1995, s. 8: "Vi forblev også førende på verdensplan, da GE og CFM International, vort joint venture med det franske selskab SNECMA, igen vandt over halvdelen af ordrerne på motorer til store trafikfly", årsberetningen for 1998, s. 8: "I overensstemmelse med vor førende rolle inden for industrien i 1990'erne vandt GE Aircraft Engines og CFM International, det selskab, som vi ejer ligeligt sammen med det franske selskab SNECMA, igen hovedparten af ordrerne på motorer til store trafikfly på verdensplan", årsberetningen for 2000, s. 11: "Igen i 2000 vandt GE Aircraft Engines og CFM International, det selskab, som vi ejer ligeligt sammen med det franske selskab SNECMA, tilsammen flere ordrer på motorer til store trafikfly end nogen anden motorfabrikant".

²³ For eksempel: Nick Heymann, Prudential Securities, 4. oktober 2000: "Af alle motorer, der hidtil er bestilt i 2000, udgør GEAE's markedsandel ca. 63%. På hvert marked har GEAE's markedsandel været større end selskabets skønnede markedsandel i perioden 1990-1999 (især med hensyn til bredkrogede fly, hvor GEAE's markedsandel var 49% i perioden 1990-1999", Jennifer Murphy, Morgan Stanley Dean Witte, 4. januar 1999: "Aktiviteterne inden for tungt materiel øger fortsat deres andel og dominerer deres markeder for nyt udstyr (kraftforsyning - en andel på 60%, medicinaludstyr - 50%, flymotorer - 60%, transport - 70%), GEAE's andel på 60% af ordrerne på store motorer i 1990'erne skulle kunne blive en kolossal og stigende løbende ydelse i de kommende ti år", John Inch og Al Sipzener, Bear Stearns and Co. Inc , 9. februar 2001: 66% af ordrerne på flymotorer henføres til GE/CFM ifølge et cirkeldiagram.

68. Vurderingen af de tre motorfabrikanter markedsstillinger vil hovedsagelig være baseret på den installerede base af motorer i fly, der stadig er i produktion, og ordrebeholdningen.
69. Kommission har tilstræbt at få omfattende markedsdata fra forskellige kilder, herunder parterne og deres konkurrenter på markederne for jetmotorer. På grund af visse modsigelser i de forelagte data har Kommissionen besluttet at anvende de tal, som parterne har fremlagt, idet det bemærkes, at disse tal synes at undervurdere deres stilling.

Installeret base af motorer i fly, der stadig er i produktion

70. For så vidt angår store trafikfly, kan der sondres mellem smal- og bredkroppede fly. Tabel 5 viser den installerede base af motorer i store smal- og bredkroppede trafikfly, der stadig er i produktion, ved udgangen af 2000.

**TABEL 5: INSTALLERET BASE AF MOTORER I STORE TRAFIKFLY
I DRIFT PR. 31. DECEMBER 2000
(FLY, DER STADIG ER I PRODUKTION)**

Model	GE/CFMI	P&W/IAE	RR/IAE
Smalkroppet	51%	22%	27%
Bredkroppet	54%	31%	15%
Gennemsnit	52,5%	26,5%	21%

Kilde: oplysninger fra parterne.

71. Den samlede installerede base af motorer i smalkroppede fly, der stadig er i produktion, udgør 6 106. GE/CFMI tegner sig for over halvdelen af markedet med en andel på 51%, efterfulgt af P&W og RR, som tegner sig for henholdsvis 22% og 27% af den installerede base af motorer. GE's og CFMI's markedsandele er blevet aggregeret, mens IAE's andel er blevet fordelt ligeligt mellem P&W og RR.
72. Den samlede installerede base af motorer i bredkroppede fly, der stadig er i produktion, udgør 5 898. GE/CFMI har en andel på 54%, efterfulgt af P&W og RR med henholdsvis 31% og 15%²⁴.
73. Det kan konkluderes på grundlag af tabel 5, at GE er langt den største leverandør af jetmotorer til store trafikfly, både smal- og bredkroppede, der stadig er i produktion. GE står derfor bedst over for flyselskaberne, da selskabets motorer er monteret på størstedelen af de seneste flyplatforme, der er i drift.

Udvikling i den installerede base

²⁴ IAE fremstiller ikke motorer til bredkroppede fly.

74. Ovenstående analyse af markedsandelene kan forekomme forholdsvis statisk, idet den afspejler jetmotorleverandørernes nuværende markedsstilling på grundlag af den hidtidige konkurrence. For at give et mere dynamisk billede af den hidtidige konkurrence er det hensigtsmæssigt at se nærmere på udviklingen i den installerede base i de seneste fem år. I denne periode er det ikke blot lykkedes GE at fastholde sin position som førende leverandør, men selskabet har også kunnet opvise den største stigning i markedsandelen.
75. Det skal nævnes, hvilket parterne har erkendt, at den femårige periode forud for den anmeldte fusion er en relevant benchmark til at kunne vurdere det andet konkurrenceniveau i forbindelse med motorer, dvs. salg til flyselskaber. En længere periode risikerer at vise en markedsituation, som er kendetegnet ved andre konkurrence- og markedsforhold end de nuværende. En længere referenceperiode kan derfor være vildledende i forbindelse med vurderingen af den anmeldte transaktion²⁵. Ved vurderingen af det første konkurrenceniveau i forbindelse med motorer, dvs. udvælgelsen af motorer til en ny platform, anses en periode på ti år desuden for at være i overensstemmelse med parternes argument om, at konkurrencen på dette niveau skal betragtes over en længere periode.
76. Diagrammet i bilaget viser udviklingen i den installerede base af motorer i store trafikfly, der stadig er i produktion, i perioden fra udgangen af 1995 og indtil udgangen af 2000 og fremstiller tilvæksten i de forskellige leverandørers markedsstillinger i den pågældende periode. Det ses, at GE har øget sin andel af den installerede base af motorer i et omfang, som konkurrenterne ikke har kunnet. I absolutte tal øgede GE i denne periode sin installerede base fra 2 462 til 6 248 motorer i forhold til P&W, som gik fra 2 889 til 3 170 motorer, og RR, som gik fra 1 371 til 2 586 motorer. Generelt har GE kunnet opvise den største samlede vækstrate i denne periode og har øget afstanden til sine konkurrenter.

Faste ordrer, der er afgivet til dato (ordrebeholdning)

77. Undersøgelsen af ordrebeholdningen (faste ordrer, der er afgivet til dato) kan give et bedre fingerpeg om leverandørernes fremtidige konkurrenceevne, da den afspejler kundernes præference i forbindelse med deres seneste ordrer og kan bestemme motorleverandørernes fremtidige stilling på markedet. Tallene i tabel 6 vedrører fly i drift, der stadig er i produktion. Det følger af sig selv, at et fly, som ikke er i produktion, ikke længere kan bestilles²⁶.

²⁵ GECAS blev desuden i samme periode GE's leasingselskab og har i vidt omfang bidraget til at øge GE's markedspenetrations.

²⁶ Der er kun en enkelt undtagelse, for så vidt som der er seks udestående ordrer på Boeings MD11. De vedrører alle en GE-motor.

TABEL 6: BEHOLDNING AF ORDRE PÅ MOTORER I FLY, DER STADIG ER I PRODUKTION (ORDRE, DER SKAL LEVERES, PR. 1. JANUAR 2001)

Model	GE/CFMI	P&W	RR
Bredkroppede fly	660	344	234
%	53%	28%	19%
Smalkroppede fly	2 882	543	803
%	68%	13%	19%
Store trafikfly i alt	3 542	887	1 037
%	65%	16%	19%

Kilde: oplysninger fra parterne.

78. Det samlede antal motorer til store trafikfly i produktion, som der er afgivet ordre på pr. 1. januar 2001, er 5 466. Af disse ordre har GE opnået 65% i forhold til 35% til konkurrenterne, P&W (16%) og RR (19%). Dette er en anden indikator for tendensen til, at GE's andel inden for nye fly er stigende. GE er allerede den førende på markedet inden for fly, der stadig er i produktion (52% af den installerede base), og har lagt grunden til at opretholde og øge denne førerposition ved at sikre sig 65% af de ordre, som kunderne på nuværende tidspunkt har afgivet.

Indtjening i forbindelse med reservedele

79. Parterne har anfægtet Kommissionens brug af den installerede base og ordrebeholdningen af fly, der stadig er i produktion, og gjort gældende, at den manglende hensyntagen til fly, der ikke længere er i produktion, overvurderer GE's markedsandele og skjuler den succes, som konkurrenterne, navnlig P&W, tidligere har haft i forbindelse med platforme, der ikke længere er i produktion. Kommissionen mener ikke, at fly, der ikke længere er i produktion, på nogen måde kan indvirke på den fremtidige stigning i motorleverandørernes markedsandel, for så vidt som der ikke kan sælges yderligere enheder af sådanne fly til kunderne i fremtiden. Kommissionen erkender imidlertid, at sådanne fly stadig kan generere indtægter på eftermarkedet, hvilket igen i en vis udstrækning kan være afgørende for en motorleverandørs evne til at konkurrere i fremtiden. Indtjeningen på eftermarkedet udgør hovedkilden til det cashflow, som skal finansiere udviklingen og markedsføringen af nye motorer samt innovationen i forbindelse med de næste generationer af motorer og dermed leverandørernes sandsynlige fremtidige konkurrencemæssige stilling. Det forholder sig kort sig således, at jo højere indtjeningen på eftermarkedet er, desto mere sandsynligt er det, at en leverandør vil forblive konkurrencedygtig i fremtiden. Ved vurderingen af disse indtægter har Kommissionen derfor taget hensyn til den samlede installerede base af motorer i fly, der både er i produktion og ikke længere er i produktion.
80. GE har den største andel af motorer installeret i nye flymodeller. I det omfang disse modeller ikke vil blive udskiftet i en nær fremtid, vil GE's andel resultere i en kumuleret kilde til indtægter på eftermarkedet, som er større end konkurrenternes.
81. P&W har en stor andel af fly, der ikke længere er i produktion, hvilket skyldes P&W's tidligere indtræden på markedet for jetmotorer. Selv om disse fly også kan

udgøre en kilde til indtægter på eftermarkedet, kan det med rimelighed forventes, at disse indtægter vil falde i samme takt, som disse fly trækkes ud af og udskiftes i flyselskabernes flåder²⁷. Den indtjening, som P&W kan generere på grundlag af sin nuværende installerede base af motorer, kan derfor ikke måle sig med den indtjening, som GE kan forvente at generere. Denne forskel med hensyn til generering af cashflow vil også være bestemmende for den måde, hvorpå konkurrencen mellem disse to motorfabrikanter vil udvikle sig i fremtiden. Desuden vil det formentlig i højere grad være til fordel for GE end konkurrenterne, når disse fly trækkes ud eller udskiftes. Ikke blot vil selskabets stærkere stilling som etableret leverandør sandsynligvis være bestemmende for flyselskabernes valg af motorer, men de yderligere fordele som følge af GE's vertikale integration taler også stærkt for, at denne sandsynlighed bliver en realitet.

82. I modsætning til det statiske billede af den samlede installerede base udtrykt i motorenheder siger resultatet af beregningen af nettonutidsværdien af den fremtidige indtjening i forbindelse med reservedele mere om, hvilke egentlige markedsstillinger de forskellige konkurrenter har. Kommissionens beregninger bekræftede, at på grund af selve arten af og egenskaberne ved de forskellige fabrikanters installerede baser, er GE igen meget bedre stillet end P&W, for så vidt angår vurderingen af selskabets evne til at konkurrere i fremtiden. I denne henseende har parterne gjort gældende, at det vil være forkert at aggregere de indtægter på eftermarkedet, der stammer fra den installerede base af CFMI- og GE-motorer, og at kun en del af disse bør henføres til GE, mens resten tilfalder SNECMA. Kommissionen finder imidlertid, at disse indtægter tilfalder CFMI som et joint venture, og at moderselskaberne sandsynligvis vil geninvestere disse indtægter i finansieringen af fremtidige CFMI-motorer. Det samme gælder for RR og P&W, der som moderselskaber til IAE sandsynligvis vil geninvestere indtægterne fra IAE-motorer i udviklingen af IAE-motorer.

(d) Konklusion vedrørende GE's markedsstilling inden for motorer til store trafikfly

83. Det kan derfor konkluderes, at GE har en stærk stilling, som tyder på dominans, inden for levering af jetmotorer til store trafikfly. GE besidder således en lang række af de træk, der kendetegner en dominerende virksomhed. For eksempel har GE den største aktuelle markedsandel, meget større end konkurrenternes. Endvidere er det lykkedes GE at øge sin markedsandel konstant i de seneste år og, hvad der er vigtigst, med en større årlig vækstrate, end det er lykkedes konkurrenterne. På grundlag af sin store ordrebeholdning har GE desuden bedre muligheder end sine konkurrenter for at opretholde og forbedre sin markedspenetration. Endelig forventer GE at generere en langt større indtjening i forbindelse med sin samlede installerede base end konkurrenterne og således bedre at kunne konkurrere i fremtiden. Det forhold, at GE's markedsandele ikke kun har været store, men også konstant stigende gennem

²⁷ De pågældende fly er alle McDonnell Douglas-fly (f.eks. DC8, DC10 og MD11 inden for segmentet for bredkroppede fly, DC9, MD80 og MD90 inden for segmentet for smalkroppede fly). De bredkroppede fly, DC10 og MD11, vil sandsynligvis blive erstattet af B777X-fly (GE-motor) eller A340-fly (RR-motor). De smalkroppede fly, DC9, MD80 eller MD90, vil sandsynligvis blive erstattet af B737-fly (CFM56-motor) eller af A320-serien (CFM56 eller IAE V2500).

tiden på bekostning af både P&W og RR, tyder således på en dominerende stilling. Denne markedsstilling er ifølge Kommissionens markedsundersøgelse resultatet af en kombination af faktorer, herunder GE's vertikale integration inden for finansielle tjenester, flykøb og -leasing samt eftermarkedstjenester og eksistensen af betydelige kompatibilitetsmæssige virkninger.

(3) *STORE REGIONALJETFLY*

84. GE og Honeywell er de eneste motorleverandører, hvis motorer er blevet godkendt til store regionaljetfly, der stadig er i drift. Fusionen skaber en horisontal overlapning, som udgør en markedsandel på 100%. Denne markedsandel ændres ikke, selv hvis der også tages hensyn til fly, der ikke længere er i produktion. Tabel 7 viser motorleverandørernes markedsstilling på markedet for store regionaljetfly, på grundlag af den installerede base af fly, der stadig er i produktion, samt på grundlag af den samlede installerede base (inklusive fly, der ikke var i produktion pr. 31. december 2000).

TABEL 7

Installeret base af motorer i:	GE	HON	GE/HON	RR	P&W
Fly i produktion	[60%-70%]*	[30% - 40%]*	100%	0%	0%
Samlet installeret base	[40% - 50%]*	[40% - 50%]*	[90% - 100%]*	[0%-10%]*	0%

Kilde: oplysninger fra parterne.

85. Tabel 8 viser de platforme, der vil blive taget i drift i den nærmeste fremtid, samt den seneste ordrebeholdning.

**TABEL 8: BEHOLDNING AF ORDRE PÅ MOTORER I STORE REGIONALJETFLY, DER
ENDNU IKKE ER I DRIFT
(LEVERES FRA 1. JANUAR 2001)**

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

Kilde: oplysninger fra parterne.

86. Allerede inden transaktionen var GE dominerende på dette marked. Den fusionerede enhed vil få en monopolstilling inden for store regionaljetfly, der vil blive taget i drift i den nærmeste fremtid.

87. GE kan derfor anses for at have en dominerende stilling.

(4) FORRETNINGSJETFLY

88. Fusionen skaber en horisontal overlappning på markedet for motorer til forretningsjetfly og navnlig inden for delmarkedet for motorer til middeltunge jetfly. Tabel 9 og 10 viser motorfabrikanternes markedsstillinger på grundlag af den installerede base af forretningsjetfly samt middeltunge forretningsjetfly, der stadig er i produktion.

**TABEL 9: INSTALLERET BASE AF MOTORER I FORRETNINGSJETFLY
(PR. 31. DECEMBER 2000)**

Installeret base af motorer i:	GE	HON	GE/HON	P&W	RR
Fly, der stadig er i produktion	[0% - 10%]*	[40% - 50%]*	[40%- 50%]*	[30%- 40%]	[10% - 20%]*
Fly, der ikke længere er i produktion	[10%- 20%]*	[40%- 50%]*	[50%- 60%]*	[30%- 40%]	[0%- 10%]*
Samlet installeret base af motorer	[10%- 20%]*	[40%- 50%]*	[50%- 60%]*	[30%- 40%]	[10%- 20%]*

Kilde: oplysninger fra parterne.

**TABEL 10: INSTALLERET BASE AF MOTORER I MIDDELTUNGE FORRETNINGSJETFLY
(PR. 31. DECEMBER 2000)**

Installeret base af motorer i:	GE	HON	GE/HON	P&W	RR
Fly, der stadig er i produktion	[10%- 20%]*	[60%- 70%]*	[80%- 90%]*	[10%- 20%]	[0%- 10%]*

Kilde: oplysninger fra parterne.

89. Honeywell kan derfor anses for at være den førende motorleverandør på dette marked.

(5) VEDLIGEHOLDELSE, REPARATION OG EFTERSYN

(a) Reservedele

90. Ifølge parterne er ejendomsretligt beskyttede reservedele, som sælges af en fabrikant af flymotorer, udsat for konkurrence fra en række kilder, herunder: 1) den sekundære kanal, 2) "PMA"-kilder (Parts Manufacture Approval) og 3) godkendte ikke-OEM-reparationer ("DER"). Parterne har desuden gjort gældende, at ikke-OEM'er potentielt kan fremstille hver eneste enkeltkomponent under forudsætning af, at de investerer i reverse engineering, konstruktion (og om nødvendigt konstruktion på baggrund af en gyldig intellektuel OEM-ejendomsrettighed, der kan håndhæves), godkendelse og fremstilling af reservedelen.
91. Reservedele, som fremstilles af ikke-OEM-leverandører, skal opnå godkendelse hos de relevante tilsynsmyndigheder, den såkaldte PMA. En PMA-ansøger kan opfylde dette krav på én af tre måder. Den pågældende kan vise, at hans reservedel er identisk med konstruktionen af den typegodkendte komponent, som den skal erstatte, eller at han fik reservedelskonstruktionen fra ihændeleveren af typegodkendelsen (f.eks. via en licensaftale), eller endelig, at hans komponent er luftdygtig på grundlag af test og beregninger. Ifølge markedsundersøgelsen er det tidkrævende og bekosteligt at opfylde PMA-bestemmelserne. OEM'erne kontrollerer den teknologi, der er nødvendigt for at udvikle en enkeltkomponent på grundlag af PMA og opkræver høje

licensafgifter, hvis de i det hele taget går med til at give teknologien i licens. Uden en licensaftale skal der foretages betydelige investeringer i udviklingen af en identisk komponent og dokumentationen for luftdygtighed gennem reverse engineering og omfattende testning.

92. Der blev som led i markedsundersøgelsen set nærmere på, om PMA-reservedele kan udøve et konkurrencepres på reservedele fra OEM'en. Det fremgik, at i det mindste med hensyn til motorer, der stadig er i produktion, bliver i gennemsnit 90-95% af reservedelene kun fremstillet af OEM'er, og at der ikke findes andre end OEM-reservedele til mange af de dyreste dele af motoren. Det fremgik endvidere, at nogle kunder fortsat er tilbageholdende med at anvende PMA-dele eller ikke må anvende dem i henhold til deres kontraktlige aftaler med OEM'en. Som følge heraf har OEM'er fortsat en overvældende andel af markedet for reservedele og er ikke udsat for konkurrence i forbindelse med mange af disse.
93. Som det er tilfældet med PMA-dele betragtes reservedele, der leveres i forbindelse med godkendte OEM- eller ikke-OEM-reparationer, med hensyn til tekniske og garantimæssige aspekter ikke altid som reelle alternativer til reservedele, der leveres af OEM, og udgør kun en lille del af markedet (2-3% med hensyn til delmarkedet for lufttransport ifølge GE, 10-15% for segmentet for regionalfly og ca. 10-15% med hensyn til delmarkedet for forretningsfly ifølge Honeywell).
94. Endelig viste Kommissionens undersøgelse, at overskudsmarkedet (dvs. den sekundære kanal) er meget begrænset, navnlig med hensyn til moderne motortyper.

(b) MRO-tjenester

95. Ifølge parterne er fortjenestmargenen ved salg af originaludstyr faldende i luftfartsindustrien, og OEM'er forsøger i stadig højere grad at få deres investeringer ind igen via eftermarkedet. Som eksempel herpå vil flyselskaber i et flys levetid på 25 år betale ca. 200% af motorprisen for MRO-tjenester. Kontrakter vedrørende reparations- og eftersynstjenester kan indgås på det tidspunkt, hvor motoren købes, eller efterfølgende - ofte når garantiperioden er ved at udløbe. I begge tilfælde indhenter kunden typisk tilbud fra en række motorreparations- og eftersynsværksteder, inden de indgår kontrakten. Der er et betydeligt antal aktører på MRO-markedet.
96. Det fremgik dog af markedsundersøgelsen, at OEM'er kan udnytte deres OEM-status til effektivt at kontrollere eftermarkedet gennem kontrollen med for det første de tekniske oplysninger og intellektuelle ejendomsrettigheder, der kræves til mange MRO-tjenester, og for det andet prisen og udbuddet af reservedele. Markedsundersøgelsen viste desuden, at OEM'er herved også styrker deres stilling på markederne for reservedele.
97. OEM'er har en dominerende andel af markedet (ca. 95%) for reservedele, og der er ingen konkurrence i forbindelse med hovedparten af reservedelene. Det fremgik af

markedsundersøgelsen, at denne stilling giver OEM'er og navnlig GE komparative fordele på markedet for vedligeholdelse og eftersyn af motorer.

98. Uafhængige udbydere af MRO-tjenester og flyselskaber har gjort gældende, at når der ikke er nogen konkurrence på markederne for reservedele, ligger priserne over det konkurrencedygtige niveau, og at OEM'er, som udbyder MRO-tjenester, har adgang til reservedele til forholdsvis lavere priser. Derved bliver priserne for pakker af MRO-tjenester og OEM-reservedele lavere end konkurrenternes. Dette er til ulempe for sidstnævnte, da reservedele i gennemsnit tegner sig for 70% af en faktura på MRO-tjenester.
99. Uafhængige udbydere af MRO-tjenester og flyselskaber har desuden gjort gældende, at når der ikke er nogen konkurrence på markederne for reservedele, stiger deres priser mere over tid end forbrugerprisindekset, og at det er vanskeligt for dem at indgå langsigtede kontrakter med faste priser. Der er således en stigende tendens til, at flyselskaber, som udliciterer deres vedligeholdelsesarbejder, anmoder om en "Fleet-Hour-Agreement", også kaldet en "Power-By-The-Hour"-kontrakt. Kunden indgår en langsigtet aftale om at betale tjenesteudbyderen et aftalt beløb pr. motorflyvetime for at få udført al nødvendig service på motoren. Disse kontrakter omfatter normalt både reservedelene og tjenesterne, og priserne er sædvanligvis faste, med forbehold af stigninger, i hele aftalens varighed. Uafhængige udbydere af MRO-tjenester kan ikke tilbyde denne form for kontrakt uden at pådrage sig risikoen for at skulle bære uventede prisstigninger på reservedele, der leveres af OEM'er.
100. Ifølge markedsundersøgelsen har OEM'er desuden en tendens til kun at lade deres egne MRO-enheder udføre højteknologiske reparationer på motorer. De begrænser frivelsen og brugen af tekniske data og teknisk støtte (hvilket gør det vanskeligt at opnå godkendelse som et OEM-godkendt vedligeholdelsesværksted for hver enkelt motor og få adgang til de respektive tekniske OEM-data). Hvis der er mangel på reservedele, forsyner OEM'er desuden deres eget værksted først. Endelig anvender OEM'er de samme lagerdele i både fremstillingsprocessen og forbindelse med MRO-aktiviteterne. Dette nedbringer lageromkostninger, administrationsgebyrer osv. Af alle disse grunde er flyselskaber og uafhængige udbydere af MRO-tjenester ikke i stand til at konkurrere på lige vilkår med de OEM'er, som udbyder MRO-tjenester i forbindelse med deres egne produkter.
101. Endelig gør OEM'ers tilstedeværelse på markedet for MRO-tjenester det muligt for dem at øge deres salg af reservedele. Flyselskaberne forsøger således i højere grad at foretage reparation end udskiftning, som generelt er dyrere for kunden. Dette reducerer OEM'ernes markedsandele inden for reservedele. Ved udførelsen af MRO-tjenester foretrækker OEM'er i højere grad end flyselskaberne udskiftning, i betragtning af deres adgang til reservedele til en højere pris.
102. GE står navnlig stærkt på markedet for MRO-tjenester i forbindelse med motorer og har styrket sin stilling kolossalt i de seneste år. P&W og GE er de to største udbydere af MRO-tjenester i forbindelse med alle motorer til store trafikfly med en omsætning på henholdsvis [...] * USD og [...] * USD. RR er den tredjestørste konkurrent med en omsætning på [...] * USD. Lufthansa er den fjerdestørste konkurrent med en

omsætning på [...] * USD. Honeywell er ligeledes til stede på dette marked med en omsætning på [...] * USD.

103. GE's tilstedeværelse er blevet øget markant i de seneste ti år. GE's samlede omsætning på markedet for motorer til store trafikfly er steget med næsten det firdobbelte i de seneste ti år og er blevet mere end fordoblet i de seneste fem år. Mens RR har haft en tilsvarende stigning, er P&W's samlede omsætning kun steget med 30% i samme periode.
104. GE er desuden begyndt at udbyde MRO-tjenester i forbindelse med motorer i alle sine konkurrenters produkter (RR, P&W og IAE). For eksempel steg GE's samlede omsætning inden for MRO-tjenesterne i forbindelse med konkurrenternes motorer fra 215 mio. USD i 1991 til 588 mio. USD i 2000 på markedet for store trafikfly. I sammenligning hermed udgjorde P&W's omsætning inden for MRO-tjenester i forbindelse med konkurrenters motorer i 2000 [...] * af GE's. Desuden har RR hovedsagelig koncentreret sig om sine egne produkter på MRO-eftermarkedet, og dets servicering i forbindelse med konkurrenternes produkter udgør [...] * af det globale marked for tjenester.
105. Endelig steg GE's samlede indtægter fra en andel på 57% inden for salg af originaludstyr og 43% inden for eftermarkedet i 1990 til henholdsvis 45% og 55% i 1995 og endelig til henholdsvis 33% og 67% i 2000.
106. GE's stilling på MRO-markedet vil sammen med erhvervelsen af Honeywells produktudbud sandsynligvis give den fusionerede enhed en betydelig økonomisk og kommerciel fordel efter fusionens gennemførelse.

1.B.3. FAKTORER, DER BIDRAGER TIL GE'S DOMINERENDE STILLING INDEN FOR MOTORER

(1) GE CAPITAL

107. GE er verdens største selskab med hensyn til markedskapitalisering²⁸. I flysektoren tilbyder GE kunderne en enestående kombination af komplementære produkter og tjenester. Som det erkendes i GE's egne dokumenter, er selskabet ikke blot et førende industrikonglomerat, der opererer inden for mange områder, herunder luftfart og kraftsystemer, men også en betydelig finansiel organisation via GE Capital. GE's finansielle gren bidrager med ca. halvdelen af GE Corporations konsoliderede indtægter og forvalter over 370 mia. USD, mere end 80% af GE's samlede aktiver. Hvis GE Capital var et selvstændigt selskab, ville selskabet selv ligge blandt de øverste 20 på Fortunes liste over de 500 største selskaber.

²⁸ Markedskapitalisering på 480 mia. USD pr. 1. juni 2001 (langt større end noget andet selskab, der opererer på markedet for trafikfly, såsom Boeing med ca. 56 mia. USD, UTC med 39 mia. USD og RR med 5 mia. USD).

108. Ud over at have kolossale økonomiske midler til rådighed internt medfører den unikke størrelse af GE's balance andre væsentlige fordele for GE's aktiviteter. Til forskel fra alle andre selskaber og navnlig andre motorfabrikanter kan GE, som det erkendes i selskabets egne dokumenter, påtage sig større risici i forbindelse med produktudviklingsprogrammer end konkurrenterne. Denne mulighed for at opsuge produktfejl uden at sætte den fremtidige evne til at konkurrere og udvikle nye produkter på spil inden for en industri, der er kendetegnet ved langsigtede investeringer, er af afgørende betydning²⁹.
109. I sin nylige omtale af GE beskriver den uafhængige aktieanalysevirksomhed Bear Stearns GE Capital som et af de største finansielle selskaber i verden. Bear Stearns understreger også, at "GE Capital Services kan påtage sig større risici inden for sin portefølje end gennemsnittet af sine konkurrenter"³⁰. Bear Stearns beskriver videre GE Capital som et "globalt finansielt kraftcenter" og fremhæver det konkurrenceforspring, som GE har i forhold til sine konkurrenter via GE Capital, ved at anføre følgende: "det forhold, at GE ejer GE Capital Services, er efter vor opfattelse selskabets vigtigste fordel i forhold til dets industrielle konkurrenter. [...]". GE's industrielle aktiviteter er overvejende førende inden for deres områder, og det forholder sig ikke anderledes med GE Capital. Generelt mener vi, at GE Capitals kolossale størrelse og produktbredde medfører væsentlige varige fordele"³¹.
110. Da denne industri er kendetegnet ved lange gennemløbstider, dvs. betydelige perioder mellem investeringen i nye projekter og afkastet af den investerede kapital, er virksomheder i denne industri særdeles afhængige af deres egen interne generering af cashflow til at finansiere udvikling og innovation. GE's økonomiske styrke via GE Capital udgør derfor klart et betydeligt konkurrenceforspring i forhold til RR og P&W. Denne økonomiske styrke gør det navnlig muligt for GE at opsuge potentielle produktfejl og strategiske fejl. Betydningen af økonomisk styrke i denne industri kan illustreres ved RR's udtræden af markedet i 1970'erne, hvor selskabet ikke kunne overleve, da et af dets vigtigste F&U-projekter slog fejl.
111. GE har udnyttet betydningen af økonomisk styrke i denne industri ved i udstrakt grad at yde rabat på motorernes katalogpriser. Denne udstrakte brug af rabatter er rent faktisk resulteret i, at break-even-punktet i forbindelse med et motorprojekt er blevet flyttet længere væk fra den kommercielle lancering af en platform. På grund af sin

²⁹ GE er klar over den konkurrencefordel, som er forbundet med størrelsen. GE har forklaret, at størrelsen gør det muligt for selskabet at investere hundreder af millioner dollar i særdeles ambitiøse programmer som GE90, verdens mest kraftfulde jettflymotor, og "H"-turbinen, verdens mest effektive turbinegenerator. Størrelsen gør det også muligt for GE at lancere mindst ét nyt produkt i hvert segment hvert år eller fortsat at investere i en aktivitet i en nedgangsperiode eller at foretage over 100 opkøb om året, år efter år. Endelig har GE fremført, at i modsætning til at skabe hindringer for innovation giver selskabets størrelse det rent faktisk mulighed for at "foretage flere og større udsving". Selv om GE med rette har erkendt, at alle projekter ikke kan lykkes, anfører GE, at "størrelsen gør det muligt for GE at ramme skævt nogle få gange uden at miste rytmen" (som anført i GE's årsberetning for 2000, s. 4 og 5).

³⁰ Som anført i Bear Stearns analyse af GE, dateret den 9. februar 2001, s. 5.

³¹ Som anført i Bear Stearns analyse af GE, dateret den 9. februar 2001, s. 7.

kolossale balance har GE været i stand til at øge konkurrenternes finansieringsomkostninger ved at forhale det tidspunkt, hvor genereringen af cashflows kan påbegynde, og derfor øge behovet for at trække på eksterne finansieringskilder, hvilket yderligere har øget deres gældsætningsgrad (forholdet mellem gæld og egenkapital) og heraf følgende låneomkostninger³². Det er herved lykkedes GE at gøre konkurrenterne særdeles sårbare over for enhver nedgangsperiode eller strategisk fejl.

112. I den henseende må GE's strategi med at yde rabatter på motorens katalogpris ikke forveksles med en faktisk prisnedsættelse over for kunden og kan derfor ikke anvendes som en indikator for manglende dominans. Lavere priser på det første salg af motorer resulterer nemlig ikke i lavere nettopriser for kunden, men medfører en svækkelse af motorkonkurrenterne og i sidste instans, at de udelukkes fra de nuværende og fremtidige platforme og flyselskabernes licitationer.
113. I modsætning til det, parterne har gjort gældende, medfører det forhold, at de oprindelige motorer sælges med betydelige rabatter, ikke lavere omkostninger for de endelige kunder. Kommissionens undersøgelse har således vist, at udgifterne til vedligeholdelse og reservedele³³ skal lægges til motorens oprindelige anskaffelsespris, for at man kan beregne en motors nettoomkostninger for et flyselskab. Resultaterne af denne justerede beregning viser, at en motors samlede gennemsnitsomkostninger rent faktisk er steget med 10-30% i faste priser i de seneste 10 år. Dette skyldes selvfølgelig den udlignende virkning af de betydelige forhøjelser, der hvert år er blevet foretaget af priserne på alle originale reservedele³⁴, som fremstilles af leverandøren af den oprindelige motor.
114. Takket være sin økonomiske styrke og sine fordele som allerede etableret leverandør af motorer har GE desuden mulighed for at yde en betydelig finansiel støtte til stelfabrikterne i form af støtte til udvikling af platformprogrammer, hvilket konkurrenterne aldrig har været i stand til at imitere. GE anvender denne direkte økonomiske støtte til at aftale/opnå motoreksklusivitet i forbindelse med de flystel, som selskabet støtter økonomisk (GE har opnået i alt ti af de seneste tolv eksklusivaftaler, som stelfabrikanter har indgået), og afskærer derved konkurrenterne fra at få adgang til eksklusive platforme. [delmarkeder citeret fra indkøbsaftalen mellem en stelfabrikant og GE, af GE anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*³⁵.

³² Et eksempel på GE's betydelige konkurrencefordel i forhold til konkurrenterne fremgår af selskabets AAA-kreditrating, som omfatter alle dets datterselskaber og gør det muligt for dem at rejse finansiering billigere og hurtigere end konkurrenterne.

³³ Kommissionens markedsundersøgelse har vist, at omkostningerne til vedligeholdelse og reservedele i en motors levetid i gennemsnit udgør ca. 200% af den oprindelige nettokøbspris, i faste priser (ud over inflation).

³⁴ 4-5% af den årlige forhøjelse i faste priser.

³⁵ [se ovenfor]*

115. Eksklusivaftaler kan have betydelige virkninger på markedet for flymotorer³⁶, da de garanterer en betydelig penetration af et flyselskabs flåde og senere fordele ved at være etableret leverandør. Eksklusivitet er endvidere til gavn for motorfabrikanten, da en status som eneleverandør af motorer udelukker en direkte priskonkurrence (dvs. konkurrence inden for den samme platform), for så vidt angår flyselskaberne.
116. Som det sidste trin i sin udelukkelsesstrategi og for at beskytte og udvikle denne meget lukrative del af sine motoraktiviteter har GE anvendt sin økonomiske styrke til gennem mange år at investere store beløb i eftermarkedet gennem køb af et stort antal reparationsværksteder overalt i verden. Denne strategi anvendes ikke kun i forbindelse med serviceringen af GE's egne motorer, men også konkurrenternes, der som følge heraf ikke opnår den vigtige indtjening på eftermarkedet, som er nødvendig til at dække både tidligere investeringer og den fremtidige produktudvikling.
117. Foruden GE's mulighed for at påvirke stelfabrikanterne, anvender GE også sin økonomiske styrke til at påvirke flyselskabernes købsadfærd ved at tilføre deres aktiviteter kapital på et afgørende tidspunkt, som der redegøres for i nedenstående uddrag af en såkaldt "Key Feature Article" af GE's bestyrelsesformand og koncernchef med titlen "GE Capital: Jack Welch's Secret Weapon"³⁷:

"Og hvad giver [GE] Capital GE? For det første værdifulde kunder: [GE] Capital stiller finansiering til rådighed for kunderne hos forskellige GE-divisioner, f.eks. inden for fly, kraftsystemer og biler, hvilket bidrager til at bane vejen for, at disse divisioner kan opnå store kontrakter. Blandt de mere bemærkelsesværdige eksempler på en mulig forbindelse kan nævnes situationen i 1993, hvor Continental Airlines kæmpede mod en truende konkurs. Lån fra GE Capital bidrog til at bringe Continental i luften igen. Derefter kom der en stor ordre fra Continental på nye fly - de fleste med GE's motorer. Konsulent Tichy udtaler: "[GE] Capital er en del af de midler, som GE's industrielle aktiviteter kan anvende til at slå konkurrenterne."³⁸

118. Denne transaktion fandt sted i forbindelse med Continentals rekonstruktion i 1993. GE Capital siges at have tilført flyselskabet 1 mia. USD i form af lånefinansiering samt erhvervelse af en aktiepost. En af betingelserne synes at have været, at alle Continentals flykøb skulle være GE-drevne (når det var muligt).

³⁶ B737, som udelukkende er udstyret med GE-motorer, tegner sig for 993 af i alt 2 885 fly, der er i ordre fra Boeing og Airbus, hvor der er foretaget et valg af motor (34% af den samlede ordrebeholdning på fly) pr. 31. december 2000.

³⁷ Som offentliggjort af John Curran fra *Fortune* den 10. november 1997 og lagt ud på GE's websted, <http://www.ge.com/news/welch/articles/f1197.htm>.

³⁸ Som offentliggjort på GE's websted, <http://www.ge.com/news/welch/articles/f1197.htm>.

119. I dag består Continental Airlines' flåde af store trafikfly af 16 GE-drevne B777-200ER (P&W- og RR-motorer kunne også fås i dette fly), 21 GE-drevne DC10 (en P&W-motor kunne også fås i dette fly), 11 GE-drevne B767 (P&W- og RR-motorer kunne også fås i dette fly), 41 RR-drevne B757 (ingen GE-motor i disse fly), 58 GE/CFM-drevne B737-800 (GE/CFM-eksklusivitet i disse fly), 65 P&W-drevne MD80 (ingen GE-motor i dette fly), 36 GE/CMF-drevne B737-700 (GE/CFM-eksklusivitet i dette fly), 65 GE/CMF-drevne B737-300 (GE/CFM-eksklusivitet i dette fly) og 66 GE/CMF-drevne B737-500 (GE/CFM-eksklusivitet i dette fly). Når Continental havde mulighed for at vælge mellem motorer, valgte flyselskabet med andre ord hver gang GE-motorer.
120. For så vidt angår Continentals udestående ordrer, gælder det samme: alle motorer er GE-motorer, selv i de tilfælde, hvor der er mulighed for konkurrerende motorer.

(2) *GECAS*

121. En anden faktor, der bidrager til GE's dominerende stilling, er selskabets vertikale integration inden for køb, finansiering og leasing af fly via GE Capital Aviation Services ("GECAS").
122. Med ca. 10% af det samlede flykøb er GECAS den største køber af nye fly, foran ethvert andet enkelt flyselskab. Selskabet har den største enkelte flyflåde med 1 040 enheder, der er vurderet til 22,1 mia. USD³⁹. GECAS er dobbelt så stor som ILFC, selskabets direkte konkurrent, med hensyn til flyflåde. GECAS er ligeledes den førende på markedet med hensyn til jettfly i ordre og optioner med en samlet ordrebeholdning på i alt 796 jettfly ved udgangen af 2000 (535 for ILFC's vedkommende).
123. Ud over at være den største flykunde er GECAS en af de to førende leasingselskaber, som køber fly på et spekulativt grundlag med ca. 40% af markedet for store trafikfly og 100% af markedet for store regionaljettfly.
124. Parternes påstand om, at GECAS' indflydelse på stelfabrikantene er begrænset, da selskabet køber færre end 10% af de nye fly, tager ikke hensyn til, at GECAS' markedsindflydelse ikke udspringer af en "andel" af flykøbene, men af selskabets faktiske incitament til og mulighed for at øve økonomisk indflydelse på det afgørende tidspunkt i konkurrenceprocessen og derfor udelukke konkurrenter fra denne proces.
125. Selv om det er korrekt, at GECAS kun tegner sig for ca. 10% af flykøbene, og at denne "andel" er mindre, end man normalt forbinder med traditionelle opfattelser af "markedsstyrke", er GECAS' andel af flykøbene ikke en egnet målestok for

³⁹ I sammenligning hermed har GECAS' hovedkonkurrent på markedet for flyleasing, International Lease Finance Corporation ("ILFC"), en flåde på [400-500]* fly (februar 2001).

selskabets mulighed for at udøve indflydelse på motormarkedet og udelukke GEAE's konkurrenter. GECAS' reelle indflydelse på markedet er større end dets andel på 10% som følge af, at GECAS har mulighed for at "plante" GE-drevne fly hos mindre flyselskaber og derved skabe, fastholde og styrke fordelene ved flådekompatibilitet, hvilket vil få disse flyselskaber til at vælge lignende udstyr i fremtiden, uanset om de erhverver det hos GECAS eller andre steder.

126. Resultaterne af Kommissionens undersøgelse bekræftede, at på grund af både GECAS' påviste indkøbsmæssige favorisering og mulighed for at afgive kolossale flyordrer, er selskabets andel på 10% af flykøbene langt fra udtryk for dets reelle indflydelse på udvælgelsen af flymotorer og -systemer. GECAS' indflydelse hidrører rent faktisk fra selskabets mulighed for at skabe et unikt økonomisk incitament for stelfabrikanterne til at foretrække GE's produkter. Dette incitament skabes på grundlag af enten den forholdsvis begrænsede økonomiske risiko, som en stelfabrikant løber ved at indrømme GE eksklusivitet i forbindelse selskabets produkter, eller den kompensation, som fabrikanten kan opnå via andre af GE's divisioner, f.eks. GE Capital og GECAS, navnlig i form af udsigten til et betydeligt flysalg. Under disse omstændigheder er det ikke nødvendigvis af betydning, at GECAS "kun" tegner sig for en andel på 10% af flysalget.
127. Der er beviser for, at stelfabrikanterne er blevet påvirket af GE's magtfulde kombination af udsigten til flyordrer fra GECAS og et økonomisk bidrag fra GE Capital til at vælge GE-motorer til deres nye flystel. GEAE's konkurrenter kan ikke tilbyde lignende pakkeløsninger.
128. Som et eksempel på GECAS' betydning for stelfabrikanterne kan det nævnes, at GECAS også har været den største enkelte køber af jetfly i de seneste år med samlede ordrer på 588 fly⁴⁰. I sammenligning hermed lå flyselskabernes største indkøb på under 300 fly i samme periode.
129. Hvad angår store trafikfly, er GECAS, selv om der er flere Boeing- end Airbus-fly i GECAS' flåde, af stort set samme betydning for begge stelfabrikanter med hensyn til ordrer. I sit svar af 26. februar 2001 på Kommissionens undersøgelse anførte Boeing, at GECAS tegnede sig for lidt over 10% af Boeings ordrebeholdning med 135 fly i ordre. Tallet var tilsvarende for Airbus med en samlet ordrebeholdning på ca. 138 fly i ordre fra GECAS. ILFC har [200–300]* og [200–300]* fly i ordre hos henholdsvis Airbus og Boeing. Southwest Airlines er ifølge oplysningerne det selskab blandt alle individuelle flyselskaber, der har flest fly i ordre med i alt 144 store trafikfly. Den næststørste ordrebeholdning fra et flyselskab er Deltas med 108 fly i ordre. I modsætning til at tegne sig for en brøkdel af ordrerne på store trafikfly, som parterne har anført, har leasingselskabernes indflydelse på og betydning for Boeing og Airbus været stigende på linje med deres andel af beholdningen af ordrer på store trafikfly, som blev angivet til at tegne sig for over 30% ved udgangen af 2000 som bekræftet af

⁴⁰ Fra flådedatabase fra Back Associates, data til og med den 6. december 2000. Ordrene omfatter annullerede ordrer og ordrer, hvor valget af motor "fastsættes senere".

N. Forgeard, Airbus' administrerende direktør, i en artikel i *Financial Times*⁴¹, med følgende udtalelser: "Konsortiet [Airbus] udtrykte foruroligelse over den stigende andel af nye ordrer, som er afgivet af leasingselskaber og ikke gennem direkte ordrer fra flyselskaber. 'Vi har nået den øvre grænse for, hvad der kan accepteres, og der er fare for, at vi mister kontrollen med distributionen', sagde Noël Forgeard, Airbus' administrerende direktør".

130. GECAS synes ligeledes at være af meget stor betydning for producenterne af regionaljetfly - Fairchild Dornier, Bombardier og Embraer - idet GECAS tegnede sig for henholdsvis ca. 24%, 11% og 9% af deres ordrebeholdninger ved udgangen af september 2000. [uddrag af interne GECAS-dokumenter vedrørende GECAS' markedsføringsplan for regionaljetfly, af GE anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{42*}.
131. GECAS' seneste ordrer omfatter bl.a. 50 faste ordrer og 100 optioner, som blev tildelt Embraer, den brasilianske producent af regionalfly, på ERJ-170 og ERJ-190 (fly med 70 og 90 sæder), samt store ordrer på CRJ-700 (fly med 70 sæder) og CRJ-900 (fly med 90 sæder) hos Bombardier. Desuden tegner selskabets bestilling (50 faste ordrer og 100 optioner) hos Fairchild Dornier på 728JET og 928JET sig for tre års produktion hos denne producent af regionalfly. Disse fly kan udelukkende fås med GE-motorer.
132. Til forskel fra uafhængige leasingselskaber som f.eks. ILFC vælger GECAS ikke flyudstyr i de fly, som selskabet køber, på grundlag af efterspørgslen på markedet. Som følge af GECAS' politik med kun at vælge GE-motorer, når selskabet køber nye fly, er 99% af de store trafikfly, som GECAS har bestilt, udstyret med GE's motorer⁴³.
133. GECAS har incitamentet til og muligheden for at styrke markedsstillingen for GE Aircraft Engine-divisionen ("GEAE") og øge de heraf følgende overskud på flere måder. GECAS er det ene af de to leasingselskaber, der fungerer som den første kunde til en ny flytype (launch customer), da de kan bestille mange fly på én gang og vente den ekstra tid på leveringen af et nyt fly (se behandlingen af B777X nedenfor). Som sådan kan GECAS påvirke stelfabrikanternes valg af flyudstyr og udgør derfor, sammen med andre træk, der kendetegner GE, det element, der kan forrykke balancen til fordel for GE som leverandør af udstyr og tjenester. GEAE's konkurrenter er ikke i stand til at garantere sådanne køb og kan derfor ikke tilbyde stelfabrikanterne lancerings- eller salgsstimulerende ordrer. GECAS' rolle som den første kunde til en ny flytype eller kunde, der skal fremme salget (boost customer), har navnlig vist sig effektiv med hensyn til at opnå adgang til eller eksklusivitet i forbindelse med nye flyplatforme.

⁴¹ Se artiklen med titlen "Airbus Chief Predicts Falling Aircraft Sales In 2001" i *Financial Times*, 30. januar 2001.

⁴² [se ovenfor]*

⁴³ 8 Boeing 757-fly, hvortil GE ikke kan tilbyde motorer, tegner sig for den resterende del.

134. GECAS har desuden også vist sig at være et særdeles effektivt instrument til at styrke GE's stilling over for flyselskaberne i forbindelse med de platforme, hvor der er mulighed for at vælge motor.
135. GECAS tilbyder således en lang række flådeløsninger og finansielle løsninger, som gør det muligt for flyselskaberne at erhverve fly, f.eks. flyfinansiering, leasing og flådestyring, herunder regulære flykøb, konsulentbistand inden for luftfart, motorfinansiering, finansiell leasing, operationel leasing, pilotuddannelse, sale & leaseback samt handel med fly. Som en del af strategien med at være den førende udbyder af luftfartsløsninger på verdensplan stiller GECAS også aktielignende finansiering til rådighed for at gøre det lettere at introducere GE-drevne jetfly hos de førende operatører og hjælper flyselskaber med at standardisere deres flåde omkring GE-drevne fly som bekræftet i GE's årsberetning for 1999:

"I 1999 gjorde vi [GECAS] betydelige fremskridt med hensyn til vor plan om at hjælpe vore kunder med at nå deres flåde- og balancemål. For eksempel hjalp GECAS China Eastern, et af de største kinesiske flyselskaber, med at reducere selskabets kortsigtede kapacitet, standardisere dets flåde omkring CFM-drevne smalkroppede Airbus-fly og generere hård valuta."⁴⁴

136. Markedsundersøgelsen har endvidere understreget, at GECAS kan standardisere flåder omkring GE-drevne fly og få et flyselskab, som ellers ikke ville have leaset et GE-drevet fly, til at acceptere et sådant fly ved at tilbyde langt mere end leasingtjenester og være i stand til at udnytte de ressourcer, som GE-familien råder over på luftfartsområdet og det finansielle område⁴⁵. Endelig har GECAS' mulighed for at ændre markedsandelene ved at "plante" GE-drevne fly hos flyselskaber en multiplikatorvirkning på baggrund af ønsket om driftskompatibilitet, idet disse flyselskaber fortsat vil købe GE's motorer i fremtiden, hvorved GE's motorsalg øges. I modsætning til parternes påstand i deres svar på klagepunktsmeddelelsen og under høringen har GECAS faktisk været i stand til i vidt omfang at styrke GE's stilling, uden at GECAS' øgede køb af GE-motorer er blevet opvejet af, at flyselskaber eller andre leasingselskaber har købt andre end GE's motorer. Gennem GECAS' favorisering af GE's motorer og indflydelse på flyselskaber har GE været i stand til at øge sine markedsandele inden for motorer.
137. Ud over, at parterne ikke har forklaret, hvorfor andre leasingselskaber eller flyselskaber, som under alle omstændigheder ikke er tilknyttet nogen motor- eller komponentfabrikant, skulle kunne imødegå GECAS' favorisering, bekræfter ILFC's købsadfærd, at valget af motor i forbindelse med langt hovedparten af selskabets seneste ordrer "fastsættes senere", hvorved selskabet giver sine fremtidige flykunder mulighed for at deltage i valget af motor.

⁴⁴ GE's årsberetning for 1999, s. 23.

⁴⁵ [eksempel på GECAS' deltagelse i forretningsaftaler med flyselskaber, af GE anset for at være fortrolige oplysninger]*

138. En sammenligning mellem GE's markedsstilling inden GECAS (1988-1995) med situationen efter GECAS (1996-2000) viser, at selv om GE's motorsalg til leasingsselskaber, herunder GECAS, steg med en faktor på over 20 (eller over 60%), faldt flyselskabernes direkte køb af GE-motorer kun med en faktor på mindre end 5 (eller mindre end 10%). Det forhold, at andre leasingsselskaber og flyselskaber ganske enkelt ikke har kompenseret for GECAS' indkøbsmæssige favorisering, resulterer i, at der sker en nettoforskydning af markedsandelene inden for motorer til GE.
139. GE's vertikale integration omfatter desuden andre segmenter af luftfartsindustrien. Via sit datterselskab, GE Engine Services ("GEES"), har GEAE også et globalt net af vedligeholdelses-, reparations- og eftersynsværksteder ("MRO"), som servicerer egne samt andre OEM'ers store kommercielle motorer på verdensplan. GEAE sælger også propelturbine- og turboshaftmotorer samt tilhørende reservedele til brug i militærfly og civile fly. Endelig anvendes GE's flymotorer som basis for afledte produkter til industrielle gasturbiner og marinegasturbiner.

(3) INGEN MULIGHED FOR IMITERING AF GE CAPITAL/GECAS

140. Parterne har anfægtet GECAS' indflydelse med hensyn til GE's dominerende stilling og gjort gældende, at konkurrenterne under alle omstændigheder kan imødegå dette ved at etablere egne datterselskaber inden for flyleasing. Deres argument er, at GECAS let og hurtigt kan imiteres, hvorved selskabets påståede indflydelse på GE's dominerende stilling kan neutraliseres.
141. Kommissionen kan ikke godtage dette argument. Der er tre hovedgrunde til, at et leasingdatterselskab af GECAS' størrelse og betydning ikke kan imiteres let og hurtigt.
142. For det første vil oprettelsen af et sådan flyleasingselskab for både P&W og RR kræve, at de tager nye forretningsaktiviteter op. Da GECAS er finansielt støttet af GE Capitals stærke balance, vil ethvert forsøg fra konkurrenternes side på at oprette en konkurrent til GECAS først kræve, at de i vidt omfang begyndte at drive virksomhed i den finansielle sektor. Mens GE Capital, som udgør omtrent halvdelen af GE Corporation, er et egentligt selvstændigt finansselskab, er UTC et industrikonglomerat og RR en ren flyvirksomhed, ikke finansielle institutioner. Desuden kan det ikke med rimelighed antages, at der kan oprettes et leasingsselskab af GECAS' størrelse og omfang og med samme AAA-kreditrating uden en etableret stærk finansiell støtte fra et moderselskab som GE Capital, der som en del af GE-konglomeratet og til forskel fra andre store finansielle institutioner stadig kun i begrænset omfang er underlagt tilsyn fra de finansielle reguleringsmyndigheders side, som Kommissionen allerede har redegjort for i sin klagepunktsmeddelelse af 8. maj 2001.
143. For det andet vil det, selv hvis konkurrerende motorfabrikanter besluttede at gå ind i den finansielle sektor ved at oprette et leasingsselskab, være særdeles tid- og udgiftskrævende for dem at nå op på samme drifts- og effektivitetsniveau som GECAS. Det tog f.eks. ILFC ca. 30 år at nå sit nuværende aktivitetsniveau inden for

leasing. GECAS' ret hastige vækst bør imidlertid ikke forveksles med, at det er muligt at imitere den hurtigt. Selv om det kun tog GECAS fem år efter overtagelsen af GPA at blive det, selskabet er i dag⁴⁶, var dette kun muligt takket være de finansielle midler, der var til rådighed via GE Capital, der fungerede som GE's interne bank. Uden sådanne stærke finansielle ressourcer kan hverken UTC eller RR investere i en flyflåde til en værdi af over 20 mia. USD som GECAS'. Inden GE Capital tog dette betydelige skridt til at erhverve sine flyleasingaktiviteter, havde selskabet desuden været i stand til at opbygge industriel knowhow gennem sin tiårige erfaring med leasing af andet udstyr såsom jernbanevogne, medicinsk udstyr og apparatur. Det er derfor kombinationen af omfattende knowhow og økonomisk styrke, der bevirkede GECAS's hastige vækst. Konkurrenterne inden for motorer råder ikke over tilsvarende finansielle ressourcer og knowhow til selv over en længere periode af nå op på GECAS' niveau.

144. Endelig mangler begge konkurrerende motorleverandører den nødvendige installerede base af motorer til at kunne gennemføre en "kun RR-politik" eller en "kun P&W-politik" med henblik på at imitere GE's praksis med at "plante" motorer. De vil ganske enkelt ikke kunne tilbyde flyselskaberne interessante løsninger, da disse vil skulle give afkald på de kompatibilitetsmæssige fordele, der er knyttet til deres installerede base af GE-motorer. På grund af denne manglende likviditet på markedet med hensyn til sådanne "kun P&W"- eller "kun RR"-fly vil det ikke være kommercielt pålideligt at forsøge at oversvømme flyselskaberne med sådanne produkter, og det vil automatisk resultere i et betydeligt fald i produkternes økonomiske restværdi. Investeringer i et leasingselskab, der vil skulle gennemføre en sådan forretningspolitik, vil derfor sandsynligvis ikke blive støttet af de investorer, der vil skulle stille midlerne til rådighed, da det vil være alt for risikabelt. I den henseende er historien et pålideligt bevis for, at ingen konkurrent inden for motorer har været i stand til at imitere de fordele, som GE's motorer har via GE Capital og GECAS⁴⁷.
145. Kommissionen er derfor af den opfattelse, at en imitering af GECAS ikke er en mulighed, som konkurrerende motorleverandører har, og at en sådan derfor ikke kan begrænse GE's dominerende stilling på motormarkedene.

(4) DRIFTSKOMPABILITET

146. Kompatibilitet på tværs af motortyper bidrager ligeledes til GE's dominerende stilling. Det forhold, at flyselskaber, som anvender fly med en bestemt motortype, generelt har en tendens til at købe efterfølgende motorer hos den samme motorfabrikant, stiller GE som etableret motorleverandør særdeles gunstigt, når et flyselskab beslutter at købe en bestemt motor til en specifik flytype, da det generelt

⁴⁶ GPA havde en flåde på ca. 500 fly på det tidspunkt, hvor selskabet blev overtaget af GE.

⁴⁷ RR's kapitalinteresse på 50% i Pembroke-leasingselskabet kan på ingen måde sammenlignes med det, GE Capital har opnået via GECAS, da Pembroke er en tiendedel af GECAS' størrelse og i kommerciel henseende ikke er i stand til at imitere GECAS' favorisering.

vil foretrække at købe de samme motortyper i fremtiden på grund af fordelene ved flåde- og motorkompatibilitet⁴⁸.

147. Resultaterne af Kommissionens undersøgelse viser, at standardiseringen af et flyselskabs flåde eller en del heraf ("delflåde") kan være forbundet med meget omfattende stordriftsfordele. Dette gælder navnlig, men ikke udelukkende, for motorvedligeholdelsen. Undersøgelsen har også vist, at selv om driftskompatibilitet har en direkte sammenhæng med de markedsandele, som motorfabrikanterne har opnået tidligere, kan de kompatibilitetsmæssige fordele ophæves gennem en udligningspraksis, som tilsyneladende kun GE - gennem anvendelsen af GE Capital og navnlig GECAS - har mulighed for at gennemføre effektivt og med succes⁴⁹. Undersøgelsen bekræftede ligeledes, at de flyselskaber, som driver blandede flåder i forbindelse med en given opgaveprofil og derfor ikke har særlig store fordele i relation til driftskompatibilitet på et givet tidspunkt, sædvanligvis er operatører, der er i gang med en flåderationalisering eller er midt i et flådefornyelsesprogram.
148. Mens motorkompatibilitet kun er én faktor, som flyoperatørerne tager i betragtning, når de køber fly, har Kommissionens undersøgelse vist, at organisationen af flyselskabets vedligeholdelsesaktiviteter er et vigtigt element, som påvirker et flyselskab, når det træffer beslutninger om køb af motorer.
149. Der er to forskellige former for vedligeholdelse. Linje- eller servicevedligeholdelse udføres af flyselskaberne (eller deres underleverandører) i lufthavnene, mens hovedreparation eller MRO indebærer et mere omfattende indgreb i flyet, f.eks. afmontering af en motor fra vingen og eftersyn heraf på specialværksteder. I forbindelse med MRO-tjenester vil der være behov for reservemotorer til erstatning for dem, der er afmonteret med henblik på reparation. Reservemotorer tegner sig værdimæssigt normalt for mellem [...] *% og [...] *% af et gennemsnitligt flyselskab operationelle motorflåde. Med hensyn til MRO-tjenester kan flyselskaberne vælge mellem enten af lade deres eget personale udføre dem og med eget udstyr eller udlicitere dem til et eksternt reparationsværksted.
150. Flyselskaber, som har kapacitet til at udføre MRO-tjenester internt (f.eks. Delta, KLM, Air France m.fl.), er sædvanligvis, men ikke altid, store flyselskaber med tilstrækkeligt store flåder til, at de kan opnå kompatibilitetsmæssige fordele. I modsætning til parternes argument om, at driftskompatibilitet har en begrænset betydning for de flyselskaber, som udfører MRO-tjenester internt, fremgår det af Kommissionens undersøgelse, at de omfattende startinvesteringer, både materielle og immaterielle, og de faste omkostninger til egne reparationsfaciliteter, reservedelslagre, værktøj, medarbejderuddannelse, arbejdsprocesser og -manualer, der er nødvendige for at kunne udføre en korrekt vedligeholdelse, er for

⁴⁸ I den henseende er GE's stilling i forhold til europæiske flyselskaber ret gunstig. GE er således den etablerede motorleverandør (dvs. leverandøren med over 70% af den installerede base af motorer) hos alle europæiske nationale flyselskaber undtagen Det Forenede Kongerige og Luxembourg.

⁴⁹ [eksempel på GECAS' deltagelse i forretningsaftaler med flyselskaber, af GE anset for at være fortrolige oplysninger]*

flyselskaberne, i form af betydelige omstillingsomkostninger, et stærkt incitament til at standardisere deres motorflåder for at opnå stordriftsfordele (dvs. reducere marginalomkostningerne ved vedligeholdelsen).

151. Selv om det fremgik af de fleste af svarene fra de flyselskaber, som Kommissionen var i kontakt med som led i undersøgelsen, at der kun kan sættes tal på omkostningerne ved at skifte fra én motortype til en anden i hvert enkelt tilfælde, forelagde nogle flyselskaber tilgængelige tal for omkostningerne ved at skulle genoplære en flymekaniker, ikke som et eksempel på omfanget, men derimod på den stigning, der kan forventes afhængigt af arten af det foretagne skift. For eksempel er den typiske størrelsesorden, når den nye motor tilhører en serie, som mekanikeren allerede er uddannet inden for, ca. 1 000-5 000 EUR. Når motoren ikke hører til en bestemt serie, men stadig kommer fra den samme fabrikant, vil omkostningerne stige til ca. 5 000-10 000 EUR. Omkostningerne ved et skift er markant større, når den nye motor kommer fra en anden leverandør, da de kan udgøre indtil 20 000 EUR pr. mekaniker, da denne nye motors kompatibilitet med de tidligere vil være begrænset.
152. Omstillingsomkostningerne i forbindelse med ombygningen af en prøvestand til en ny motors specifikationer er meget større og udgør typisk 1,2-4,5 mio. EUR, når de nye motorer kommer fra en anden fabrikant.
153. Da flyselskaberne til stadighed tilstræber større omkostningseffektivitet, lægger kunderne stadig større vægt på fordelene i relation til driftskompatibilitet, navnlig med hensyn til motorerne, da motorprisen spiller en stor rolle, idet den i gennemsnit udgør 25-30% af den samlede endelige anskaffelsespris for et fly. Kommissionens undersøgelse har desuden vist, at motoren er en så væsentlig faktor med hensyn til vedligeholdelsesomkostningerne, at de samlede gennemsnitlige vedligeholdelsesomkostninger i hele motorens levetid er 2-3 gange større end anskaffelsesprisen, mens de samlede påløbne vedligeholdelsesomkostninger i forbindelse med et helt fly stort set svarer til anskaffelsesprisen. Motorer og deres kompatibilitet med resten af flåden er derfor af stor betydning for de samlede omkostninger, der er forbundet med at eje et fly.
154. Når et flyselskab overvejer at købe en flytype, som det allerede har i sin flåde, vil det således opnå en betydelig fordel ved at købe fly og motorer, som er identiske med dem, det allerede benytter, i forhold til at købe en anden fly- og motorkombination, som vil kunne udøve samme funktion. Denne kompatibilitetsmæssige virkning er stærkest inden for de enkelte motor- og flytyper. For eksempel bekræftede et stort nordamerikansk flyselskab i sit svar på Kommissionens spørgeskema, at selv om det ved flykøb prioriterer kompatibiliteten med resten af flyflåden meget højt, tillægger det kompatibiliteten med hensyn til motorer til nye fly lige så stor betydning og vælger som følge heraf næsten altid at fastholde driftskompatibiliteten med en motor, der allerede findes i flåden, så længe den opfylder kravene i forbindelse med opgaveprofilen. Et andet nordamerikansk flyselskab understregede desuden i sit svar på Kommissionens spørgeskema, at driftskompatibilitet med hensyn til motorer ofte spiller en stor rolle, som det fremgik af dets beslutning om at købe P&W-drevne B747-200-fly i 1999. Denne beslutning blev faktisk forudset i forbindelse med dets tidligere køb, i 1987, af andre P&W-drevne B747-fly (400-versionen).

155. Det fremgik endvidere af Kommissionens undersøgelse, at når en kunde overvejer at købe en flytype, som endnu ikke er repræsenteret i flåden, foretrækker den pågældende sædvanligvis at bestille en motor, som passer sammen med de motorserier, som den nuværende flåde allerede er udstyret med. I modsætning til parternes påstand om, at driftskompatibilitet ikke gælder på tværs af motorserier, bekræftede undersøgelsen, at for så vidt som motorer inden for en motorserie har produktmæssige fællestræk og fælles komponenter eller konstruktion, vil en flykunde absolut få fordel af at vælge en motorserie til forskellige flytyper og således opnå fordele ved driftskompatibiliteten på tværs af denne motorserie. Eksempelvis anmodede et stort europæisk flyselskab under sine forhandlinger med Airbus med henblik på bestilling af adskillige A318-fly om en anden løsning (CFM-motoren) end Airbus' første tilbud om en P&W-motor (PW6000) på grund af fordelene som følge af kompatibiliteten med andre motorer i selskabets flåde. I sidste instans vil et etableret forhold til en fabrikant, som leverer et flyselskabs motorer til dets forskellige flytyper, også kunne medføre uddannelsesmæssige, kommercielle og servicemæssige fordele.
156. For de flyselskaber, som har valgt at udlicitere deres MRO-aktiviteter, kan omstillingsomkostningernes størrelse variere afhængigt af både den relative betydning af den (interne) linjevedligeholdelse i forhold til de samlede vedligeholdelsesomkostninger og transaktionsomkostningerne ved at sende de forskellige motortyper (f.eks. GE, RR og/eller P&W) til de forskellige særlige reparationsværksteder. Højere transaktionsomkostninger viser sig ofte gennem virkningerne af eksklusive langsigtede MRO-aftaler, som i de fleste tilfælde begrænser operatørerne til enten at holde fast ved de motortyper, som de valgte reparationsværksteder servicerer, eller at finde alternative reparationsværksteder til de nye motorer, de overvejer at købe. Som følge heraf mister flyselskaberne sandsynligvis de stordriftsfordele, som en eneleverandør i givet fald vil være rede til at dele med sine kunder. I tilfælde af, at et reparationsværksted går med til at udføre MRO-tjenester i forbindelse med alle motorer, uanset fabrikat, kan transaktionsomkostningerne være lavere for flyselskabet, da værkstedet har mulighed for at sprede dem over et større antal motorer, men de vil stadig være betydelige, da det i et vist omfang uvægerligt vil gå ud over reparationsværkstedets stordriftsfordele.
157. Der er desuden ikke hold i parternes påstand om, at de fleste flyselskaber, som driver blandede flåder (flåder, hvor der ikke kan identificeres en etableret motorleverandør), hvori indgår en række fly- og motortyper, viser, at spørgsmålet om kompatibilitet ikke spiller nogen rolle. For det første giver motorkompatibilitet, som det fremgår af nedenstående uddrag fra Boeings "Quick Look"-flykatalog, fordele ikke kun inden for en given flytype, men også på tværs af forskellige flytyper. Dette viser, at blandede flåder ikke er til hinder for, at flyselskaber kan opnå fordele i forbindelse med motorkompatibilitet:

"Boeing – Quick Look: Karakteristika ved 747-400: Driftskompatibilitet:
Alle avancerede motortyper til 747-400 og 767 er ombyttelige."⁵⁰

⁵⁰ Som anført i bilaget til Boeings svar på Kommissionens spørgeskema den 19. februar 2001.

158. Desuden er eksistensen af blandede flåder i forbindelse med den samme flytype ikke nødvendigvis ensbetydende med, at fordelene i relation til kompatibilitet er irrelevante, da forekomsten af sådanne blandede flåder ganske enkelt kan afspejle situationen i et flyselskab, som er midt i et flådefornyelsesprogram, eller visse flys egenskaber i forbindelse med specifikke opgaveprofiler, som fører til en differentiering af både flyflåde og motorer. Desuden er de kompatibilitetsmæssige fordele typisk meget store, indtil den pågældende flåde eller delflåde opnår en vis kritisk størrelse, hvorefter der kun vil være begrænsede øgede kompatibilitetsmæssige fordele. Teknologiske forbedringer forklarer også, hvorfor der eventuelt finder motorskift sted, almindeligvis inden for en motorserie, og de mindsker derfor kompatibiliteten inden for en motorseries generationer. For eksempel bekræftede et af de større europæiske flyselskaber i sit svar på Kommissionens undersøgelse, at det for at få fordel af den nye teknologiske udvikling for nylig bestilte CFM56-5B-motorer til sine nye A320-fly, mens det havde købt CFM56-5A til sine ældre A320-fly i 1988. Det forhold, at nogle fly ikke giver mulighed for valg af motor, kan i en række tilfælde ikke overvindes af det flyselskab, der køber et bestemt flystel med motorer, som det ikke ellers have købt. I disse tilfælde vil omkostningerne ved den manglende valgmulighed og den dermed forbundne manglende kompatibilitet skulle bæres af flyselskabet med de heraf følgende driftsomkostningsmæssige ulemper.
159. Uanset eventuelle hensyn til flyselskabets organisation har Kommissionen som led i sin undersøgelse også påvist betydelige yderligere fordele med hensyn til motorkompatibiliteten, for så vidt angår et flyselskabs udnyttelse af flyene, da motorkompatibilitet reducerer antallet af forskellige kvalifikationer, som besætningen skal besidde, og nedsætter behovet for uddannelseskurser og simulatortid. Operatørerne foretrækker at undgå sådanne omkostninger, selv om de ikke umiddelbart kan kvantificeres, for at øge flyselskabets spillerum.
160. Når parterne gør gældende, at en stor installeret base ikke sikrer omfattende fremtidige ordrer og andele, idet de anfører, at P&W's markedsandel var 80% i 1980 og faldt til ca. 40% ved udgangen af 2000, tager de desuden ikke højde for en lang række kritiske elementer, som imødegår sådanne argumenter. For det første opnåede P&W som motorleverandør rent faktisk kompatibilitetsmæssige fordele, der hjalp selskabet til at opbygge dets installerede base til det niveau, det tidligere nåede op på. Desuden er P&W stadig i dag den etablerede motorleverandør hos en række flyselskaber, hvilket rent faktisk har modvirket, at P&W er blevet marginaliseret hurtigere, i det mindste på markedet for motorer til store trafikfly. P&W's motorer bruges imidlertid i fly, der i gennemsnitlig er ældre end dem, der er udstyret med GE-motorer, og P&W kan derfor kun forvente et begrænset fremtidigt salgspotentiale. [beskrivelse af P&W's strategiske beslutninger vedrørende orienteringen af udviklingsindsatsen i forbindelse med motorer til store trafikfly, af UTC anset for at indeholde fortrolige oplysninger]⁵¹*. B737 var og er stadig det mest succesrige civile fly og [beskrivelse af P&W's strategiske beslutninger, af P&W anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. Det lykkedes GE at imitere selskabets status som eneleverandør i forbindelse med den seneste generation af dette fly. Parternes

⁵¹ [se ovenfor]*

yderligere argument om, at det i forhold til P&W (og RR) ikke i så høj grad er lykkedes GE at sælge motorer til A380, A330 og B777, viser ikke, at kompatibilitet ikke spiller en rolle. Eksemplet med A380 er som nævnt ikke en relevant benchmark, da der indtil videre kun er blevet afgivet et begrænset antal ordrer, mens Airbus rent faktisk forventer, at der vil blive bragt ca. 1 000 enheder af dette fly på markedet. Hver gang, P&W kunne få mulighed for at levere motoren til dette fly, vil det desuden blive sammen med GE som følge af deres Engine Alliance. GE's lavere andel af A330-plattformen, som der kun er solgt få af, kan angiveligt tilskrives tekniske mangler ved GE's CF6-80E1-motor. For at afhjælpe denne situation har GE for nylig lanceret en variant af denne motor, CF6-80E1A3, og GE's andel af motorer til A330 er siden da begyndt at stige hastigt. Hvad angår B777, er det, selv om GE rent faktisk var bag ud for RR, men lige i hælene på P&W med hensyn til motorordrer til den klassiske version af dette fly, lykkedes GE at råde bod på denne potentielle begrænsning med hensyn til kompatibilitetsmæssige fordele ved at opnå status som eneleverandør af motoren til den seneste version af dette fly (dvs. "B777X"), og selskabet forventer at ændre den nuværende situation med en forventet gennemsnitlig markedsandel på [...] % i forbindelse med alle B777-modeller i 2008. Vigtigere er, at P&W's andel af den installerede base til stadighed angribes af GE og ikke omvendt. At overvinde kompatibilitetsmæssige forhindringer ved at "omvende" flyselskaberne og lancere GE-drevne fly, som GECAS gør, er en mulighed, som ikke let kan imiteres af P&W.

161. Bortset fra, at driftskompatibilitet er hensigtsmæssig ud fra en motorfabrikants perspektiv, da omkostningerne i forbindelse med udvikling⁵², produktion og servicering generelt nedsættes, opstår fordelene ved motorkompatibilitet på forskellige planer af et flyselskabs aktiviteter og udgør i den henseende en ubestridelig faktor, som operatørerne tager i betragtning, når de afgiver flyordrer.
162. Som følge af GE's store andel af den installerede base af motorer til både store trafik- og regionalfly på verdensplan har selskabet større mulighed for at udnytte de hermed forbundne kompatibilitetsmæssige fordele i forbindelse med alle kommende udbud. GE råder desuden over en række midler til at fastholde og udvikle sin førende stilling på markedet, f.eks. navnlig selskabets mulighed for at udnytte både GE Capitals finansielle styrke og GECAS' markedsadgang til at overvinde kompatibilitetsmæssige hindringer.

(5) GE'S DOMINERENDE STILLING

163. Kommissionen finder, at kombinationen af alle disse elementer gør, at GE's store markedsandele er det rigtige mål for dominans. Muligheden for at kombinere sin betydelige økonomiske styrke, muligheden for at købe store mængder fly, drage fordel af kompatibilitet og tilbyde flyselskaber omfattende pakked løsninger har således gjort det muligt for GE at udelukke konkurrenterne.

⁵² For eksempel koster det generelt mindre at udvikle en skaleret version af en eksisterende motor end at udvikle en helt ny motor.

164. Det er således lykkedes GE at få sine produkter placeret i forbindelse med 10 af de seneste 12 platforme, hvor stelfabrikantene har tilbudt eksklusivaftaler⁵³. Eksemplet med B777X⁵⁴ er et karakteristisk eksempel på, hvordan GE's vertikale integration sammen med selskabets økonomiske styrke gør det muligt for GE opnå eksklusivitet, hvor som helst selskabet måtte ønske det⁵⁵.
165. GE's seneste eksklusivaftale vedrørende motorer til store trafikfly blev opnået i forbindelse med GE90-115B, den største og formentlig dyreste motor, der hidtil er udviklet. Den oprindelige version af GE90 kunne sammen med en P&W-motor og en RR-motor fås i forbindelse med den første version af B777-200/300 (bedre kendt som det "klassiske B777"). B777-200/300 tegner sig på nuværende tidspunkt for ca. 5% af det samlede marked for store trafikfly som helhed. Selv om GE vandt en række licitationer inden idrifttagningen, nåede markedsandelen kun akkurat over 30%. På nuværende tidspunkt udgør GE's andel af den installerede base pr. 31. december 2000 i B777-200/300 31%, RR's andel 35% og P&W's andel 34%.
166. Det lykkedes GE at opnå denne eksklusivitet takket være en kombination af faktorer, som konkurrenterne ikke kunne imitere til trods for, at de teknisk var i stand til at levere motoren. [Interne dokumenter fra GE, der beskriver kombinationen i forbindelse med vindertilbuddet, af GE anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{56*}.
167. Desuden opnåede GE denne eksklusivitet til trods for, at selskabets GE 90-motor syntes at have være et ringere produkt end konkurrerende motorer. Tidsskriftet *Forbes Magazine*⁵⁷ tilskriver GE's eksklusivaftale det forhold, at det er lykkedes GE at omdefinere de forretningsmæssige forudsætninger. Transaktionen beskrives på følgende måde:

"I stedet for at sælge motorkraft sælger [Jack Welch] økonomisk kraft, da en smart finansiering hjalp GE med at vinde kontrakten. Flyet vil

⁵³ 11 af 13, hvis det seneste eksempel i forbindelse med CargoLifter medtages (dvs. over 80% af alle eksklusive platforme, hvor GE har besluttet enten at afgive tilbud eller ikke bevidst har trukket sig ud af licitationen).

⁵⁴ På grundlag af oplysninger fra tredjeparter kan det hævdes, at B777X, hvor GE er eneleverandør, er en platform, som absolut er i stand til at understøtte mere end en motortype, og hvor flyselskaberne ønsker mere end en motortype. Det kan derfor hævdes, at foruden at opnå status som eneleverandør i forbindelse med denne platform lykkedes det GE endog at ændre stretch-versionen af den klassiske B777-platform, som var baseret på flere leverandører, til et fly med kun en enkelt leverandør.

⁵⁵ Det bemærkes, at GE ikke afgav tilbud på at levere motorer til Bombardiers store regionale jettfly, BRJX. Selv om P&W i samarbejde med SNECMA havde udviklet en egnet motor, blev udviklingen af BRJX-platformen dog i sidste instans opgivet. GE vandt licitationerne i forbindelse med levering af motorer til Bombardiers øvrige store regionale jettfly.

⁵⁶ [se ovenfor]*

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

blive solgt af Boeing som en pakke - fly og motorer. Dette er et brud på den normale praksis, hvor flyselskaber køber flyene særskilt fra motorerne dertil. GE's smarte træk i forbindelse med denne aftale er at tilbyde flyselskaberne en fastprisaftale om "off-wing maintenance" af GE 90-motorerne, inklusive reservedele, til en på forhånd fastsat pris på så mange dollar pr. flyvetime [...]*. Denne gulerod var så stor for Boeing, at man meddelte ingeniørerne fra Pratt & Whitney, da de gjorde et sidste forsøg på at vinde kontrakten, at deres ganske vist langt bedre tilbud stadig lå hundreder millioner dollar under målet. [...]*. GE sælger således ikke rene motorer, men en blanding af motorer, vedligeholdelse og finansiering."

168. GE's mulighed for at tilbyde motorer til hele rækken af B777-fly er en væsentlig fordel, som ingen anden motorfabrikant har. Denne eksklusivitet er derfor et magtfuldt instrument for GE til at forbedre sin stilling i forbindelse med det klassiske B777-fly, da B777X forventes at blive basismodellen - og derfor den mest købte - for B777-serien. Denne situation skaber en reel skævhed ved udvælgelsen af motorer til et fly i de tilfælde, hvor der rent faktisk er mulighed for valg af motor, idet det medfører en hurtig stigning i GE90-motorens markedspenetrationsgrad, som hurtig vil overhale konkurrenterne og marginalisere de B777-fly, der er udstyret med konkurrerende motorer. I betragtning af de problemer, der er forbundet med at have to motortyper i det samme flystel, kan B777-kunderne foretrække at skifte til GE90-motoren snarere før end siden, hvorved RR Trent- og PW4000-motoren i B777-200ER og B777-300 udskiftes, hvilket fremskynder GE90-motorens markedspenetrationsgrad i forbindelse med det klassiske B777-fly. I sine egne interne dokumenter regner GE da også med, at GE90-motorens markedsandel efter lanceringen af den eksklusive større version vil være fordoblet til [...]*. af hele B777-plattformen på kort til mellemlang sigt, mens RR Trent 800- og PW4000-motoren hver især vil falde til ca. 20%.
169. Alternative leveringskilder findes typisk kun i forbindelse med motorer til store trafikfly, som giver kunderne mulighed for at drage fordel af konkurrencen mellem motorfabrikanterne og således opnå større rabatter fra dem til gengæld for at købe flyene. Da dette ikke var tilfældet i forbindelse med B777X, har potentielle kunder til dette fly ifølge fagpressen været imod, at GE blev eneleverandør af motorerne hertil. Store flyselskaber såsom American Airlines, United Airlines, British Airways, Cathay Pacific og Malaysia Airlines anførte, at de anså aftalen for uheldig, og beskrev den som uønsket. De havde foretrukket at få mulighed for at vælge mellem forskellige motorer som følge af den bedre indflydelse på prisen, foruden den omstændighed, at GE90 på udvælgelsestidspunktet ikke var så god som f.eks. RR Trent. Disse væsentlige kunder var derfor foruroligede over, at aftalen kunne indvirke negativt på deres egen konkurrencesituation.
170. For så vidt angår de to eneste eksklusivaftaler, som RR har indgået, er ingen af dem på nogen måde et udtryk for GE's manglende dominans. [Beskrivelse af udbudsprocessen i forbindelse med A340-500/600, af GE anset for at være fortrolig]*. [Beskrivelse af forretningsaftalen mellem RR og Airbus i forbindelse med A340-500/600, af RR anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. RR's anden

eksklusivaftale er i forbindelse med B717, som er det mindste af de store trafikfly, hvor GE ikke afgav tilbud⁵⁸.

171. De andre yderst bemærkelsesværdige tilfælde, hvor det lykkedes GE at opnå status som eneleverandør af motorer, var på markedet for motorer til store regionaljetfly. Det er igen en kombination af bl.a. finansielle bidrag ([...]* USD i forbindelse med [...]* som beskrevet ovenfor), flyordrer fra GECAS (150 fly til hver af de 3 producenter af store regionaljetfly⁵⁹) og bidrag til finansieringen af salget til kunderne, som placerede GE som eneleverandør til disse stelfabrikanter.
172. Ved at forhindre, at der blev udviklet et stort regionaljetfly med en anden motor end en GE-motor, eliminerede GE grundlaget for fremtidig konkurrence og innovation på dette marked samt priskonkurrence for flyselskaberne. I sammenligning hermed er det i forbindelse med mindre regionaljetfly, hvor der findes konkurrerende flystel med forskellige motorer, stadig muligt for flyselskaberne at opnå rabatter hos motorleverandørerne for at hjælpe dem med at vælge mellem de konkurrerende flystel. Der vil ikke være tale om nogen priskonkurrence i forbindelse med Bombardiens, Fairchild-Dorniers og Embraers store regionaljetfly, da alle vil være udstyret med den samme GE-motor [uddrag af et internt dokument fra GECAS vedrørende regionaljetfly, af GE anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. Den eneste undtagelse fra den egentlige monopolstilling inden for flystel til regionaljetfly med 70-90+ sæder er BAE's Avro-regionaljetfly, som er udstyret med Honeywell-motorer. Som følge af fusionen vil denne konkurrence imidlertid også ophøre med at eksistere.

(6) INTET KONKURRENCEPRES

173. Til forskel fra alle andre motorfabrikanter har GE mulighed for at tilskynde til og systematisk opnå eksklusivitet samt generere eftermarked-, leasing- og finansielle indtægter. Set fra en stelfabrikants perspektiv giver valget af GE den pågældende mulighed for at få adgang til det største kundeunderlag af flyselskaber og sikre sig enten en betydelig lancerings- eller salgsstimulerende ordre på sine fly fra GECAS. Ingen anden motorkonkurrent har størrelsen, den økonomiske styrke eller den vertikale integration til at kunne imitere sådanne tilbud.

(7) INTET PRES FRA NUVÆRENDE KONKURRENTER

(a) Pratt & Whitney (P&W)

⁵⁸ GE havde ikke en eksisterende motor til B717-plattformen. De få potentielle kunder til denne platform kan have afholdt GE fra at investere i en ny motor. RR kunne derimod tilbyde en eksisterende motor, som kunne drive platformen.

⁵⁹ [eksempel på GECAS' deltagelse i forretningsaftaler med stelfabrikanter, af GE anset for at være fortrolige oplysninger]*.

174. P&W er en division under UTC, som også omfatter Otis-elevatorer og -rulletrapper ("Otis"), Carrier-varme- og luftkonditioneringsanlæg ("Carrier") samt Sikorsky-helikoptere og Hamilton Sundstrand-flysystemer ("Flight Systems"). P&W- og Flight Systems-segmenterne omfatter UTC's luftfartsaktiviteter, hvor der produceres kommercielle samt statslige luftfarts- og forsvarsprodukter. P&W's produkter omfatter nærmere bestemt flymotorer og reservedele samt alle former for eftersyns-, reparations- og flådestyringstjenester.

175. P&W opnåede i 2000 et salg på 7,4 mia. USD, hvilket udgør lidt over 25% af UTC's konsoliderede indtægter. [beskrivelse af den relative betydning af salget af motorer til store trafikfly for UTC's konsoliderede indtægter, af UTC anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. Servicering i forbindelse med de installerede motorer, reservedele og militæraktiviteter er ved at blive af så stor betydning for P&W, at de udgør det stabile grundlag på lang sigt med hensyn til både produktion og medarbejdere, som det blev bekræftet af M. Remez og B. Nagy i en af aviserne i P&W's lokalområde:

"Connecticuts største private arbejdsgiver, P&W, har udsigt til at vinde ordrer på tusinder af sine F119-motorer [P&W's militære motor, som vil konkurrere med GE's F120 i forbindelse med Joint Strike Fighter] til en værdi af milliarder af dollar og til at stabilisere sin arbejdsstyrke. Men Pentagons forslag vil sandsynligvis blive ændret, og det kan blive fuldstændig nedstemt. Hvis programmet annulleres - ifølge nogle analytikere en reel mulighed - kan det blive et altødelæggende stød for det East-Hartford-baserede Pratt og selskabets 12 000 medarbejdere i Connecticut."⁶⁰

176. Den omstændighed, at P&W's samlede markedsandel er blevet reduceret drastisk i de to seneste årtier, hvor den er blevet omtrent halveret, har i vidt omfang bidraget til den ovenfor beskrevne situation. Faldet i markedsandele har været mest markant inden for store motorer, hvor P&W fra at have haft lige under 40% leverancerne af motorer til store trafikfly i 1990 kun opnåede 16% af disse leverancer i 2000. Hvis P&W's andel af A320-leverancerne via IAE-konsortiet ikke medtages, er dette tal endog så lavt som 10%.

177. Notater, som blev taget af en GE-ansat på en Morgan Stanley-konference den 22. september 1999, afspejler udtalelser fra George David, UTC' bestyrelsesformand og koncernchef, som tydeligt understreger det faktum, at P&W til stadighed har mistet markedsandele, og at dette er begyndt at påvirke selskabets aktiviteter:

"P&W oplever, at stadig flere af selskabets motorer bliver taget ud af drift (1,5% af flåden hvert år - "større virkning for os [P&W] end andre inden for flyindustrien")."

"450 parkerede fly i 1999, hvoraf halvdelen er P&W-drevne."

⁶⁰ Se "Riding Fighter's Wing" i *The Hartford Courant*, 12. marts 2001.

"Fald i [motor] værkstedernes kapacitetsudnyttelse på 30% i 1999/2000."⁶¹

178. P&W's væsentligste motorprodukter er faktisk ved gradvis at blive afviklet, hvilket letter og fremskynder GE's dominerende stilling inden for jetmotorer. For eksempel er P&W's store flåde af JT8D- og JT9D-motorer, der er installeret i de succesrige flystel fra 1960'erne, 1970'erne og 1980'erne, begyndt at nå den alder, hvor de skal tages ud af drift. På grundlag af aldersfordelingen i luftfartsselskabernes nuværende flåder leverede P&W motorerne i hovedparten af de fly, der er over 15 år, mens GE/CFMI har leveret motorer til hovedparten af de fly, der er under 15 år.
179. Som følge af GE's markant øgede markedspenetration og P&W's mindre nye andel og stigende antal flymotorer, der tages ud af drift (fremskyndet af støjregulerede afviklinger af ældre fase II-udstyr) har lederskabet med hensyn til installeret base undergået en drastisk ændring.
180. Den åbenbare følge af P&W's svækkede andel af det samlede motormarked er, at P&W, og navnlig aktiviteterne inden for motorer til store trafikfly, mere end nogen sinde er afhængig af sine tidligere resultater. I stedet for at opbygge grundlaget for de fremtidige cashflows, som vil gøre det muligt for P&W at tilbyde konkurrencedygtige produkter og sætte selskabet i stand til at forblive en væsentlig tilbudsgiver i forbindelse med fremtidige kontrakter i tilknytning til platforme, kan P&W på nuværende tidspunkt ikke gøre andet end at få det bedst mulige ud af salget af reservedele og tjenester i forbindelse med sin stadig mindre installerede base af motorer, som bekræftet af M. Remez og B. Nagy:

"P&W's andel af det kommercielle motormarked er til stadighed blevet svækket i de seneste 15 år, hvilket gør militæraktiviteterne til hovedhjørnестenen i aktiviteterne inden for nye motorer. Uden betydelige militærordrer nærmer P&W sig det punkt, hvor selskabet må opgive aktiviteterne inden for motorkonstruktion og motorproduktion og blot bliver et reparations- og vedligeholdelsesværksted."⁶²

181. P&W's situation illustreres yderligere af P&W-ledelsens bemærkninger til udviklingen i selskabets resultater i de seneste år. De anførte, at indtjeningen i forbindelse med de indbringende eftermarkedsaktiviteter hjalp P&W med at begrænse omfanget af indtægtsforringelsen: "P&W's indtjening (i 1999 i forhold til 1998) faldt med 202 mio. USD (3%) i 1999. Faldet afspejler færre leverancer af militære og kommercielle motorer og lavere omsætninger inden for kommercielle reservedele, hvilket til dels blev udlignet af stigninger inden for eftersyn og reparation af kommercielle fly, det militære eftermarked og P&W Canada"⁶³.

⁶¹ Som anført i GE's interne dokument 121-DOC-001618-1620.

⁶² Se "Riding Fighter's Wing" i *The Hartford Courant*, 12. marts 2001.

⁶³ UTC's årsberetning for 2000, s. 6.

182. Om en fabrikant har mulighed for at investere i nye motorprogrammer i dag, er imidlertid i vid udstrækning betinget af, at veludviklede motorprogrammer løbende sælger godt, og at de år efter år bidrager til indtægterne. En fabrikant kan således kun investere i nye programmer, hvis selskabet har veludviklede programmer, som løbende tilvejebringer midler til udviklingsfasen indtil break-even-punktet i forbindelse med de nye programmer (som kan være en periode på godt tyve år). [beskrivelse af den udvikling i P&W's cashflow, der forventes fra eftermarkedet, af UTC anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.
183. P&W ser ud til at være i gang med at flytte sine aktiviteter væk fra motorer til store trafikfly, hvor selskabet ikke længere opererer selvstændigt og ikke forventes at opnå en stabil position i fremtiden, bortset fra sine to alliancer, der dækker specifikke reaktionseffektområder (IAE sammen med RR og Engine Alliance sammen med GE). [uddrag af en intern e-mail fra Honeywell, hvori P&W's stilling på markedet beskrives, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{64*}.
184. Den indsats - om end ofte uden held - som P&W har gjort i et forsøg på i højere grad at spille en større rolle på markeder for motorer til regional- og forretningsjetfly bekræfter resultaterne af Kommissionens markedsundersøgelse, som har vist, at det er opfattelsen blandt mange aktører inden for industrien, at P&W i realiteten er ved lige så langsomt at trække sig ud af markedet for motorer til store trafikfly som uafhængig konkurrent.
185. [Beskrivelse af konkurrenceklausulen i aftalen i forbindelse med IAE-joint venturet, af UTC anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{65*}.
186. Med hensyn til bredkrogede fly vil P&W levere GP7000-motoren til de meget store fly (A380) i samarbejde med GE (inden for Engine Alliance). Med de nødvendige udviklingsmæssige justeringer og udvidede godkendelser fra myndighedernes side kan denne motor (eller varianter heraf) teknisk set anvendes i alle bredkrogede fly. I denne henseende er GEAE og P&W for øjeblikket ved at undersøge, om Engine Alliance-motoren vil kunne anvendes til det B767-400 ERX-fly, som Boeing har under overvejelse.
187. Det ser derfor ud til, at P&W anvender disse joint ventures inden for sektoren for motorer til store trafikfly (IAE og Engine Alliance) til at flytte sine uafhængige forretningsaktiviteter væk fra motorer til store trafikfly. [P&W's fremtidige strategi inden for motorer til store trafikfly, af UTC anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.

⁶⁴ [se ovenfor]*

⁶⁵ [se ovenfor]*

188. [P&W's bemærkninger vedrørende P&W's seneste F&U-strategi, som anført i selskabets svar på Kommissionens undersøgelse, af UTC anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{66*}.
189. [P&W's fremtidige strategi med hensyn til udgifter til kommerciel konstruktion og udvikling i forbindelse med store trafikfly, som anført i selskabets svar på Kommissionens undersøgelse, af UTC anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{67*}.
190. Uanset de strategier, som P&W har lagt til grund eller bebudet inden for de forskellige delmarkeder for flymotorer, bemærkes det, at selv om P&W indgår i et forholdsvis stort selskab (selv om UTC's markedskapitalisering stadig er mindre end en tiendedel af GE's), har selskabet ikke den finansielle støtte, som GEAE har med GE Capital. Den samlede værdi af GECAS' nuværende og bestilte fly (ca. [...] * USD) giver en rimelig forståelse af GE's kapacitet med hensyn til strategisk anvendelse af GE Capital som en finansiell styrke. Samtidig udgør dette samlede beløb kun ca. [...] * % af den samlede værdi af GE Capital Services' aktiver (stigning fra [...] * % ved udgangen af 1995).
191. P&W har heller ikke mulighed for at styrke sit salg af motorer med et instrument som GECAS. GECAS er faktisk det eneste leasingselskab, som ejes 100% af en etableret motorfabrikant.
192. Som følge heraf kan P&W ikke øve samme indflydelse på flyselskaberne, som GE Capital/GECAS gør via finansieringsaftaler eller incitamenter, såsom tilbud om at bistå med at få afsat brugte fly, som eventuelt overstiger et flyselskabs behov, hvilket får flyselskaberne til at foretrække GE's produkter frem for konkurrenternes. [uddrag af en e-mail fra GEAE vedrørende et flyselskabs valg af GECAS og GEAE, af GE anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{68*}.
193. Endvidere er GECAS' politik med kun at bestille fly, der er udstyre med GE-motorer, sammen med selskabets påviste evne til at fungere som den første kunde til en ny flytype og/eller kunde, der skal fremme salget, et andet GE-træk, som placerer GEAE foran P&W med hensyn til salg af originaludstyr. Til forskel fra GE kan P&W ikke tilbyde stelfabrikanterne muligheden for betydelige GECAS-orderer for at få dem til at vælge GE-udstyr eller indrømme GE eksklusivitet i forbindelse med CF34.
194. På baggrund af ovenstående synes P&W ikke længere at være en effektiv direkte uafhængig konkurrent til GE med hensyn til en stor del af markedet for motorer til store trafikfly og til store regionaljetfly.

⁶⁶ [se ovenfor]*

⁶⁷ [se ovenfor]*

⁶⁸ [se ovenfor]*

195. Da hovedparten af de nye flyprogrammer, i det mindste på kort sigt, vil være forretningsfly, er det i sidste instans på dette delmarked, at P&W, via P&W Canada, RR, GE og Honeywell vil konkurrere direkte. P&W's konkurrenceevne og kommercielle succes kan derfor vurderes på baggrund af forventningen om, at GE takket være GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG), GE's udvidelse af GECAS og GE Capital til at omfatte delmarkedet for forretningsjetfly, i forbindelse med hver ny mulighed vil følge det samme mønster og indgå en eksklusiv aftale i forbindelse med den pågældende platform til gengæld for finansiel støtte og store ordrer.

(b) Rolls-Royce (RR)

196. Hvad angår RR, kan selskabet i betragtning af [beskrivelse af RR's begrænsninger, af RR anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{69*} og sin manglende vertikale integration inden for betydelige flykøb tydeligvis ikke imitere GE's markedsstyrke. Selv om RR er en meget kompetent leverandør i teknisk henseende, kan selskabet derfor ikke anses for at være en troværdig tilbudsgiver i forbindelse med alle motorer på alle markeder og navnlig med hensyn til at opnå motoreksklusivitet.

197. RR er et internationalt selskab med hovedsæde i Det Forende Kongerige, forretningssteder i syv europæiske lande og fælles programmer i yderligere tre. RR's væsentligste aktivitetsområder er civilluftfart, forsvar, marinesystemer og energi. RR blev privatiseret af den britiske regering i 1987. RR opnåede et salg på 5,8 mia. GBP i 2000, hvoraf over 50% stammede fra aktiviteterne inden for civilluftfart (3,2 mia. GBP).

198. RR er den eneste motorfabrikant, som ikke har strukturelle forbindelser (joint ventures eller tekniske alliancer) med GEAE inden for civilluftfart. Det eneste program, hvor RR og GE samarbejder, er Joint Strike Fighter-flyet ("JSF") inden for motorer til militære jagerfly. Efter sin overtagelse af Allison i 1995 tilsluttede RR sig et allerede eksisterende samarbejde mellem GEAE og Allison med henblik på at udvikle og producere GE YF120-motoren som en alternativ motor til JSF. Denne begrænsede samarbejdsaftale omfatter tydeligvis ikke markedet for trafikfly og bekræfter RR's stilling som den eneste økonomisk selvstændige konkurrent til GE på markedet for motorer til trafikfly.

199. Selv om RR teknisk set absolut kan konkurrere med GE på de forskellige markeder for motorer til trafikfly, står selskabet imidlertid i mange henseender ugunstigt i forhold til GE.

200. I modsætning til det, parterne har gjort gældende, har RR kun begrænsede finansielle ressourcer og en begrænset styrke. GE's markeds kapitalisering (ca. 485 mia. USD pr. juni 2001) er omkring hundrede gange større end RR's (ca. 5 mia. USD). [udtalelser

⁶⁹ [se ovenfor]*

fra GECAS' direktør om RR's konkurrencesituation, af GE anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{70*}.

201. [uafhængig markedsanalyse vedrørende RR's økonomiske resultater, af GE anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. Som en lang række uafhængige markedsanalytikere anfører, kommer mange af RR's indtægter fra betalinger af partnere i RR's programmer vedrørende risiko- og indtægtsdeling (Risk and Revenue Sharing Partner - "RRSP"). Heri indgår staten, finansielle investorer og industrielle partnere (hovedsagelig reservedelsleverandører), som betaler RR penge for en kapitalinteresse i et motorprogram. Startomkostningerne i forbindelse med denne kapitalinteresse betales kontant til RR i motorprogrammets udviklingsfase og anvendes til at udligne den negative indvirkning af F&U på RR. Når motoren sættes i produktion, og leverancerne påbegyndes (forudsat at salget går godt), foretager RR derpå tilbagebetalinger til disse RRSP-partnere i forhold til deres kapitalinteresse i programmet. Virkningen af betalingerne som led i RRSP på virksomhedsresultatet giver anledning til stadig større bekymring, som det fremgår af følgende udtalelse fra Schroder Salomon Smith Barney: "Værdien af disse RRSP-betalinger er steget betydeligt i de senere år. Nettobidraget efter tilbagebetalinger var 133 mio. GBP i 1999 og GBP 212 mio. GBP i 2000. [Efter at motoren var sat i produktion og leverancerne påbegyndt]* RRSP-betalingerne forventes at falde i nogen grad fra og med 2001 og bliver måske til nettotilbagebetalinger [fra RR]* i 2005"⁷¹.
202. Analytikere anfører endvidere, at disse betalinger ikke bør medtages i virksomhedsresultatet og heller ikke bør behandles som en likviditetsskaber, og at RR's resultat uden RRSP ville være mindre end halvdelen af det forventede niveau i 2001. Dette fremgår tydeligt af følgende bemærkninger fra Deutsche Bank: "Udviklingen i RR's resultat var særdeles afhængig af stigningen i nettobetalingerne som led i RRSP, som tegnede sig for 57% af væksten i overskuddet før renter og skat ("EBIT") i 2000. Ses der bort fra disse og virkningen af Vickers-overtagelsen, var der ingen bagvedliggende EBIT-vækst"⁷².
203. Deutsche Bank konkluderer, at det klart giver anledning til bekymring, at ca. 60% af EBIT-væksten kommer fra en enkelt kilde (RRSP) med en begrænset forudsigelighed, og at den forventede ændring i strømningsmønstrene i forbindelse med RRSP vil lægge øget pres på RR's bagvedliggende aktiviteter, da betalingerne til RR forventes at falde efter 2001: "Dette betydelige udsving vil kræve, at de bagvedliggende RR-aktiviteter genererer yderligere 300 mio. GBP til EBIT i 2005 for at erstatte denne "mistede" gevinst. For at sætte en sådan forbedring på 300 mio. GBP ind i en sammenhæng udgør dette næsten en fordobling af det EBIT-resultat,

⁷⁰ [se ovenfor]*

⁷¹ Schroder Salomon Smith Barneys analyse vedrørende RR, 5. marts 2001.

⁷² Deutsche Banks analyse vedrørende RR, 5. marts 2001.

som RR opnåede i 2000, hvis betalingerne som led i RRSP ikke medtages i EBIT-tallet"⁷³.

204. En yderligere begrænsning af RR's reelle mulighed for at konkurrere på lige fod med GE er selskabets begrænsede adgang til ekstern finansiering. Luftfartsindustrien og navnlig udviklingen af flymotorer kræver både omfattende og langsigtede investeringer, som i de fleste tilfælde kun kan finansieres internt. Der vil kun forekomme konkurrence i sektoren for flymotorer, for så vidt som fabrikanterne kan finansiere udviklingen af motorer til nye fly. I betragtning af den store risiko, der er forbundet med sådanne langsigtede projekter, er det usandsynligt, at finansielle partnere vil være rede til at spille en betydelig rolle og vente et årti eller mere på at måle forrentningen af deres investering. I den henseende er adgang til midler af afgørende betydning, og RR kan kun "strække" sin balance indtil et vist punkt, da selskabet ikke har støtte fra en intern finansiell kilde af GE Capitals størrelse. [udtalelser fra GECAS' direktør om RR's konkurrencesituation, af GE anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{74*}.
205. Denne begrænsede adgang til finansiering er også til hinder for, at RR kan imitere GE's praksis med i vidt omfang at finansiere stelfabrikantens udviklingsomkostninger for at opnå eksklusivitet i forbindelse med produkterne. [uddrag af Honeywells analyse af fordelene ved at afgive tilbud på hele systemet via et partnerskab med GE eller RR, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{75*}.
206. GE's anvendelse af sin finansielle styrke over for RR kan illustreres med et nyligt eksempel på GE's mulighed for at sammenkoble sin finansielle styrke med sin styrke som kunde.

[beskrivelse af de af GE opnåede kontrakter og RR's mulighed for at konkurrere i forbindelse med sådanne tilbud, af RR anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.

207. [Uddrag af [...]* brev til RR med en begrundelse for, hvorfor GE blev valgt i stedet for RR, af RR anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{76*}.
208. Denne kobling i forbindelse med en kontrakt er også blevet fremdraget i en artikel i *Flight International*:

"CargoLifter har valgt GE's CT7-8-turboshaftmotor til sit CL160-luftskib trods tidligere meldinger fra kilder tæt på programmet om, at

⁷³ Deutsche Banks analyse vedrørende RR, 5. marts 2001.

⁷⁴ [se ovenfor]*

⁷⁵ [se ovenfor]*

⁷⁶ [se ovenfor]*

RR's Turbomeca RTM 322 var det første valg af motor til den kæmpemæssige "flyvende kran". Ifølge aftalememorandummet mellem CargoLifter og GE skal motorfabrikanten levere og vedligeholde indtil 50 motorer - motorsæt til seks CL160 plus reservedele."⁷⁷

209. Bortset fra supplerende motortjenester i forbindelse med sine originale produkter og sin aktiepost på 50% i Pembroke er RR ikke en vertikalt integreret virksomhed. RR er ikke enejer af eller har enekontrol med et flyleasingselskab af GECAS' størrelse. Pembroke er et mellemstort leasingselskab, der er registreret i Irland og er et joint venture mellem RR og GATX (et andet flyleasingselskab). Pembroke ejer 55 fly og har yderligere 23 fly i ordre, mens GECAS' flåde omfatter betydeligt mere end 1 000 fly. Til forskel fra GECAS, som følger en "kun GE-politik", bestiller Pembroke andre end RR-drevne fly (f.eks. B737), og 20 af Pembrokes flåde af B717-fly (udstyret med 2 RR BR715-motorer) blev bestilt, inden RR blev aktionær i december 1998.
210. [uddrag af udtalelser fra en GECAS-leder vedrørende konkurrencesituationen for RR's associerede selskab Pembroke, af GE anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{78*}.
211. [RR's kapacitetsudnyttelse, af RR anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{79*}.
212. [nødvendige investeringsomkostninger og gennemløbstider, for at RR kan øge produktionen, af RR anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{80*}.
213. [nødvendige kapitalinvesteringer i anlæg og udstyr, for at RR kan øge produktionen, af RR anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.
214. [RR's mulighed for at konkurrere om alle nye motorkontrakter, af RR anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.
215. Selv om RR's motorer anvendes af over 50% af de 35 største flyselskaber i verden (målt på grundlag af flykøb), bekræftede Kommissionens undersøgelse, at antallet af flyselskaber, hvor RR er den etablerede motorleverandør (dvs. med over 60% af den installerede base af motorer i fly, der stadig er i produktion) er begrænset til ca. 15%

⁷⁷ "GE Is Surprise Choice For Airship" i *Flight International*, 27. marts – 2. april 2001, s. 30.

⁷⁸ [se ovenfor]*

⁷⁹ [se ovenfor]*

⁸⁰ [se ovenfor]*

af disse store flyselskaber (flyselskaber, hvor RR er den etablerede motorleverandør, omfatter British Airways, Cathay Pacific og Garuda Indonesia)⁸¹.

216. GE er den etablerede leverandør til hovedparten af de øvrige flyselskaber og navnlig til 8 af de 12 største europæiske flyselskaber (Air France, Lufthansa, KLM, SAS, Swissair, Alitalia, Iberia og Virgin Atlantic Airways). GE kan derfor betydeligt bedre end alle andre motorleverandører udnytte de kompatibilitetsmæssige fordele til at fastholde sin dominerende stilling som etableret leverandør. I Europa har RR som nævnt kun en sådan position i forhold til British Airways.
217. De betydelige kompatibilitetsmæssige fordele og stordriftsfordele, der følger af positionen som etableret leverandør, gør det muligt for en leverandør at fastholde eller øge sin andel inden for et flyselskabs flåde. Omstillingsomkostningerne er betydelige for et flyselskab, der er afhængigt af en motorleverandør med hensyn til en specifik flytype, og som af en eller anden grund overvejer at vælge en anden motorleverandør.
218. [Bemærkninger fra RR til Kommissionen vedrørende eksistensen af barrierer som følge af position som etableret leverandør, af RR anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{82*}.
219. GE betragter denne ulempe som noget, selskabet skal overvinde, i nogle tilfælde ved at gøre brug af sine forskellige enheder (GEAE, GECAS, GEES m.fl.) over for flyselskaber, hvor P&W (eller RR i nogle få tilfælde) stadig er den etablerede leverandør. [uddrag af en e-mail fra GEAE vedrørende betydningen af at være etableret leverandør af motorer, af GE anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{83*}.
220. Endelig har RR begrænsede muligheder for at indgå partnerskaber på markedet for motorer til civile fly. På baggrund af de kolossale investeringer, der kræves til at udvikle nye flymotorer, er det meget vigtigt for en motorfabrikant at finde partnere, der vil investere i deres programmer og dele de dermed forbundne risici.
221. Deltagelsen i RRSP-programmer i forbindelse med motorer til store trafikfly er i realiteten begrænset til leverandører af delsystemer, som kan dele den nye teknologiske viden, der erhverves, og de med programmet forbundne risici samt enten konstruere og producere komponenterne eller påtage sig den større og mere omfattende funktion at konstruere og udvikle et helt modul af motoren. Der er meget få kompetente konstruktører, som har tilstrækkelige finansielle ressourcer og derfor

⁸¹ Tærsklen på 60% anvendes inden for denne sektor til at bestemme en motor- eller flyleverandørs stilling som etableret leverandør til flyselskaber.

⁸² [se ovenfor]*

⁸³ [se ovenfor]*

kan forventes at blive sådanne partnere. Disse omfatter Fiat, Ishikawajima-Harima ("IHI"), Kawasaki, Mitsubishi Heavy Industries ("MHI"), MTU, SNECMA og Volvo.

222. MHI og MTU konstruerer og producerer komponenter til motorer. Konstruktion og udvikling af moduler er i realiteten begrænset til MTU, SNECMA og Fiat. Inden for konstruktion og udvikling af moduler er der imidlertid en klar forskel mellem på den ene side Fiat, som kun er i stand til at deltage i konstruktionen af gearkasser, og på den anden side SNECMA og MTU, som spænder over et bredere felt.
223. På baggrund af ovenstående synes RR at være betydeligt ringere stillet i konkurrencen med GE om fremtidige motorkontrakter. RR synes derfor ikke at være i stand til at kunne udøve et effektivt konkurrencepres på GE uden at udsætte sig for risici, som vil bringe netop selskabets fremtidige aktiviteter inden for flymotorer i fare.

1.B.4. MANGEL PÅ INDKØBSSTYRKE HOS KUNDERNE

224. Parterne har gjort gældende, at GE's markedsstilling begrænses af indkøbsstyrken hos kunderne.
225. Kommissionens undersøgelse støttede ikke denne opfattelse. Kunderne, enten stelfabrikanter eller flyselskaber, synes i vidt omfang at foretrække GE's produkter og tjenester, som det fremgår af selskabets stigende markedsandel inden for stelplatforme og med hensyn til flyselskabernes flåde⁸⁴. Markedsundersøgelsen viste, at GE i mange tilfælde har udvist en uafhængig adfærd over for konkurrenter og kunder. Dets mulighed for at udvise en uafhængig adfærd skyldes selskabets enestående økonomiske styrke, vertikale integration og stilling inden for hele forsyningskæden i luftfartssektoren.
226. GE har et stærkt fodfæste inden for flyselskabernes flåde. Flyselskaberne er små set i forhold til markedsandel, da intet enkelt flyselskab tegner sig for over 5% af flyordrerne pr. år. På grund af efterspørgslens spredte art synes de enkelte flyselskaber ikke selv at kunne danne nogen modvægt af betydning.
227. De forventede mønstre for luftfartsselskabernes købsadfærd og GE's mulighed for at påvirke den betydeligt vækker formodning om, at GE vil styrke sin stilling som etableret leverandør i forbindelse med disse flåder, og at flyselskaberne vil blive mere afhængige af GE's produktudbud. Som det fremgik af markedsundersøgelsen, vil selv store flyselskaber, som er store aftagere af GE's produkter, formentlig ikke

⁸⁴ GE er den største leverandør af motorer til hovedparten af de europæiske flyselskaber. For eksempel er GE eneleverandør af motorer til Aer Lingus, Alitalia, KLM, Olympic og TAP og den største leverandør til andre flyselskaber (procentsatsen angiver selskabets andel af motorer inden for hver flyselskab): Air France (98%), Austrian Airlines (81%), Finnair (64%), Iberia (72%), Lufthansa (84%), Sabena (81%), SAS (79%), Swissair (72%).

eller er ikke rede til i væsentlig grad at udnytte deres styrke. Dette er f.eks. tilfældet med hensyn til alle de største flyselskaber, der udbyder MRO-tjenester til andre flyselskaber (såkaldte "Technics"-afdelinger). Deres behov for at kunne udbyde sådanne tjenester i forbindelse med GE-motorer forpligter dem til at opretholde et bestemt forretningsforhold til GE i dette selskabs egenskab af OEM. Den omstændighed, at disse flyselskaber vil skulle have adgang til reservedele, licenser og reparationsprocedurer og en stor knowhow inden for GE's produkter, gør, at GE bliver en handelspartner, som de ikke kan komme udenom. Under disse omstændigheder er deres indkøbsstyrke således begrænset på grund af den manglende balance i forretningsforholdet.

228. Med hensyn til stelfabrikanterne er nogle store (f.eks. Boeing og Airbus) og nogle er mindre virksomheder (f.eks. producenter af regional- og forretningsjetfly). De er imidlertid alle underlagt flyselskabernes efterspørgsel efter fly og motorer og kan ikke ignorere denne efterspørgsel. Desuden har de behov for kapital og økonomisk bistand, som GE synes at have ydet i mange tilfælde tidligere. Endelig er de udsat for den betydelige indflydelse, som GECAS kan gøre gældende, når selskabet afgiver ordrer på fly. Det fremgik af markedsundersøgelsen, at GE kan ændre og allerede har ændret flyselskabernes efterspørgsel efter fly ved at påvirke deres efterspørgsel efter motorer. Som følge heraf kan GE afgøre stelfabrikanternes mulighed for at sælge deres fly til flyselskaberne. Dette stiller stelfabrikanterne i en ulige forhandlingsposition i relation til GE og påvirker derfor alvorligt deres incitament til at danne modvægt. Det er desuden påvist, at GE i mange tilfælde har påvirket stelfabrikanternes valg på grund af sin mulighed for at tilbyde produkter og tjenester, som konkurrenterne ikke har kunnet tilbyde. Dette fjerner også tilskyndelsen til at danne modvægt.

1.B.5. KONKLUSION

229. I betragtning af arten af markedet for jetmotorer, der er kendetegnet ved store hindringer for adgang og udvidelse, GE's stilling som etableret leverandør til mange flyselskaber, selskabets incitament til at anvende GE Capitals finansielle styrke over for kunderne, dets mulighed for at udnytte sin vertikale integration via GECAS, den begrænsede indkøbsstyrke hos kunderne og svækkelsen eller marginaliseringen af dets direkte konkurrenter, synes GE at være i stand til at udvise en uafhængig adfærd over for sine konkurrenter og kunder og i sidste instans over for forbrugerne og kan således betegnes som en dominerende virksomhed på markedet for motorer til store trafikjetfly og for motorer til store regionaljetfly.

2. FLYELEKTRONIK OG ANDRE FLYPRODUKTER

2.A. RELEVANTE MARKEDER

2.A.1. RELEVANTE MARKEDER

(1) PRODUKTMARKEDER

(a) Generelt

230. Foruden motorer producerer Honeywell også en række luftfartsprodukter, der betegnes flyelektronik og andre flyprodukter eller generelt systemer.

(b) Flyelektronikprodukter

231. Flyelektronikprodukter omfatter de forskellige former for udstyr, som anvendes til styring af flyet, navigation og kommunikation samt til vurdering af flyveforholdene. Markederne for flyelektronik er allerede blevet analyseret i Kommissionens tidligere beslutninger⁸⁵ og er blevet opdelt i dels store trafikfly, dels regional- og forretningsfly. Det er berettiget at foretage en sondring mellem disse to delmarkeder på grundlag af forskelle med hensyn til udbuds- og efterspørgselsstrukturen (regional- og forretningsfly har et integreret cockpit, mens store trafikfly har et komponentopbygget cockpit), deres pris, størrelse, egenskaber og tekniske indbyrdes afhængighed samt kundernes art. Sådanne forskelle gør sig imidlertid ikke gældende mellem regional- og forretningsfly og heller ikke mellem smalkroppede jetfly og bredkroppede jetfly eller små regionalfly og store trafikfly.

232. Hvad angår store trafikfly, er kunderne både stelfabrikanter (Airbus og Boeing) og flyselskaberne. Generelt indsættes flyelektronikprodukterne i et flyelektronisk cockpitanlæg af flyproducenterne. Dette betyder i modsætning til regional- og forretningsfly, at nogle af disse produkter kan vælges/ændres af flyselskaberne.

233. Med hensyn til regional- og forretningsfly er kunderne stelfabrikanterne (f.eks. Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier, Raytheon, Gulfstream) og ikke flyselskaberne. De fleste produkter sælges som en del af et integreret cockpit, hvor flyproducenterne overlader det til flyelektronikleverandørerne og producenterne af systemintegrerende komponenter at integrere systemerne.

(c) Andre flyprodukter end flyelektronik

234. Andre flyprodukter end flyelektronik omfatter en række (del)systemer, såsom bl.a. hjælpegeneratorer ("APU"), miljøstyringssystemer ("ECS"), kraftforsyning, hjul og bremses, landingsstel og flylanterner, som alle er af central betydning for driften af et fly.

⁸⁵ Kommissionens beslutning 2001/417/EF i sag COMP/M.1601 - AlliedSignal/Honeywell, EFT L 152 af 7.6.2001, s. 1.

235. Disse andre flyprodukter har Kommissionen defineret i tidligere beslutninger⁸⁶, hvor det ikke blev fundet relevant at foretage en yderligere opdeling mellem store trafikfly, regionalfly, forretningsfly eller ethvert andet flysegment.

BFE-udstyr over for SFE-udstyr

236. Med hensyn til flysystemer (flyelektronik og andre flyprodukter) skal der sondres mellem Buyer-Furnished-Equipment ("BFE") og Supplier-Furnished-Equipment ("SFE"). BFE-udstyr købes af flyselskaberne, mens ansvaret for indkøb af SFE ligger hos stelfabrikanterne. Standard-flyelektronikprodukter (i modsætning til integrerede systemer) er generelt BFE-udstyr, mens andre flyprodukter (med undtagelse af sliddele såsom hjul og bremser) er SFE-udstyr.

237. BFE-udstyr kommer fra mange leverandører og vælges af flykunderne (flyselskaber eller leasingselskaber) blandt de 2-3 produkter, som stelfabrikanten har godkendt. Flykunderne har en vigtig indflydelse på valget af, hvilket udstyr der vil blive foreslået, og med hvilken prioritering leverandørerne vil opnå godkendelse. Med henblik herpå er flyselskaber og leasingselskaber repræsenteret i rådgivende udvalg. Leasingselskaber kan gå sammen og repræsentere interesserne blandt de mindre flyselskaber. Flykunder, der som de første lancerer en ny flytype, har ligeledes en vigtig indflydelse på flyproducenternes valg af udstyr. Hvad angår store trafikfly, fungerer ARINC⁸⁷-standarder som en "branchekonsensus" med hensyn til fastlæggelsen af de tekniske krav. OEM'er inden for flystel, potentielle leverandører og flykunder deltager alle i udviklingen af ARINC-bestemmelserne. De tekniske krav omfatter typisk grænsefladedefinition, funktionskrav, miljøkrav og krævede godkendelsesnormer. Når der er opnået godkendelse hos stelfabrikanten, vil flyselskabet forhandle og købe direkte hos leverandøren af flyelektronik.

238. SFE-udstyr købes af flyproducenten og ikke af flyselskaberne. Med hensyn til SFE-udstyr forekommer der konkurrence i konstruktions- eller udviklingsfasen af en flyplatform. Stelfabrikanten fastsætter de tekniske krav under hensyntagen til faktorer såsom kundeønsker, systemintegration, reguleringsaspekter og sikkerhed. I forbindelse med SFE-produkter kan de første operatører og væsentlige kunder såsom leasingselskaber via de rådgivende udvalg øve indflydelse på flyproducentens udvælgelsesproces. Leverandører af SFE-udstyr udvælges typisk af stelfabrikanten på grundlag af omkostninger, tidsplan og risiko. Der finder ofte en "reducerende"

⁸⁶ Kommissionens beslutning af 25. maj 1999 om en fusions forenelighed med fællesmarkedet (sag IV/M.1493 - United Technologies/Sundstrand) i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89, EFT C 206 af 21.7.1999, s.19.

⁸⁷ "ARINC" er Aeronautical Radio, Inc., et selskab, der ejes af de største flyselskaber, og som har til opgave at fastlægge fælles driftsvilkår for flyselskaberne. Inden for ARINC er der en organisation ved navn Airlines Electrical Engineering Committee (AEEC), hvis funktion er at øge flyselskabernes valgmuligheder ved at definere standarder for BFE-flyelektroniks form, tilpasningsmuligheder og funktion. Standardiserede grænseflader gør det muligt for flyselskabet at vælge flyelektronik fra flere forskellige leverandører.

udvælgelsesproces sted, indtil de kvalificerede konkurrenter afgiver endelige forslag/tilbud, hvoriblandt stelfabrikanten vælger en vinder.

239. SFE kan være enten SFE-standardudstyr eller SFE-optioner. Førstnævnte kommer fra en enkelt leverandør, mens stelfabrikanten i forbindelse med SFE-optioner vil opnå godkendelse af flere (generelt to) substituerbare produkter til den pågældende flytype og overlade det til køberen af det pågældende fly at foretage udvælgelsen.

(2) GEOGRAFISK MARKED

240. Som anført af Kommissionen i tidligere beslutninger vedrørende udstyr til civile fly⁸⁸ er det relevante geografiske marked for flyelektronik og andre flyprodukter verdensomspændende.

2.B. KONKURRENCEVURDERING

2.B.1. HONEYWELL ER FØRENDE LEVERANDØR AF LUFTFARTSUDSTYR

(1) INDLEDNING

241. Honeywell er verdens største leverandør af andet luftfartsudstyr end motorer med et salg på [...] * EUR. BF Goodrich er den næststørste (med [...] * EUR), selv om selskabet hovedsagelig konkurrerer på andre delmarkeder. Hamilton Sundstrand, som indgår i UTC, er den tredjestørste med [...] * EUR og Rockwell Collins den fjerdestørste med [...] * EUR. Efter Smiths/TI/Dowty-fusionen er Smiths den femtestørste leverandør af luftfartsudstyr med [...] * EUR. Det nuværende Honeywell er resultatet af en konsolideringsproces blandt fabrikker af flyelektronik og andre flyprodukter, der blev indledt i 1980'erne og kulminerede i 1999, da Honeywell, den førende leverandør af flyelektroniksystemer, fusionerede med AlliedSignal, en meget stor leverandør af komponenter til både selvstændige flyelektronikprodukter og andre flyprodukter.
242. Inden for flyelektronik generelt⁸⁹ tegner Honeywell sig for ca. [50-60%]* af markedet, og selskabets væsentligste konkurrenter er Rockwell Collins [(20-30%)*], Thales, tidligere kendt som Sextant [(10-20%)*], og Smiths Industries [(0-10%)*]. Disse fire aktører tegner sig således for ca. [90-100%]* af markedet, mens de resterende 35 aktører har ca. [0-10%]* af markedet. Sidstnævnte kan betragtes som nicheaktører med enkelte, unikke produkter, og de arbejder undertiden sammen med hinanden eller med de store aktører for at få adgang til stelfabrikkerne og flyselskaberne til gengæld for teknologi.

⁸⁸ Se sag IV/M. 697 - Lockheed Martin/Loral Corporation, Kommissionens beslutning af 27. marts 1996, sag IV/M.290 - Sextant/BGTVD, Kommissionens beslutning af 21. december 1992.

⁸⁹ Hvert flyelektronisk produkt udgør imidlertid i sig selv et marked.

243. Honeywell er desuden den førende leverandør af andre flyprodukter end flyelektronik. Selskabets væsentligste konkurrent på markedet for andre flyprodukter UTC, via datterselskabet Hamilton Sundstrand. Andre leverandører, såsom BF Goodrich, SNECMA (med dets associerede selskaber Messier-Dowty og Messier-Bugatti) og Liebherr, har et mindre omfattende produktudbud.

(2) FLYELEKTRONIK

(a) Indledning

244. Flyelektronik tegner sig for ca. 5% af anskaffelsesprisen for et fly⁹⁰. Markedsandelene⁹¹ i forbindelse med de enkelte produktgrupper, der tidligere er afgrænset som særskilte markeder, er følgende.

(b) BFE-produkter⁹²

245. En vejrradar viser nedbør, turbulens og på visse modeller vindforskydning. Honeywells eneste konkurrent er Rockwell Collins (undtagen Thales' begrænsede tilstedeværelse på delmarkedet for regional- og forretningsfly). Det samlede volumen af dette marked (kun førmontering) er [...] * EUR pr. år. Fordelingen fremgår af tabel 11.

⁹⁰ Disse tal afspejler ikke nettonutidsværdien af fremtidige cashflows og således nettoomkostningen for flyselskaberne. Det skønnes, at flyelektronik udgør 20-25% af et flys samlede driftsomkostninger.

⁹¹ Markedsoplysningerne i dette afsnit stammer generelt fra parternes bedste skøn på grundlag af salgsværdi (år 2000) og er korrigeret på basis af oplysninger fra tredjeparter. En vurdering, der er baseret på ordretilgangen, betragtes af markedet som mindre præcis i betragtning af den rolle, som rabatter og incitamenter spiller, og det forhold, at ordrer undertiden reduceres i en senere fase af indkøbsprocessen.

⁹² Sondringen mellem BFE og SFE er kun relevant med hensyn til store trafikfly. Med få undtagelser sælges alt flyelektronik og alle andre flyprodukter til regional- og forretningsfly som SFE.

TABEL 11

Vejrradar	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[40% - 50%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[30% - 40%]*
Thales	Ingen	[10% - 20%]*

246. Kom/Nav – VHF/VOR (kommunikation/navigation) sender og modtager samtaler og anden form for kommunikation mellem piloten og operationscentre på jorden eller i luften. Honeywells eneste konkurrenter er Rockwell Collins og Thales. Det samlede volumen af dette marked (kun førmontering) er [...] * EUR pr. år. Fordelingen fremgår af tabel 12.

TABEL 12

Kom/Nav	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[30% - 40%]*	[40% - 50%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[50% - 60%]*
Thales	[10% - 20%]*	[10% - 20%]*

247. SatCom (satellitkommunikation) sender og modtager data og taletelefoni mellem flyet og jorden via satellit. Honeywell konkurrerer på dette marked med Rockwell Collins. Thales, som for nylig overtog RACAL, kan potentielt gå ind på markedet for store trafikfly med hensyn til SatCom, da RACAL er Honeywells partner i forbindelse med produktionen af SatCom. Dog [beskrivelse af Honeywells strategiske samarbejdsaftale med RACAL, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*⁹³. Det samlede volumen af dette marked (kun førmontering) er [...] * EUR pr. år. Fordelingen fremgår af tabel 13.

⁹³ [beskrivelse af Honeywells strategiske samarbejdsaftale med RACAL, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*

TABEL 13

SatCom	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[50% - 60%]*	[60% - 70%]*
Rockwell Collins	[40% - 50%]*	[20% - 30%]*
Thales	Ingen	[0% - 10%]*
Andre	Ingen	[0% - 10%]*

248. MMR (Multi-Mode Receiver - multimode-modtager) yder støtte ved præcisionsindflyvning til lufthavne med traditionelle jordbaserede instrumentlandingsystemer (ILS) og satellitbaseret støtte ved ikke-præcisionsindflyvning gennem et indbygget lokaliseringsystem (GPS). Honeywells konkurrenter er Rockwell Collins og Thales. Rockwell Collins er imidlertid afhængig af Smiths med hensyn til levering af flystyringssystemet (FMS) til integration i Rockwells MMR-produkt. Selv om Honeywell også er en stor leverandør af selvstændige GPS-produkter, er disse ved at blive af mindre betydning på markedet for store trafikfly, da disse funktioner er integreret i MMR. Det samlede volumen af dette marked (kun førmontering) er [...] EUR pr. år. Fordelingen fremgår af tabel 14 og 15.

TABEL 14

MMR/GPS	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[40% - 50%]*
Thales	[30% - 40%]*	Ingen
Andre	Ingen	[30% - 40%]*

TABEL 15

Selvstændigt GPS	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[40% - 50%]*	[30% - 40%]*
Litton	[50% - 60%]*	Ingen
Universal Avionics	Ingen	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	Ingen	[20% - 30%]*
Thales	Ingen	Ingen
Trimble Avionics	Ingen	[0% - 10%]*

249. Registreringsanlæg registrerer flydata og cockpitsamtaler. Det samlede volumen af dette marked (kun førmontering) er [...] EUR pr. år. Honeywell er den førende leverandør foran L-3 Communications. Fordelingen fremgår af tabel 16.

TABEL 16

Registre-ringsanlæg	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[40% - 50%]*	[20% - 30%]*
Rockwell Collins	Ingen	Ingen
Thales	Ingen	Ingen
L-3	[30% - 40%]*	[40% - 50%]*
Andre	[10% - 20%]*	[40% - 50%]*

250. CMU/ACARS (Communication Management Unit/Aircraft Communication Addressing and Reporting System - kommunikationsstyreenhed/flykommunikations-, adresserings- og rapporteringssystem) styrer tovejskommunikationen (tekst og data)

mellem et fly og flyveledelsen. Honeywell er den største leverandør til Boeing-fly, efterfulgt af Rockwell Collins og Teledyne. Honeywell er også den eneste faktiske leverandør af en integreret CMU, da selskabets AIMS⁹⁴-system for øjeblikket er det eneste system, der er godkendt og installeret (i B777)⁹⁵. CMU findes ikke i forbindelse med Airbus-fly, hvor ATSU, der leveres af Airbus Aerospatiale selv, fungerer på samme måde som CMU i Boeing-fly. Der eksisterer stort set ikke noget marked for CMU til regionalfly. Det samlede volumen af dette marked (kun førmontering) er [...] * EUR pr. år. Fordelingen fremgår af tabel 17.

TABEL 17

CMU/ACARS	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[50% - 60%]*	[60% - 70%]*
Rockwell Collins	[40% - 50%]*	[40% - 50%]*
Thales	Ingen	Ingen
Teledyne	[0% - 10%]*	Ingen

251. ACAS-processor (Airborne Collision Avoidance System - flybåret kollisionsforebyggende system)/TCAS⁹⁶ bidrager til at hindre kollisioner ved at identificere omgivende fly og vise deres position og ved at give akustiske advarsler og manøvreringsinstrukser (avancerede versioner). Mode S-transpondere fungerer sammen med ACAS-processorer med henblik på identifikation af andre fly og deres position og fastlæggelse af en hensigtsmæssig reaktion på en kollisionsrisiko. På dette marked er Honeywell udsat for konkurrence fra Rockwell Collins og L-3 (som erhvervede de af Honeywells aktiviteter, der blev afhændet som en betingelse for fusionen mellem AlliedSignal og Honeywell). Parterne har fremført, at L-3, som er et selskab med et begrænset produktudbud inden for flyelektronik, har øget sit salg på markedet for ACAS, mens Honeywell har mistet markedsandele. L-3's vækst står imidlertid direkte i forbindelse med den ACAS-virksomhed, som L-3 købte af Honeywell som en betingelse for godkendelsen af fusionen mellem AlliedSignal og Honeywell. I den henseende skulle Honeywell afhænde sit teknologisk mere avancerede produkt og beholde AlliedSignals produkt, der er baseret på ældre teknologi. I perioden 2000-2001 havde L-3 mulighed for at benytte sig af en række supplerende overgangsforanstaltninger efter erhvervelsen af ACAS fra Honeywell. Rockwell Collins' markedsandel er faldet betydeligt i de seneste år. Det samlede volumen af dette marked (kun førmontering) er [...] * EUR pr. år. Fordelingen fremgår af tabel 18.

⁹⁴ Aircraft Information and Management System (flyinformations- og styresystem).

⁹⁵ Flere europæiske selskaber (herunder Thales og BAe) igangsatte for ca. tre år siden et projekt med henblik på at konstruere et integreret cockpitsystem til A380, hvori indgår CMU-funktioner, men dette projekt er endnu ikke resulteret i konkrete produkter.

⁹⁶ Traffic Alert and Collision Avoidance System ("TCAS") er den term, der i USA anvendes for ACAS.

TABEL 18

ACAS/TCAS	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[40% - 50%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[10% - 20%]*
Thales	Ingen	Ingen
L-3	[30% - 40%]*	[30% - 40%]*

252. EGPWS/GPWS/TAWS TAWS (Terrain Avoidance Warning System - terrænadvarselssystem) er et system, der giver flyvebesætningen et kortlignende overblik over det nærliggende terræn og udsender en akustisk alarm ca. 1 minuts flyvetid eller mere fra det pågældende terræn (f.eks. jorden, et bjerg osv.). Honeywell er med sit EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System - forbedret advarselssystem for terrænafstande) næsten dominerende leverandør af godkendt TAWS. Forgængeren for EGPWS er GPWS (Ground Proximity Warning System). Honeywell har næsten 100% af markedet. Det samlede volumen af dette marked (kun førmontering) er [...] mio. EUR pr. år.
253. Ifølge parterne er der intet marked, hvor Honeywell har en dominerende stilling, da markedet selv inden for EGPWS/GPWS er mere konkurrencepræget, end det var på tidspunktet for fusionen mellem AlliedSignal og Honeywell. Parterne har således gjort gældende, at Thales har udviklet og lanceret et TAWS-produkt, at andre selskaber, såsom BF Goodrich og UPS Technologies, har bebudet systemer, og at Universal Avionics allerede har vundet en kontrakt (i samarbejde med Rockwell) i forbindelse med flyselskabet Airbornes B767-flåde.
254. Det er korrekt, at Thales har udviklet et konkurrerende produkt (kaldet "GCAS") til EGPWS, men indtil videre har intet flyselskab valgt det. Selv om det blev lanceret for over et år siden, har der endnu ikke været tale om noget salg. Ifølge Thales har det forhold, at selskabet ikke har et renommé med hensyn til et indarbejdet TAWS-produkt, vist sig at være en betydelig adgangsbarriere.
255. BF Goodrich har ligeledes bebudet, at selskabet vil gå ind på markedet, men med et TAWS-produkt, som kun er velegnet til at blive installeret i et mindre antal forretningsfly.
256. Universal Avionics udviklede og fik godkendt et TAWS-produkt og vandt også en kontrakt i januar 2001 i forbindelse med Airbornes B767-flåde. Parterne har fremført, at Universal var i stand til at vinde kontrakten ved at indgå i et samarbejde med

Rockwell Collins. Sidstnævnte har imidlertid afvist denne udtalelse og anført, at der ikke findes nogen form for aftale mellem de to selskaber.

257. Honeywells førende stilling med hensyn til TAWS er imidlertid ikke begrænset til selvstændige produkter. Honeywell har også en betydelig markedsandel med hensyn til produkter, som skal være driftskompatible med TAWS (GPS, flystyringscomputere, flystyringssystemer og skærme) og har fordele ved, at selskabet leverer en række produkter, som skal være driftskompatible med EGPWS (f.eks. ACAS). På baggrund af AlliedSignals og Honeywells tilsagn har Honeywell forpligtet sig til at sikre åbne standarder og sælge EGPWS-moduler og fremtidige TAWS-produkter til tredjeparter uden forskelsbehandling.
258. Honeywell kan således tilbyde sine kunder bredere kommercielle pakker end nogen anden leverandør. I modsætning hertil vil et selskab som Universal Avionics, som kun har et enkelt andet produkt inden for store trafikfly (flystyringssystemer til eftermontering), have vanskeligt ved at komme ind på markedet, og dets mulighed for at tilbyde de samme (finansielle eller andre) incitamenter på grundlag af pakked løsninger vil være begrænset. IRS/AHRS (Inertial Reference System/Attitude-Heading Reference System) er bevægelses- og navigationssensorer i flyet, der anvendes af andre navigationssystemer. Honeywell har en markedsandel på 80-90% (som følge af eksklusivitet i forbindelse med Boeing). Litton har de resterende 10-20%. Hvad angår regional- og forretningsfly, tegner Honeywell sig for ca. 80-90% og Litton for resten. Med hensyn til AHRS, som kan anvendes som et billigere alternativ til IRS på markedet for regionalfly, står både Thales og Collins stærkt. Det samlede volumen af markedet for IRS/AHRS (kun førmontering) er [...] * EUR pr. år.
259. Parterne har gjort gældende, at Honeywells stærke stilling i forbindelse med IRS ikke er relevant, da de fleste flyselskaber i de seneste 10 år er skiftet fra selvstændige IRS/AHRS til hybride ADIRS.
260. Honeywell er under alle omstændigheder førende inden for begge produktkategorier. Parterne har desuden fremført, at Littons salg af IRS på markedet for regional- og forretningsjetfly er steget i de seneste 5 år på bekostning af Honeywell (Litton [200%+]* i forhold til Honeywells [50-60%]*). Litton har stærkt tilbagevist denne påstand og anført, at selskabet solgte [100 – 150]* IRS-enheder (til [30-40 fly]*) i 1995, og at dets salg forblev på dette niveau indtil en nedgang til [100-120]* enheder i 2000. Littons tilstedeværelse på dette marked er således begrænset.

(c) SFE-produkter

261. FMS (Flight Management System - flystyringssystem) hjælper flyvebesætningen med at beregne den mest effektive flyveprofil og navigerer automatisk flyet. FMS er et marked i vækst (ca. 8,5% om året), og inden for store trafikfly har Smiths Industries opnået en betydelig stilling. Honeywell er imidlertid fortsat den førende leverandør. Thales er ved at komme ind på markedet (SFE-optioner i forbindelse med Airbus, så snart produktet er godkendt). Det samlede volumen af dette marked (kun førmontering) er [...] * EUR pr. år. Fordelingen fremgår af tabel 19.

TABEL 19

FMS	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[60% - 70%]*	[30% - 40%]*
Smiths	[30% - 40%]*	Ingen
Universal Avionics	Ingen	[40% - 50%]*
Rockwell Collins	Ingen	[10% - 20%]*
Thales	Er på vej ind på markedet	Ingen
Trimble Avionics	Ingen	[0% - 10%]*

262. På delmarkedet for regional- og forretningsfly har mindre aktører såsom Trimble Navigation, Chelton Avionics og Universal (med et produkt til eftermontering i forretningsjetfly) opnået betydelige positioner.
263. Flystyringssystemer er autopilotssystemer. Honeywell er udsat for konkurrence fra Rockwell Collins og Thales. Honeywells stilling vil blive mindre i fremtiden, da den næste generation af flystyringssystemer anvender fly-by-wire-teknologi, hvor Collins og Thales står stærkt. Det samlede volumen af dette marked (kun førmontering) er [...] * EUR pr. år. Fordelingen fremgår af tabel 20.

TABEL 20

Flystyrings-systemer	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[30% - 40%]*	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[40% - 50%]*
Thales	[40% - 50%]*	[0% - 10%]*
Andre	Ingen	[20% - 30%]*

264. Luftdatacomputere beregner flyets reelle hastighed, højde og vertikale acceleration. Honeywell har en meget stærk stilling, som de væsentlige leverandører af flyelektronik ikke kan konkurrere med. Luftdatacomputere sælges imidlertid mindre hyppigt for sig selv (i stigende grad som del af det kombinerede luftdata- og inertireferenceanlæg). Smiths er ligeledes til stede på dette marked med hensyn til salg af udstyr til eftermontering. Fordelingen fremgår af tabel 21.

TABEL 21

Luftdata	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[90% - 100%]*	[20% - 30%]*
Rockwell Collins	Ingen	[20% - 30%]*
Thales	Ingen	Ingen
Andre	[0% - 10%]*	[50% - 60%]*

265. Skærme er elektroniske instrumenter, der viser oplysninger fra flyelektroniske delsystemer. Thales er klart den førende inden for skærme (eneleverandør i forbindelse med Airbus), mens Honeywell er den førende leverandør til det mindre marked for regionalfly. Det samlede volumen af dette marked (kun førmontering) er [...] * EUR pr. år. Fordelingen fremgår af tabel 22.

TABEL 22

Skærme	Store trafikfly	Regional- og forretningsfly
Honeywell	[30% - 40%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*
Thales	[40% - 50%]*	[0% - 10%]*
Andre	Ingen	[0% - 10%]*

266. ADIRS/ADIRU (Air Data Inertial Reference System/Unit - luftdata- og inertireferencesystem/anlæg) varetager både luftdatacomputerens og inertireferencesystemets funktioner. Honeywell er den største leverandør med ca. [80-90%]* af markedet, mens Litton tegner sig for resten.

267. Flyinformationssystemer er kun relevante for markedet for regional- og forretningsfly. Honeywell er den førende leverandør med [80-90%]*. Universal Weather tegner sig for resten.

(3) ANDRE FLYPRODUKTER

268. Andre flyprodukter end flyelektronik tegner sig for 3-5% af anskaffelsesprisen for flyet⁹⁷. Honeywell står særlig stærkt i forbindelse med en række af disse produkter.

⁹⁷ Disse tal afspejler ikke nettonutidsværdien af fremtidige cashflows og således nettoomkostningen for flyselskaberne. Det skønnes, at flyelektronik udgør 20-25% af et flys samlede driftsomkostninger.

269. APU'er (Auxiliary Power Unit - hjælpegeneratorer) er små gasturbinemotorer i flyets halesektion, som anvendes til at forsyne flykabinen med elektricitet og luftstrøm og tilføre luft til tryklufsstartmotorerne, mens flyet befinder sig på jorden (de tilfører ikke fremdrift). Honeywell er den førende leverandør med [70-80%]* af markedet. UTC (Hamilton Sundstrand og P&W Canada) tegner sig for resten. UTC's produktudbud mangler for øjeblikket en APU til delmarkedet for fly til 200-400 passagerer. Parterne har fremført, at RR Deutschland, Microturbo (SNECMA) og TRW Lucas også producerer og sælger APU'er. Microturbo, som beskriver sig selv som "hovedsagelig aktiv inden for reparation og eftersyn af gasturbiner", har imidlertid anført, at selskabet ikke har sådanne aktiviteter. RR Deutschland og TRW Lucas har aldrig udviklet APU'er til store trafikfly og har kun en "minimal" erfaring med hensyn til andre fly. Med hensyn til APU'er til store trafikfly vil adgangsbarriererne for de ovennævnte selskaber være lige så betydelige som for nye aktører på markedet.
270. ECS (Environment Control Systems - miljøstyringssystemer) omfatter mange produkttyper, som udfører forskellige funktioner i flyet, dvs.: 1) luftkonditioneringssystemer, der forsyner passagererne med opvarmet/afkølet konditioneret luft, 2) luftaftapningssystemer, der styrer fordelingen af luftindtaget fra motoren og tilfører det til luftkonditionerings-, isbeskyttelses- og motorstartsystemerne, 3) kabinetrykssystemer, der opretholder et behageligt tryk i kabinen, når flyet ændrer højde, og 4) isbeskyttelsessystemer, der anvender varm luft fra motoren, som tilføres vinger og motorindtagsoverflader til forebyggelse af isdannelse. Honeywell tegner sig for ca. [30-40%]* af markedet, Liebherr [20-30%]*, UTC [30-40%]*, Parker [0-10%]*. Andre, såsom Smiths, tegner sig for resten.
271. UTC er den førende på markedet for generatoraggregater med ca. [40-50%]*. Honeywell har [10-15%]* af markedet, og Smiths og TRW/Lucas har hver ca. [20-30%]*. Hvad angår markederne for APU, ECS og kraftforsyning, vil systemintegration i stigende grad blive en afgørende konkurrencefaktor, hvad angår fremtidige muligheder.
272. Vedrørende hjul og bremses har Honeywell ca. [30-40%]*, BF Goodrich ca. [30-40%]*, ABS [10-20%]* og SNECMA [0-10%]*. Honeywell har for nylig koncentreret sine aktiviteter om markedet for store trafikfly og er ikke længere til stede på markedet for regional- og forretningsjetfly. [beskrivelse af Honeywells strategiske allianceaftale med en tredjemand vedrørende levering af integrerede landingsstelsystemer, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.
273. I forbindelse med flylanterner er Honeywell den førende leverandør med [40-50%]*. Konkurrenterne på dette marked er Hella [(10-20%)]*, Diehl [(0-10%)]* og Teleflex [(0-10%)]*. En række nicheaktører (Bruce, Luminator) og BF Goodrich tegner sig for resten.
274. Med hensyn til vægt- og balancesystemer, som kun anvendes på store trafikfly, har Honeywell 100% af markedet.

275. Honeywell er ikke på nuværende tidspunkt til stede på markedet for underholdning om bord på flyet (IFE - In Flight Entertainment), hvor Collins er den førende [(50-60%)]* foran Thales [(20-30%)]* og Matsushita [(30-40%)]*. [bemærkninger vedrørende Honeywells strategi med hensyn til levering af IFE, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.

2.B.2. HONEYWELLS ENESTÅENDE PRODUKTUDBUD

276. Til forskel fra sine konkurrenter har Honeywell mulighed for at tilbyde et komplet udbud af flyelektronisk udstyr. Tredjeparter har således bekræftet Honeywells stilling med hensyn til produktudbuddet, idet de har anført, at de ikke har kendskab til nogen flyelektroniksystemer eller andre flyprodukter (bortset fra motorer til store trafikfly), der er nødvendige til driften af et fly, som Honeywell ikke vil være i stand til at levere.

277. I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne fremført, at ingen virksomhed kan levere alle systemer, der kræves til et fly, og at konkurrerende leverandører af flyelektronik producerer en række højværdiprodukter (f.eks. IFE), som Honeywell ikke producerer. Det forhold, at Collins og Thales er de førende leverandører af IFE, berører imidlertid ikke Honeywells førende stilling. For det første er IFE ikke et system, der er væsentligt for et flys funktion, som det er tilfældet med flyelektronikken og de andre flyprodukter såsom APU, landingsstel, ECS mv. For det andet er flyselskabernes præference i forbindelse med IFE vigtig, i modsætning til de andre systemer, hvor flyselskaberne er forholdsvis indifferente over for, hvilke systemer der vælges. For det tredje [Honeywells strategi vedrørende markedet for IFE, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.

278. Parterne har desuden fremført, at Honeywell største kunder inden for flyelektronik og andre flyprodukter generelt er stelfabrikanter, ikke flyselskaber. Dette er korrekt, da [hovedparten]* af Honeywells salg er inden for SFE-produkter og således til stelfabrikanter. Hvad angår flyelektronik, er Honeywell imidlertid den eneste leverandør med et afbalanceret udbud af både BFE- og SFE-produkter. Honeywells betydelige adgang til stelfabrikanter er ikke kun vigtig med hensyn til SFE-produkter (som, når de er valgt, sædvanligvis kommer fra en enkelt leverandør i flyplatformenes levetid og undertiden varianter heraf), men er også en stor fordel med hensyn til BFE-produkter. Da BFE-produkter skal godkendes af stelfabrikanten, og da det første produkt, der godkendes, normalt erobrer mellem 50% og 70% af markedet, befinder Honeywell sig i en enestående position med hensyn til at sikre salg af både SFE- og BFE-produkter.

279. Ifølge parterne er Honeywells komplette produktudbud ikke enestående, da samarbejde mellem konkurrenterne udfylder hullerne i deres produktudbud. Markedsundersøgelsen har imidlertid vist, at samarbejde er en utilfredsstillende ordning for virksomhederne og ikke gør det muligt for konkurrenterne at imitere Honeywells produktudbud. Parterne har desuden ikke defineret og heller ikke anvendt begrebet samarbejde korrekt, da de fleste af de såkaldte eksempler på samarbejde, som partnerne har nævnt, vedrører simple køber-sælger forhold, som

klart er utilstrækkelige til at kunne være et alternativ til Honeywells enestående udbud og integrationskapacitet.

280. Honeywell er klart den eneste udstyrsfabrikant, som råder over alle flyelektroniske delsystemer på hvert delmarked uden at have betydelige huller. Rockwell Collins, Honeywells væsentligste konkurrent, mangler en række produkter, navnlig med hensyn til inertireferencesystemer (som selskabet er nødt til at købe hos Litton), EGPWS og luftdatasensorer. Thales, den tredje aktør, koncentrerer sig i vidt omfang om Airbus og står svagt inden for radio- og overvågningsudstyr.
281. Ved at kunne tilbyde et komplet produktudbud har det været muligt for Honeywell at føre an og tilbyde kunderne avancerede løsninger på markedet for store trafikfly. For eksempel kunne Honeywell tilbyde AIMS-kabinettet til B777 ved at integrere sine internt udviklede styrker inden for flystyringssystemer, skærme og vedligeholdelsesfunktioner, mens Rockwell Collins ikke var i stand til at tilbyde et lignende forslag, da selskabet ikke er aktivt på markedet for flystyring til store trafikfly.
282. Det er en betydelig fordel at dække alle flyelektroniske områder i forbindelse med integrationsprojekter på delmarkedet for regionalfly og forretningsjetfly. Efterhånden som flykonstruktionen bliver stadig mere kompleks, og stelfabrikanternes konstruktionskapacitet falder, er alle kunder (men navnlig producenterne af regional- og forretningsfly) nødt til at arbejde med underleverandører. I denne forbindelse har den leverandør, der kan tilbyde et større produktudbud, en konkurrencefordel.

2.B.3. HONEYWELLS STYRKE INDEN FOR TJENESTER

(1) VEDLIGEHOLDELSE, REPARATION OG EFTERSYN I FORBINDELSE MED FLYELEKTRONIK OG ANDRE FLYPRODUKTER

283. Eftermarkederne tegner sig for en årlig omsætning på [...] * USD og en årlig stigningstakt på 5-10%. Eftermarkederne kan opdeles i forskellige delmarkeder: ombygninger/ændringer, linjevedligeholdelse (LRU: Line Replaceable Unit), hovedreparation, motorvedligeholdelse og vedligeholdelse af materiel. Linjevedligeholdelse tegner sig for 20% af de samlede MRO-udgifter, motorer for 26%, flystellet for 17%, ændring af systemerne for 15% og komponenter eller udstyr for 23%.
284. Konkurrenterne inden for flyelektronik og andre flyprodukter foretager normalt kun vedligeholdelse af deres egne produkter. Inden for det generelle eftermarkedssegment er de største aktører flyselskaber (65%), efterfulgt af OEM'er (30%) og uafhængige aktører⁹⁸ (5%).

⁹⁸ De største uafhængige aktører på markedet er Timco, Haeco, Bedek Aviation, FLS Aerospace og i et vist omfang også selskaber som Sogerma og BF Goodrich Services.

285. På grund af den hastige teknologiske udvikling reparerer flyelektronik sædvanligvis ikke, men udskiftes eller opgraderes snarere på eftermarkedet. Opgraderinger er en konstant indtægtskilde, og leverandøren med den største installerede base vil sandsynligvis vinde den eventuelle opgraderingskontrakt.
286. Honeywell beskriver eftermarkedets betydning på følgende måde: [uddrag af et internt dokument fra Honeywell, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]⁹⁹*. Med hensyn til Honeywell udgør OEM-indtægtsandelen 30-40% af de samlede indtægter med fortjenstmargener på ca. [...]*. Eftermarkedsandelen tegner sig for 40-50% af de samlede indtægter med fortjenstmargener på ca. [...]*.¹⁰⁰
287. Honeywell er en stor aktør på eftermarkedet med MCPH-programmer (Maintenance-Cost-Per-Hour) til en værdi af [...] USD, som dækker [30-40%]* af flyelektronik, [70-80%]* af turbofanmotorer, [40-50%]* af APU'er og [20-30%]* af hjul og bremser. Honeywells samlede eftermarked udgør [...] USD, hvoraf [50-60%]* er salg af reservedele til tredjeparter.

(2) ALTOMFATTENDE TJENESTER

288. Honeywell er den eneste OEM-leverandør, som kan tilbyde integrerede altomfattende (nose-to-tail) integrerede løsninger (flyelektronik, andre flyprodukter og i nogle tilfælde også motorer), bortset fra en række uafhængige vedligeholdelsesvirksomheder, som er nødt til at benytte sig af underleverandører med hensyn til hovedparten af arbejdet i forbindelse med delsystemer.

2.B.4. HONEYWELLS STYRKE INDEN FOR PRODUKTINTEGRATION

289. Ved integration forstås konstruktionen af en gruppe produkter, som har grænseflader til hinanden og indgår i et integreret system. Honeywell står stærkt med hensyn til at kunne foretage en sådan integration i hele flyet. For det første har Honeywell en knowhow inden for integration, som ligger på linje med eller overstiger stelfabrikanternes. For det andet har Honeywell et komplet produktudbud. For det tredje overlader stelfabrikanterne i stigende grad integrationen til leverandørerne.
290. I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne fremført, at hovedparten af stelfabrikanterne ikke foretrækker integrerede systemer, og at stelfabrikanter i en række tilfælde har afvist integration for at sikre mulighed for individuel udvælgelse af systemerne. Markedsundersøgelsen har imidlertid vist, at integration er afgørende for stelfabrikanterne, for så vidt som en sådan er forbundet med væsentlige fordele såsom reduceret vægt, øget driftssikkerhed, lavere vedligeholdelsesomkostninger og et reduceret antal leverandører. På grund af konkurrencen mellem stelfabrikanterne er

⁹⁹ [se ovenfor]*

¹⁰⁰ [som anført i Honeywells fortrolige interne dokument]*.

det klart, at sådanne omkostningsnedsættelser og andre afgørende konkurrencefaktorer ikke kan lades ude af betragtning. Selv hvis stelfabrikanter i visse tilfælde har sat en stopper for en yderligere integration, står det under alle omstændigheder fast, at Honeywell har vist incitamentet til at maksimere valget af sine systemer ved at integrere dem, og at værdien af det udstyr, som den fusionerede enhed vil kunne tilbyde og integrere, efter fusionen vil overstige 50% af den livstidsværdi, som genereres af flyet.

291. Parterne har desuden gjort gældende, at hovedmotoren sjældent har grænseflader til flyelektroniksystemer og andre flyprodukter, og at Honeywells integrationskapacitet i den henseende er irrelevant, da den ikke vil blive berørt af transaktionen. Kommissionen er enig i, at der endnu ikke har fundet en eksplicit integration af motoren og systemerne sted, selv om en sådan integration sandsynligvis vil finde sted inden for en nær fremtid (jf. "More Electric Aircraft Engine"-projektet), og at den udvikling, der er det indirekte resultat af dette projekt, kan blive konkretiseret i fremtidige flyplatforme. Generelt står det imidlertid fast, at Honeywell som leverandør af flyelektronik, andre flyprodukter, motorstyringer og hjælpeudstyr efter fusionen vil få direkte adgang til GE's motorudvikling, og at dette vil supplere Honeywells stilling som førende integrator af flyelektronik og andre flyprodukter.
292. Systemintegration bør dybest set enten medføre grundlæggende lavere flyomkostninger og/eller en reel flydifferentiering, som flyselskaberne vil betale et tillæg for. Der er tale om tre integrationsniveauer: det første niveau er den grundlæggende systemintegration, hvor leverandørerne integrerer en række komponenter (f.eks. det integrerede [integrationsprojekt, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]* eller IHAS¹⁰¹). På det andet niveau integreres systemerne (f.eks. flyelektronik og styringer af hjælpeudstyr). Eksempler herpå er [integrationsprojekt, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*¹⁰², Honeywells Primus Epic eller Rockwells Proline 4¹⁰³. På det tredje niveau integreres systemerne fuldt ud og interagerer kun med hinanden. Det er det niveau, hvor leverandøren bliver samarbejdspartneren ved løsningen af opgaven. Dette

¹⁰¹ Overvågningssystemet IHAS (Integrated Hazard Awareness or Avoidance System) kombinerer en række komponenter. Via IHAS kan produkter som TCAS og vejrradarudstyr, hvor der er konkurrence, forbindes med EGPWS, hvor Honeywell ikke har nogen konkurrenter. Desuden vil enhver konkurrent, som måtte ønske at tilbyde IHAS, være afhængig af Honeywell, da sidstnævnte har alle tre produkter, der indgår i IHAS-systemet. Rockwell Collins er det eneste selskab, som har to ud af tre produkter internt, mens Thales stadig mangler alle tre. Honeywell er også den førende systemintegrator, der er i stand til at videreudvikle IHAS [potentielt fremtidigt anvendelsesformål, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.

¹⁰² [beskrivelse af konceptet, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.

¹⁰³ Honeywell står stærkt [(40-50%)]* med hensyn til integrerede flyelektroniske anlæg. Primus Epic, hvori indgår alle væsentlige funktioner i et flyelektronisk anlæg, og som erstatter mange selvstændige systemer, er kernen i denne ekspertise inden for integrationen af styringer og findes i Raytheon Hawker Horizon, Embraer ERJ-170 og Fairchild Dornier 728JET. Et altomfattende (nose-to-tail) Epic-udviklingstilbud (det første på markedet) blev afgivet over for Raytheon til PD 375/PD 383 den 2. november 2000. I forbindelse med denne flyplatform vandt Honeywell kontrakten på både motorerne og det fuldstændige udviklingstilbud på Epic-flyelektroniske anlæg. Collins er den anden leverandør [(40-50%)]* med Proline 4-serien til hovedsagelig Bombardier.

integrationsniveau er endnu ikke nået med hensyn til store trafikfly, selv om Honeywell har tilbudt Raytheon og Bombardier denne løsning (såsom den altomfattende EPIC-udvikling).

2.B.5. HONEYWELLS STYRKE MED HENSYN TIL PAKKELØSNINGER

293. Foruden at følge en integrationsstrategi vil Honeywell kunne følge en strategi, hvor selskabets produkter sammenstilles på forskellige måder, herunder i form af pakkesalg (bundling). Pakkesalg er en simpel forretningsaftale, hvor en række produkter kombineres i en pakke og sælges til enhedspris.
294. Pakkesalg finder sted på tre niveauer. Det første niveau forekommer i forbindelse med flyplatformen, hvor udvælgelsen af SFE-udstyr finder sted. Da dette udstyr vil være i hvert fly i dets driftstid, er denne konkurrence meget vigtig, navnlig med hensyn til regionalfly, hvor alt udstyr er SFE og kommer fra en enkelt leverandør. Det andet niveau forekommer i forbindelse med de flyselskaber eller leasingselskaber, der udvælger BFE-udstyret. Det tredje niveau forekommer i forbindelse med ændringer, opgraderinger og eftermonteringer i tilknytning til f.eks. behovet for at udstyre et fly med nyt obligatorisk flyelektronik.
295. Pakkesalg af flyelektronik og andre flyprodukter over for flyselskaberne finder sted på det andet niveau. Et sådant pakkesalg er ikke begrænset til købet af produkterne, men omfatter også reservedele og vedligeholdelsesomkostninger i flyets levetid. Til Airbus-fly omfatter forhandlingerne mellem leverandører af flyelektronik og flyselskaberne desuden ikke kun BFE-udstyr, men også SFE-optioner, da flyselskaberne tilbydes yderligere incitamenter (rabat på den samlede pakke, udvidet garanti, rabat på leveringen af fremtidige reservedele, varekredit, tilbud om gratis produkter), hvis en pakke aftages (dvs. købes i forbindelse med BFE og vælges i forbindelse med SFE-optioner). Yderligere rabatter eller indrømmelser er i form af varekreditter, gratis testudstyr, gratis oplæring, gratis reservedelsenheder, udvidede garantier eller rabatter på reserveenheder. En typisk fremgangsmåde er at tilvejebringe små incitamenter i forbindelse med enkelte produkter og opbygge en pyramide i form af "jo større køb, jo bedre incitament". En anden fremgangsmåde er at tilbyde, at prisen på produkter, der købes på ét tidspunkt, påvirkes af produkter, der købes på et senere tidspunkt (f.eks. loyalitetsrabatter).
296. I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne gjort gældende, at der ikke har fundet pakkesalg sted inden for industrien, og at det, såfremt det havde været tilfældet, kun kunne have været efter anmodning fra kunderne. Kommissionens markedsundersøgelse har imidlertid vist, at der inden for denne industri er en tendens til pakkesalg både fra efterspørgsels- og udbudssiden. Det fremgår således af talrige tilfælde, som blev bekræftet ved den mundtlige høring, at der jævnligt finder pakkesalg sted. Parterne nægtede ikke disse tilfælde, men betegnede dem i stedet som "multi-produkttilbud" og understregede desuden, at sådanne tilbud tegner sig for ca. [20-30%]* af Honeywells omsætning.

297. Parterne har desuden gjort gældende, at tilbud, der omfatter flyelektronik og andre flyprodukter, fortsat er sjældne, og at produkterne vælges på grundlag af deres tekniske egenskaber. Markedsundersøgelsen har imidlertid vist, at selv om det har taget tid, inden gennemførelsen af den nylige fusion mellem AlliedSignal og Honeywell har indvirket på markedet, er antallet af tilbud, hvor Honeywell har kombineret flyelektronik og andre flyprodukter, steget i det seneste halve år.

2.C. KONKURRENTER

298. Rockwell Collins, Thales og Hamilton Sunstrand (UTC) er de tre største konkurrenter til Honeywell. Disse aktører tegner sig for over 85% af markederne for flyelektronik og andre flyprodukter, og denne koncentrerede markedsstruktur har været konstant gennem tiden.

ROCKWELL COLLINS

(b) Indledning

299. De tre største leverandører af flyelektronik tegner sig for ca. 95% af markedet¹⁰⁴. Sammen med Honeywell og Thales er Rockwell Collins en af disse tre aktører.

300. Collins indgår i Rockwell International Corporation. Foruden flyelektronik driver Collins' moderselskab også virksomhed inden for industrielt automationsudstyr. Foruden til markederne for store trafikfly og regional- og forretningsfly konstruerer og producerer Collins en lang række elektronikprodukter, herunder flyelektronik, til militære anvendelsesformål.

301. Rockwell International Corporation har offentligt meddelt, at selskabet af strategiske og finansielle årsager har til hensigt at udskille Collins til aktionærerne, som det tidligere er sket i forbindelse med mange andre Rockwell-aktiviteter. Som følge heraf vil Collins blive et selvstændigt aktieselskab med særskilt børsnotering.

(c) Begrænset økonomisk styrke

¹⁰⁴ Litton, Smiths, Teledyne og L-3 Com er nicheaktører med teknisk avancerede produkter, og de genererer undertiden hovedparten af deres indtægter på andre markeder (f.eks. bygning af skibe for Littons vedkommende). Disse aktører sælger normalt deres produkter til de tre største selskaber, som har etablerede stillinger i relation til stelfabrikkerne og flyselskaberne samt verdensomspændende servicenet til støtte for disse stillinger. Produkter såsom Littons IRS eller Smiths FMS integreres for det meste i løsninger af Thales eller Collins. Med hensyn til en række produkter har aktører som L-3 Com, Teledyne eller Universal etablerede stillinger inden for mindre teknologibaserede produkter som registreringsanlæg, printere, instrumenter og skærme.

302. Rockwells plan om at udskille sin division for produktion af flyelektronik vil i vidt omfang påvirke Collins' finansielle situation og [beskrivelse af strategi, af Collins anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.
303. Mens Collins' moderselskab med en markedskapitalisering på ca. 8 mia. USD (april 2001) allerede er væsentligt mindre end GE eller Honeywell, vil det selvstændige Collins-selskab, når det er udskilt (efter al sandsynlighed omkring midten af 2001), kun udgøre en brøkdel af sin væsentligste direkte konkurrent.
304. Mens Collins tidligere kunne drage fordel af sit moderselskabs større finansieringsmuligheder, vil selskabets udtræden af Rockwell-koncernen derfor fratage det den stærkere finansielle støtte, det havde som datterselskab til Rockwell, i modsætning til Honeywell, som vil få fordel af indflydelsen fra GE Capitals økonomiske styrke. [beskrivelse af virkningen på Collins, af Collins anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.

(d) Begrænset produktudbud

305. Selv om Collins er Honeywells væsentligste konkurrent inden for delmarkederne for regional- og forretningsfly, kan Collins ikke imitere Honeywells produktudbud, da selskabet mangler en række nøgleprodukter såsom inertireferencesystemet (IRS), EGPWS og luftdatasensorer.
306. Til forskel fra Honeywell har Collins desuden ikke nogen produkter, hvor det er eneleverandør. I modsætning til Honeywell og foruden sit begrænsede produktudbud inden for flyelektronik producerer Collins ikke udstyr inden for andre flyprodukter eller flymotorer.

(e) Ingen vertikal integration

307. På samme måde som GEAE's motorkonkurrenter, men i modsætning til Honeywells situation efter fusionen, har Collins ikke mulighed for at styrke salget af sine flyelektronikprodukter ved hjælp af et integreret leasingselskab som GECAS. Collins kan således ikke påvirke flyselskabernes valg af udstyr og er heller ikke i stand til at tilbyde stelfabrikanter muligheden for betydelige ordrer fra GECAS med henblik på at opnå eksklusivitet eller udvælge selskabets SFE-udstyr og komponenter.

(f) Umiddelbar påvirkning

308. Parterne har fremført, at trods Honeywells stilling vokser konkurrenterne fortsat på bekostning af Honeywell, og at navnlig Collins i de seneste fem år har udkonkurreret Honeywell.

309. Analysen af Collins og Honeywells respektive stillinger og produkter viser, at denne påstand ikke blot er unøjagtig, men at baggrunden for den, hvis der i det hele taget er hold i den, sandsynligvis vil forsvinde, hvis den påtænkte transaktion gennemføres.
310. For så vidt angår platforme inden for store trafikfly, leverer Honeywell hovedparten af indholdet i forbindelse med mange af de nye platforme og varianter heraf, der er blevet lanceret i de seneste fem år. De platforme, der er godkendt i løbet af denne periode, omfatter: Boeings B717-200, B737NG, B757-300, B767-400ER, B767-300F/ER, B777-200ER, B777-300 og Airbus' A300BY-600ST-Beluga, A319-100, A321-200, A330-200 og A318. Mens Honeywell kopierer sin generelle førende markedsstilling i forbindelse med de øvrige Boeing-platforme, opnåede selskabet status som eneleverandør af flyelektronik i [type inden for store trafikfly, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]* og kontrollerer langt hovedparten af værdien af indholdet i både [type inden for store trafikfly, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]* og [type inden for store trafikfly, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. Tilsvarende indtager Collins kun en mindre position i forbindelse med Airbus-flyene, hvor Honeywell sammen med Thales har erobret hovedparten af værdien af indholdet. Desuden er de fly, der er blevet godkendt i løbet af de seneste fem år, og hvor Honeywell er eneleverandør eller leverer hovedparten af det flyelektroniske indhold, også blandt de bedst sælgende platforme.
311. Selv om Honeywell vandt licitationerne i forbindelse med levering af flyelektronik til 8 ud af de 12 platforme inden for regionalfly, der er blevet lanceret til levering i de seneste fem år, lykkedes det tilsvarende kun Collins at opnå leverancen af flyelektronik i forbindelse med to af disse. Collins' kontrakter er nærmere bestemt begrænset til en enkelt fabrikant, [stelfabrikant, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*, mens Honeywells kontrakter i forbindelse med de 8 platforme omfatter tre flyproducenter (tre hos [stelfabrikant, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*, fire hos [stelfabrikant, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]* og en hos [stelfabrikant, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*).
312. Endvidere består hovedparten af Collins' aktiviteter inden for store trafikfly af salg af BFE-flyelektronik, hvor selskabet på nuværende tidspunkt konkurrerer direkte med Honeywell. I den henseende vil Collins i meget høj grad være afhængig af, at flyselskaberne er rede til ikke at udvise en økonomisk rationel adfærd (ved at købe den fusionerede enheds pakketilbud) og fortsat at vælge Collins' udstyr.

(g) Konklusion

313. Som følge af disse forskellige faktorer er Collins utvivlsomt en af Honeywells konkurrenter, som vil blive påvirket negativt af den påtænkte fusion. [udtalelse af Collins ved den mundtlige høring, af Collins anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.

(h) Indledning

314. Thales (tidligere kendt som Thomson-CSF) er et fransk selskab, der driver virksomhed inden for professionel elektronik og teknik til de relaterede kommercielle markeder og forsvarsmarkeder. Thales Avionics (tidligere kendt som Sextant Avionique) er Thales' datterselskab, som driver virksomhed inden for levering af elektronik til civil- og militærfly. I 1999 tegnede elektronikken til civilfly sig for [hovedparten]* af det samlede salg, mens resten var forsvarsrelateret (hovedsagelig militærfly, missiler og helikoptere).

(i) Begrænset produktudbud

315. Hovedparten af Thales' aktiviteter er i forbindelse med SFE-produkter (optioner). Thales kom først for nylig ind på markedet for BFE, hvor selskabets markedsandel er væsentligt lavere end nogen af konkurrenternes. Thales kan tilbyde et begrænset produktudbud og mangler nøgleprodukter såsom ADIRS, vejrradarer og EGPWS. Ligesom Collins, men i modsætning til den fusionerede enhed, har Thales ikke mulighed for at kombinere flyelektronikprodukter med andet flyudstyr såsom motorer, APU, ECS, kraftforsyning osv.
316. Thales Avionics er den tredje aktør på markederne for flyelektronik. Generelt har Thales et beskedent produktudbud og mangler en række nøgleprodukter inden for radio- og overvågningsudstyr for at kunne udfordre Honeywells generelt førende stilling på markederne for flyelektronik.
317. Desuden er Thales navnlig afhængig af en række produkter (f.eks. FMS, vejrradarer, IRS, TCAS, TAWS, kommunikation/navigation), som selskabet er nødt til at købe hos konkurrenter (herunder Honeywell) for at kunne levere integrerede systemer og forsøge af konkurrere med konkurrenternes meget bredere produktudbud. For eksempel er Thales nødt til at købe noget flyelektronisk udstyr hos Honeywell for at kunne levere et komplet flyelektronisk anlæg til Bombardier DASH 8-400, hvor selskabet blev valgt til at forestå integrationen af flyelektronikken.

(j) Ingen vertikal integration

318. Ligesom Collins, men i modsætning til Honeywell, hvis sidstnævnte lægges ind under GE, har Thales ikke mulighed for at styrke sine flyelektronikprodukter ved hjælp af aktiviteterne og tjenesterne i et leasingselskab såsom GECAS. Foruden sin begrænsede finansielle kapacitet¹⁰⁵ vil Thales derfor ikke kunne imitere den fusionerede enheds omfattende udbud og markedsføre sine flyelektronikprodukter på samme grundlag som Honeywell som en del af GE.

¹⁰⁵ Til sammenligning har Thales og alle Thales' datterselskaber, herunder Thales Avionics, en markeds kapitalisering på ca. 8 mia. USD, mindre end GE's og Honeywells.

(k) Konklusion

319. Selv om Thales unægtelig har haft succes med en række af sine produkter i forbindelse med nogle af platformene og navnlig Airbus-serierne, er Thales fortsat særdeles afhængig af et begrænset antal forholdsvis stærke positioner i forbindelse med nogle få platforme. Denne koncentrerede stilling sammen med den manglende mulighed for på nogen som helst måde at imitere GE Capitals økonomiske styrke, GECAS' indflydelse og Honeywells pakketilbud mindsker i vidt omfang Thales' mulighed for at konkurrere under disse omstændigheder.

HAMILTON SUNDSTRAND

(l) Indledning

320. Markedet for andre flyprodukter end flyelektronik er mere fragmenteret, og Hamilton Sundstrand er den vigtigste konkurrent til Honeywell med en række produkter. Hamilton Sundstrand er, ligesom P&W, en af divisionerne under UTC Corporation. Hamilton Sundstrand blev for kort tid siden overtaget af UTC (juni 1999) og tegner sig med ca. 2,5 mia. USD for mindre end 15% af UTC's årlige konsoliderede salg.

(m) Begrænset produktudbud

321. Selv om Hamilton Sundstrand er den eneste konkurrent, der har et produktudbud inden for andre flyprodukter end flyelektronik, som kan sammenlignes med Honeywells¹⁰⁶, er selskabets stilling på markedet svækket som følge af, at det overhovedet ikke er aktivt på markederne for flyelektronik.
322. Hamilton Sundstrand kan ganske vist tilbyde en række produkter inden for andre flyprodukter end flyelektronik, bortset fra generatoraggregater, men er ikke førende på nogen af de markeder, hvor selskabet er til stede. Honeywell eller andre er altid foran Hamilton Sundstrand. Endvidere er der delmarkeder, hvor Hamilton Sundstrand ikke kan tilbyde nogen produkter. For eksempel producerer Hamilton Sundstrand ikke APU'er til fly, der kan befordre 200-400 passagerer.

(n) Begrænset økonomisk styrke

323. Ligesom sit søsterselskab P&W har Hamilton Sundstrand ikke fordel af de finansielle muligheder, som GE og navnlig GE Capital vil give Honeywell som følge af den påtænkte transaktion.

¹⁰⁶ Som det allerede er beskrevet ovenfor, omfatter Hamilton Sundstrands væsentligste luftfartsprodukter APU'er, ECS, kraftforsyning, motorkomponenter, hydraulisk kraft og en mindre tilstedeværelse inden for flystyringssystemer.

324. Ovenstående har til overflod illustreret, hvordan GE's omfattende finansielle ressourcer kan være tungen på vægtskålen i forbindelse med en licitation. Denne praksis vil tydeligvis finde anvendelse på Honeywells aktiviteter, når selskabet indgår i GE. GE's generelle finansielle støtte vil bidrage til, at Honeywells aktiviteter fortsat klarer sig bedre end konkurrenternes, når der måtte være behov for det, og derfor yderligere styrke selskabets førende stillinger ikke blot i forhold til Hamilton Sundstrand på markedet for andre flyprodukter end flyelektronik, men også i forhold til Collins og Thales inden for flyelektronik.

(o) Ingen vertikal integration

325. Ligesom Honeywells konkurrenter inden for flyelektronik og GEAE's konkurrenter inden for motorer har Hamilton Sundstrand ikke mulighed for at styrke sit salg af andre flyprodukter med et instrument som GECAS. Efter den påtænkte transaktion vil Honeywell være den eneste leverandør af sådanne produkter, der er integreret med et leasingselskab.

326. Som følge heraf vil Hamilton Sundstrands manglende mulighed for at øve indflydelse på flyselskaberne ved markedsføringen af originaludstyret ved hjælp af finansieringsmæssige incitamenter eller serviceaftaler som dem, GECAS tilbyder flyselskaberne, yderligere hindre selskabet i at tage konkurrencen op med Honeywells udbud under disse omstændigheder.

327. GECAS' politik med at vælge fly med GE's produkter sammen med selskabets mulighed for og incitament til at afgive lancerings- og salgsstimulerende ordrer for at få stelfabrikantene til at vælge GE's udstyr eller indrømme GE eksklusivitet udgør desuden et andet GE-træk, som Hamilton Sundstrand, i modsætning til Honeywell, ikke vil kunne udnytte eller imitere.

(p) Konklusion

328. På baggrund af kombinationen af ovennævnte faktorer fremgår det, at Hamilton Sundstrand med sine produktionsaktiviteter inden for andre flyprodukter er blandt de potentielle leverandører, som mest sandsynligt vil blive ramt hurtigt og intenst af udelukkelsesvirkningerne som følge af den påtænkte fusion.

ANDRE KONKURRENTER

329. I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne fremført, at alle potentielle leverandører, uanset deres nuværende markedsstilling, har incitament til at innovere og som sådan udøve et konkurrencepres på Honeywell. Andre konkurrenter inden for flyelektronik end de tre store er nicheaktører med stærke innovationsevner, men en begrænset adgang til kunder (stelfabrikanter eller flyselskaber). Disse mindre konkurrenter har tilkendegivet, at de i stigende grad oplever et pres fra Honeywells øgede mulighed for pakkesalg, og at dette i vidt omfang vil blive forværret efter fusionen mellem GE og Honeywell.

2.D. KONKLUSION

330. På baggrund af ovenstående kan det konkluderes, at Honeywell er den førende leverandør af en række flyelektronikprodukter og andre flyprodukter, og at ingen konkurrent på egen hånd er i stand til at imitere selskabets omfattende produktudbud.

3. MOTORSTYRINGER (MOTORSTARTERE)

3.A. RELEVANTE MARKEDER

3.A.1. INDLEDNING

331. Honeywell har væsentlige markedsstillinger inden for motortilbehør og -styringer, som er væsentlige produkter i forbindelse med jetmotorer. Selv om GE ikke driver virksomhed på disse markeder, skaber fusionen vertikale forbindelser. GE har således en dominerende stilling på markedet i det efterfølgende omsætningsled for jetmotorer, og Honeywell er den førende leverandør på markedet i det foregående omsætningsled for motorstyringer, navnlig motorstartere.

3.A.2. RELEVANT PRODUKTMARKED

332. Motorstyringer gør det mulig for motoren at interagere med kommandoer fra cockpittet og omfatter følgende produkter: luftturbinestartere, FADEC (elektronisk motorstyring, brændstofregulering, motorgenerator, brændstofmåler, alternatorer), reversible fremdrivningsanordninger, ventiler (afluftningsventiler, styreventiler, isbeskyttelsesventiler, magnetventiler), kølere (varmevekslere, ind- og udstrømningskanaler til varmevekslere inklusive reguleringsventiler), følere (tryk-, temperatur-, brand- og vibrationsfølere, tændingssystemer), filtre og diverse komponenter (konsoller, remskiver, løftestænger, motorovervågning, gamle hydromekaniske og elektroniske enheder osv.).
333. Markedsundersøgelsen har vist, at på grund af manglende substituerbarhed på efterspørgsels- og udbudssiden bør disse enkeltprodukter anses for at udgøre særskilte markeder. Set fra efterspørgselsiden er det klart, at hvert produkt spiller en særskilt rolle i en jetmotors funktion og ikke kan substitueres med et andet. Set fra udbudssiden producerer leverandørerne ikke alle disse produkter, og som følge heraf har de forskellige markedsstillinger inden for det ene eller andet produkt. For eksempel leverer Honeywell ikke følere, filtre og forskellige andre produkter. Motorstyringsprodukter viser store adgangsbarrierer. Disse skyldes de omfattende teknologiske krav, som leverandørerne skal opfylde, og de store omkostninger, der for motorfabrikanter er forbundet med at skifte leverandør. Som følge heraf vil en prisstigning i forbindelse med et produkt være fordelagtig, da det ikke umiddelbart vil tilskynde leverandøren af et andet produkt til at gå ind på det marked, hvor prisstigningen er forekommet.

334. Kommissionens markedsundersøgelse har bekræftet parternes påstand om, at det ikke vil være hensigtsmæssigt at afgrænse særskilte markeder på grundlag af de forskellige motorer til jetfly (store trafikfly, regionalfly og forretningsfly). Selv om der er forskelle med hensyn til, hvor komplekse de forskellige motortyper er (for eksempel er motorstyringer til store trafikfly sædvanligvis mere komplekse end til regional- eller forretningsfly), er motorstyringerne til disse forskellige jetflymotorer enten stort set de samme eller er baseret på samme konstruktion. Såfremt dette ikke er tilfældet, tilpasses - op- eller nedskaleres - de, således at de passer til den konkrete motortype. Leverandørerne kan derfor producere og levere motorstyringer til alle jetflymotorer.
335. Honeywell er den førende leverandør af ét specifikt motorstyringsprodukt, nemlig motorstartere.

3.A.3. RELEVANT GEOGRAFISK MARKED

336. I overensstemmelse med Kommissionens tidligere beslutninger vedrørende udstyr til civile fly¹⁰⁷ er det relevante geografiske marked for motorstartere verdensomspændende.

3.B. MARKEDSANDELE

337. De vigtigste konkurrenter inden for motorstyringer er UTC (Hamilton Sundstrand), Parker, Woodward, Dunlop, Sumitomo, BAe Systems og TRW/Lucas. Honeywells og konkurrenternes markedsandele fremgår af tabel 21. Da der ikke generelt kan fremskaffes detaljerede oplysninger om markedsandele, er vurderingen baseret på parternes tal for 2000 for hele verden, som stort set er blevet bekræftet som led i markedsundersøgelsen. Det ses, at Honeywell i modsætning til sine konkurrenter er til stede på alle de forskellige produktmarkeder og er den førende leverandør af motorstartere.

¹⁰⁷ Se sag IV/M. 697 - Lockheed Martin/Loral Corporation, Kommissionens beslutning af 27. marts 1996, eller sag IV/M.290 - Sextant/BGTVDO, Kommissionens beslutning af 21. december 1992.

TABEL 23

Tilbehør og styringer	HON	Parker	Hamilton Sundstrand	Serck	TRW/Lucas	BAe Systems/Woodward	Dunlop	Andre
Motorstartere	[50% - 60%]*	-	[40% - 50%]* ¹⁰⁸	-	-	-	-	[0% - 10%]*
Elektriske motorstyringer	[10% - 20%]*	-	[20% - 30%]*	-	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*	-	[0% - 10%]*
Brændstof-reguleringer	[30% - 40%]*	-	[0% - 10%]*	-	[10% - 20%]*	[0% - 10%]*	-	[20% - 30%]*
Kølere / varmere	[30% - 40%]*	-	-	[10% - 20%]*	-	-	-	[40% - 50%]*
Reversible fremdrivnings-anordninger	[10% - 20%]*	[0% - 10%]*	-	-	[10% - 20%]*	-	-	[50% - 60%]*
Motorventiler (alle typer)	[20% - 30%]*	[10% - 20%]*	[10% - 20%]*	-	-	-	[10% - 20%]*	[40% - 50%]*

338. Hvad angår motorstartere, tegner de to største fabrikanter, dvs. Honeywell og Hamilton Sundstrand, sig for over 90% af det samlede marked. Markedsundersøgelsen har imidlertid vist, at Hamilton Sundstrand ikke bør betragtes som konkurrent til Honeywell på markedet for motorstartere. Grunden hertil er, at selskabets motorstartere kun benyttes i P&W's motorer¹⁰⁹ og således ikke er tilgængelige for markedet. I denne henseende afspejler tabel 21 produktionen og ikke salget på markedet. Ifølge Hamilton Sundstrand vil en mindre, men væsentlig ikke-forbigående prisforhøjelse inden for motorstartere ikke tilskynde selskabet til at sælge til det frie marked. Hvis Hamilton Sundstrand beslutter sig til at sælge til det frie marked, vil dette være til fordel for RR - som er konkurrent til P&W på markedet i det efterfølgende omsætningsled for motorer. Den forventede fortjeneste på markedet i det foregående omsætningsled ved at sælge motorstartere til RR kan imidlertid ikke udligne det tab af fortjeneste, som P&W kan stå over for på markedet i det efterfølgende omsætningsled for motorer. Dette skyldes spændet mellem pris og fortjenstmargen mellem motorstartere og motorer. Skulle Hamilton Sundstrands kontrollerede salg af motorstartere blive udelukket fra det frie marked, vil Honeywell være den eneste store uafhængige leverandør af motorstartere.

339. Parterne har fremført, at markedsandele ikke er en indikator for markedsstyrke, da konkurrencen mellem leverandørerne udspiller sig, mens motoren er under udvikling. Leverandørernes størrelse og styrke, deres evne til at investere i motorprogrammer (kendetegnet ved store startinvesteringer og en meget lang periode, inden der genereres positive cashflows), en stærk teknologisk kapacitet og mulighed for intern

¹⁰⁸ Det bemærkes, at Hamilton Sunstrand anser sin markedsandel for at være på mellem 30% og 40% og Honeywells mellem 60% og 70%.

¹⁰⁹ Hamilton Sundstrand ejes af United Technology Corporation (UTC) og er således søsterselskab til P&W.

servicering er centrale elementer på luftfartsområdet. Da det på dette område er af grundlæggende betydning at have et detaljeret kendskab til de motor- og stelsystemer, der har grænseflade til komponenten/delsystemet, er det en afgørende faktor for at blive valgt som leverandør af motorstartere, at man kan dokumentere solide erfaringer med at anvende teknologien inden for flyjetmotorer. Markedsandelen er derfor et udtryk for leverandørernes erfaringer, og under forudsætning af, at der anvendes tilstrækkelige midler til F&U, er markedsandel en direkte indikator for markedsstyrke. Det kan derfor konkluderes, at store markedsandele giver en betydelig konkurrencefordel under udbudsprocessen på grund af behovet for at kunne dokumentere produkternes pålidelighed samt opnåede gode resultater.

340. Som det fremgår nedenfor, vil fusionen få vertikale udelukkelsesvirkninger på markedet på grund af elimineringen af Honeywell som uafhængig leverandør af motorstyringer til jetmotorfabrikanter, der konkurrerer med GE.

4. VIRKNINGER PÅ KONKURRENCEN

4.A. INDLEDNING

341. Den påtænkte fusion vil have konkurrencebegrænsende virkninger som følge af horisontale overlapninger og den vertikale og konglomerate integration af de fusionerende parters aktiviteter. GE har dominerende stillinger på markederne for motorer til store trafikfly og til store regionaljetfly. Transaktionen vil styrke GE's stilling på markederne for motorer til store trafikfly og til store regionaljetfly og vil skabe en dominerende stilling på markederne for motorer til forretningsjetfly. Honeywell har allerede betydelige førende stillinger på markederne for flyelektronik og andre flyprodukter samt inden for motorstartere. Efter transaktionen vil Honeywell blive dominerende på markederne for BFE, SFE og SFE-optioner.

4.B. SFE-FLYELEKTRONIK OG ANDRE SFE-FLYPRODUKTER

4.B.1. SKABELSE AF EN DOMINERENDE STILLING

(1) AFSKÆRMNING SOM FØLGE AF HONEYWELLS VERTIKALE INTEGRATION MED GE

342. Den væsentligste virkning af den påtænkte transaktion på markederne for SFE-flyelektronik og andre SFE-flyprodukter vil være tilføjelsen af Honeywells aktiviteter til GE's økonomiske styrke og vertikale integration inden for finansielle tjenester, flykøb og -leasing samt eftermarkedstjenester.
343. SFE er produkter, der udvælges på et eksklusivt grundlag af stelfabrikanten og leveret som standardudstyr i et flys levetid. For en leverandør af SFE kan den første udvælgelse af vedkommendes produkter i forbindelse med en platform derfor

garantere en langsigtet indtægtskilde. I denne henseende har SFE-produkter stor lighed med motorer, der leveres på et eksklusivt grundlag (såsom i Boeing 737 eller 777X). GE's mulighed for at opnå motoreksklusivitet i forbindelse med platforme blev behandlet ovenfor, hvor det fremgik, at for at opnå sådanne langsigtede indtægter udnyttede GE sine betydelige finansielle ressourcer og vertikale integration til få den pågældende stelfabrikant til at indrømme motoreksklusivitet. Som følge af sine finansielle muligheder og vertikale integration inden for flykøb er det lykkedes GE at vinde alle de største licitationer og opnå motoreksklusivitet.

344. Efter den påtænkte fusion vil Honeywell umiddelbart få fordel af GE Capitals mulighed for at sikre, at det udelukkende er Honeywells SFE-produkter, der vælges i forbindelse med nye platforme. Ved at udnytte sin finansielle styrke og vertikale integration ved lanceringen af nye platforme (for eksempel gennem finansiering og/eller via ordrer, der afgives af GECAS) vil den fusionerede enhed kunne sikre, at Honeywells SFE-produkter vælges, og derved afskære konkurrenter fra muligheden for at sælge deres produkter til disse nye platforme. Dette vil forhale genereringen af cashflows for Honeywells konkurrenter og afskære dem fra at opnå det nødvendige afkast til at finansiere fremtidige investeringer og innovation. Honeywells produkter vil navnlig få fordel af, at GECAS er en betydelig flykunde. Efter fusionen vil GECAS udvide sin "kun GE-politik" til at omfatte Honeywells produkter til skade for konkurrenter som f.eks. Collins, Thales og Hamilton Sundstrand og i sidste instans kunderne. I betragtning af, at flyselskaberne er forholdsvis indifferente over for, hvilke komponenter der vælges, vil fordelene for stelfabrikanter ved et tilbud, der ikke kommer fra GE, blive mindre væsentlige end de fordele, de kan opnå i form af GECAS' yderligere flykøb.
345. På grund af GE's stærke generering af cashflows som følge af konglomeratets førende stillinger på en lang række markeder vil Honeywell desuden efter fusionen være i stand til at drage fordel af GE's finansieringsmuligheder og mulighed for at krydssubsidiere de forskellige forretningsområder.
346. GE's strategiske anvendelse af GECAS' markedsadgang og GE Capitals økonomiske styrke til at favorisere Honeywells produkter vil således medføre, at Honeywell får en position som dominerende leverandør på markederne for SFE-flyelektronik og andre SFE-flyprodukter, hvor selskabet allerede har førende stillinger.
347. Virkningen på konkurrerende fabrikanter af flyelektronik og andre flyprodukter vil være, at de afskæres fra fremtidige indtægter fra salget af originaludstyr og reservedele. Der er behov for fremtidige indtægter til at finansiere udviklingsudgifterne i forbindelse med fremtidige produkter, fremme innovation og muliggøre et potentielt teknologispring. Ved at blive stadig mere marginaliseret som følge af Honeywells integration i GE vil Honeywells konkurrenter miste en vital indtægtskilde, og deres mulighed for at investere fremover og udvikle den næste generation af flystemer vil efterhånden forsvinde.
348. I betragtning af, at Honeywells konkurrenter inden for flyelektronik og andre flyprodukter ikke er i stand til i nævneværdig grad at imitere GE's økonomiske styrke og vertikale integration (se ovenfor i forbindelse med vurderingen af store trafikfly),

må det antages, at deres begrænsede størrelse og økonomiske styrke vil medføre en reduktion af deres konkurrencemæssige styrke på de markeder, hvor udvidelsen af GE's forretningsmetoder til Honeywells produkter alvorligt vil forringe deres chancer for at vinde fremtidige licitationer.

(2) AFSKÆRMNING SOM FØLGE AF PAKKETILBUD BESTÅENDE AF GE'S OG HONEYWELLS PRODUKTER OG TJENESTER

349. Som beskrevet nedenfor vil denne situation blive yderligere vanskeliggjort af, at den nye enhed vil kunne tilbyde stelfabrikanternes produktpakker. Det forhold, at GE's og Honeywells produktudbud supplerer hinanden, sammen med begge parters nuværende markedsstillinger vil gøre det muligt for den fusionerede enhed og give den et økonomisk rationelt incitament til at foretage pakkesalg eller krydssubsidiering på tværs af produkterne til begge kategorier af kunder (se nedenfor vedrørende BFE).

4.C. BFE-FLYELEKTRONIK OG ANDRE BFE-FLYPRODUKTER (OG SFE-OPTIONER)

4.C.1. SKABELSE AF EN DOMINERENDE STILLING

(1) AFSKÆRMNING SOM FØLGE AF PAKKETILBUD BESTÅENDE AF GE'S OG HONEYWELLS PRODUKTER OG TJENESTER

350. I markedsstrukturen efter fusionen vil den fusionerede enhed kunne tilbyde en produktpakke, som uden fusionen aldrig ville være blevet sammenstillet på markedet, og som ingen anden konkurrent på egen hånd ville kunne tilbyde. Virkningerne af den påtænkte fusion på BFE-flyelektronik og andre flyprodukter og SFE-optioner vil således kunne ses på baggrund af den fusionerede enheds mulighed for at sælge pakker bestående af komplementære produkter, navnlig BFE-flyelektronik og andre flyprodukter og SFE-optioner og motorer. Der sælges med jævne mellemrum BFE-produkter og SFE-optioner til flyselskaber, især hver gang et flyselskab udskifter eller supplerer sin flyflåde. I alle disse tilfælde kan den fusionerede enhed sikre, at Honeywells BFE-produkter og SFE-optioner vælges, ved at sælge dem som en del af en bredere pakke, der består af motorer og GE's supplerende tjenester såsom vedligeholdelse, leasing, finansiering, uddannelse osv.
351. Salget af komplementære produkter gennem pakkeløsninger kan ske på flere måder. Det kan f.eks. være i form af blandet pakkesalg, hvor komplementære produkter sælges sammen til en pris, der som følge af de rabatter, der gælder inden for produktudbuddet, er lavere end den pris, der forlanges, når de sælges enkeltvis. Det kan også være i form af et rent pakkesalg, hvor enheden kun sælger pakken, men ikke udbyder de enkelte komponenter hver for sig. Rent pakkesalg kan også være i form af teknisk pakkesalg, hvor de enkelte komponenter kun fungerer effektivt som en del af den samlede pakke og ikke kan anvendes ved siden af komponenter fra andre leverandører, dvs. de er ikke kompatible med sidstnævnte komponenter.

352. At der sælges pakker bestående af produkter og tjenester er blevet bekræftet som led i markedsundersøgelsen. Kommissionens undersøgelse har således vist, at der gentagne gange er blevet anvendt en sådan praksis inden for denne industri. Kommissionen har desuden evalueret de teoretiske forudsætninger for blandet pakkesalg, som de er blevet forelagt den i de økonomiske analyser, som parterne og tredjeparter har fremlagt. De forskellige økonomiske analyser har været genstand for teoretiske uoverensstemmelser, navnlig hvad angår den økonomiske model for blandet pakkesalg, som en af tredjeparterne har udarbejdet. Kommissionen anser det imidlertid ikke for at være nødvendigt at lægge den ene eller den anden model til grund for at nå til den konklusion, at de pakkedninger, som den fusionerede enhed vil kunne tilbyde, vil udelukke konkurrenterne fra markederne for motorer og flyelektronik/andre flyprodukter.
353. Som følge af den påtænkte fusion vil den fusionerede enhed kunne prissætte sine pakkedninger på en sådan måde, at kunderne tilskyndes til at købe GE's motorer og Honeywells BFE-produkter og SFE-optioner frem for konkurrenternes, hvilket øger GE's og Honeywells samlede andel på begge markeder. Dette vil opstå som følge af den fusionerede enheds finansielle mulighed for at krydssubsidiere rabatterne i forbindelse med de produkter, der indgår i pakkedningen. Kommissionens markedsundersøgelse har vist, at både stelfabrikanter og flyselskaber er prisfølsomme kunder.
354. Den fusionerede enheds incitament til at sælge produktpakker kan ændre sig på kort til mellemlang sigt, f.eks. når der er udviklet nye generationer af flyplatforme og flyudstyr. I stedet for at tilbyde f.eks. produktpakker til en bedre pris end selvstændige produkter, idet kunden får mulighed for at vælge at købe enkeltprodukter fra produktpakken, eller ved kun at tilbyde en produktpakke, kan den fusionerede enhed også forventes at inkludere sig på teknisk pakkesalg - dvs. kun at tilbyde sine produkter som et integreret system, der ikke er kompatibelt med konkurrerende enkeltkomponenter. Dette kan potentielt i højere grad reducere konkurrenternes rentabilitet end i forbindelse med blandet pakkesalg og således gøre en markedsafskærmning mere sandsynlig. Konkurrenterne vil finde det vanskeligere at finde afsætning for deres produkter, da teknisk pakkesalg begrænser den markedsandel, de har til rådighed. Generelt vil teknisk pakkesalg indvirke negativt på konkurrenternes incitament til at konkurrere, og under sådanne omstændigheder er det ikke sandsynligt, at de vil være en begrænsende faktor for den fusionerede enheds uafhængige adfærd. Ikke-integrerede konkurrenter vil ikke være i stand til også at tilbyde teknisk pakkesalg. Som følge af disse forretningsmetoder forventes den fusionerede enhed at vinde yderligere markedsandele. Konkurrenterne forventes at miste markedsandele og opleve, at deres indtægter i nogle tilfælde falder markant. På mellemlang sigt vil konkurrenterne skulle beslutte, om de i betragtning af deres forventede nedsatte markedsandel og rentabilitet er i stand til og rede til fortsat at konkurrere på de markeder, hvor den fusionerede enhed er aktiv.
355. Fusionen vil på kort sigt berøre leverandører af BFE-produkter og SFE-optioner. Da BFE-produkter sælges og købes med jævne mellemrum vil den fusionerede enheds pakketilbud give sig udslag efter fusionens gennemførelse. På grund af, at disse komponentleverandører ikke har mulighed for at afgive et lignende pakketilbud, vil de miste markedsandele til fordel for den fusionerede enhed og umiddelbart opleve en

ødelæggende nedgang i indtjeningen. Som følge heraf vil fusionen sandsynligvis medføre en markedsafskærmning i forbindelse med disse eksisterende flyplatforme og senere til en udelukkelse af konkurrencen på disse områder.

(2) PARTERNES ARGUMENTER VEDRØRENDE PAKKETILBUD

(a) Indledning

356. De anmeldende parter har anfægtet, at der er mulighed for pakkesalg eller pakked løsninger i dette tilfælde.

(b) Parterne mangler dominans på deres respektive markeder

357. Parterne har gjort gældende, at ingen af dem har en dominerende stilling på deres respektive markeder, og at den fusionerede enhed ikke vil kunne indføre pakkesalg på grund af den manglende dominans på mindst ét marked.

358. Kommissionens markedsundersøgelse har vist, at GE faktisk allerede har en dominerende stilling på markederne for motorer til store trafikjetfly og store regionaljetfly, og at Honeywell har en førende stilling, i nogle tilfælde en monopolstilling, på sine egne produktmarkeder.

(c) Kunderne kontrollerer priserne på enkeltkomponenter

359. Parterne har gjort gældende, at kunderne ikke er rede til at acceptere en standardpakkepris, da de foretrækker at vurdere de individuelle priser på de enkelte produkter. De har endvidere fremført, at der som følge heraf ikke er blevet og ikke vil blive afgivet pakketilbud inden for denne industri.

360. Kommissionens markedsundersøgelse har dog vist, at partnerne bl.a. kan tilbyde blandet og teknisk pakkesalg. Den fusionerede enhed kan således tilbyde det samme produkt til to forskellige priser, afhængigt af, om produktet indgår i pakken eller ej, idet den laveste pris selvfølgelig gælder i tilfælde, hvor pakken købes. Den fusionerede enhed vil på den måde i økonomisk henseende kunne tilskynde kunderne til snarere at købe sine produkter og tjenester i pakketilbud end enkeltvis. I den henseende vil kunderne stadig kunne få oplyst prisen på de enkelte produkter og træffe en rationel beslutning om, hvorvidt det er økonomisk rentabelt at købe produkterne som led i et pakketilbud.

(d) Der finder ikke pakkesalg sted inden for denne industri

361. Parterne har fremført, at der ikke findes beviser for, at tidligere fusioner, hvor produktudbuddet blev udvidet, har fået enhederne til at gå over til pakketilbud med henblik på at øge komplementariteten. Allerede inden fusionen kunne Honeywell

tilbyde både motorer og komponenter i forbindelse med forretningsjetfly. UTC kunne også tilbyde motorer sammen med styringer som f.eks. APU'er, ECS og kraftforsyning. Men ifølge parterne er der intet bevis for, at Honeywell eller UTC har nedsat deres motorpris markant for at fremme salget af andre komponenter eller i vidt omfang nedsat priserne på komponenterne for at fremme salget af motorer. Kommissionen er ikke enig i, at der ikke tidligere har fundet pakkesalg sted. Nedenfor gives en række eksempler på tidligere tilfælde, hvor der har fundet pakkesalg sted. Kommissionen er endvidere af den opfattelse, at den påtænkte fusion vil skabe yderligere muligheder og incitament til en sådan praksis i betragtning af det enestående udvalg af produkter og tjenester, som den fusionerede enhed vil råde over.

362. [eksempel på et tilbud, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]¹¹⁰*
363. Honeywell har også maksimeret udvalget af udstyr gennem f.eks. teknisk binding (tying), da Honeywell anvendte ejendomsretligt beskyttede grænseflader i AIMS-kabinettet (eksklusiv i Boeing 777), hvilket gjorde de andre leverandørers løsninger ubrugelige.
364. Honeywell tilbød [flyselskab, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* en rabat på [...] *% på fremtidige leverancer af reservedele til de enkelte SFE-produkter (herunder FMS og ADIRU), en rabat på [...] *% på TCAS og en rabat på [...] *% på SatCom-systemet. Ifølge tilbuddet ville der endvidere under forudsætning af, at [flyselskab, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* valgte at købe alle disse produkter hos Honeywell, blive ydet yderligere rabatter: [...] *% på SFE-reservedele, [...] *% på TCAS og [...] *% på SatCom-systemet¹¹¹.
365. I et udbud fra [flyselskab, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* (af [dato, af Honeywell anset for at være fortroligt]*)¹¹² om levering af CMU- og VDR-udstyr (Voice Data Recorder - udstyr til samtale- og dataregistrering) til eftermontering på ca. [...] * fly tilbød AlliedSignal (nu Honeywell) at udvide garantien på alt - også tidligere solgt - udstyr hos [flyselskab, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* til [varighed, af Honeywell anset for at være fortroligt]*, hvis [flyselskab, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* købte både CMU og VDR hos selskabet. Dette udgjorde en forlængelse af garantien [varighed, af Honeywell anset for at være fortroligt]* afhængigt af udstyrets type. Den garanti, der blev tilbudt i forbindelse med selvstændige produkter, var begrænset til [varighed, af Honeywell anset for at være fortroligt]* afhængigt af udstyret.

¹¹⁰ [se ovenfor]*

¹¹¹ Som anført i Honeywells interne dokumenter.

¹¹² Som anført i Honeywells interne dokumenter.

366. Med hensyn til pakkesalg i tilknytning til fusioner, hvor produktbuddet er blevet øget, så Kommissionen nærmere på oprettelsen af UTC (sammenlægning af P&W og Hamilton Sundstrand i juni 1999) og det nuværende Honeywell. Selv om referenceperioden er kort, var Honeywell først i stand til at tilbyde pakker bestående af motorer, motortjenester og flyelektronik i begyndelsen af 2000¹¹³ og vandt licitationen i forbindelse med [flyplatform, af Honeywell anset for at være fortrolig]* i efteråret 2000 som beskrevet nedenfor. Kommissionen kan derfor ikke på grundlag af dette argument afvise, at der er sandsynlighed for pakkesalg.
367. Efter fusionen mellem AlliedSignal og Honeywell blev der afholdt licitationer i forbindelse med to platforme, hvor Honeywell kunne tilbyde hovedparten af systemerne, herunder motorer. [licitation i forbindelse med en flyplatform som beskrevet i Honeywells interne dokumenter, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]¹¹⁴.*
368. Den anden licitation vedrørte [flyplatformstype, af Honeywell anset for at være fortrolig]*, hvor Honeywells pakketilbud på motorer og flyelektronik blev antaget. Denne [flyplatformstype, af Honeywell anset for at være fortrolig]¹¹⁵* illustrerer den styrke med hensyn til pakkesalg, som Honeywell erhvervede efter fusionen med AlliedSignal. [licitation i forbindelse med en flyplatform som beskrevet i Honeywells interne dokumenter, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.
369. Med hensyn til UTC - til forskel fra GE og Honeywell - synes selskabets datterselskab P&W hverken at have markedsstyrke eller en dominerende stilling inden for noget produkt. Desuden har P&W ikke en finansiel støtte, der kan måle sig med GE Capitals, og selskabet er heller ikke en betydelig flykunde eller en betydelig leverandør af leasingtjenester og supplerende tjenester til flyselskaber. Under alle omstændigheder har Honeywell selv nævnt tre tilfælde, hvor UTC "ofrede systemer" for at vinde licitationen i forbindelse med motorer [beskrivelse af UTC's forretningsstrategi i Honeywells interne dokumenter, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. Det mest slående eksempel var [beskrivelse i Honeywells interne dokumenter af UTC's forretningsstrategi i forbindelse med en flyplatform, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]¹¹⁶.*
370. Der blev også fundet eksempler på krydssubsidiering som led i markedsundersøgelsen. For eksempel har Honeywell allerede foretaget et sådant pakkesalg til en række flyselskaber - f.eks. beskrivelse af eksempler på tilbud til flyselskaber.

¹¹³ Se sag COMP/M.1601 - AlliedSignal/Honeywell, beslutning af 1. december 1999.

¹¹⁴ [se ovenfor]*

¹¹⁵ [se ovenfor]*

¹¹⁶ [se ovenfor]*

(e) Tidsplanen i forbindelse med udvælgelsen af udstyr giver ikke mulighed for pakkesalg

371. Parterne har endvidere gjort gældende, at det er usandsynligt, at der vil forekomme pakkesalg i forbindelse med nye platforme, da udvælgelsen af udstyr finder sted inden for en tidsplan, der kan strække sig over flere år. Parterne har f.eks. fremført, at tidsforskellen mellem udvælgelsen af motoren og flyelektronikprodukterne eller andre flyprodukter kan være på så meget som 2-4 år med hensyn til en platform inden for store trafikfly og på så meget som 3 år med hensyn til en platform inden for regionaljetfly. Parterne har desuden gjort gældende, at udvælgelsesprocessen i forbindelse med de forskellige produkter forestås af forskellige grupper. Parterne har endelig konkluderet, at den lange indkøbsperiode og inddragelsen af forskellige parter kan nedsætte det tempo, som pakkesalg kræver.
372. Kommissionens markedsundersøgelse har ikke støttet dette argument, da tidsplanen for udvælgelsesprocessen kan tilpasses i det enkelte tilfælde, alt efter, hvilke forretningsmuligheder der opstår i løbet af en udvælgelsesproces. Nylige eksempler viser således, at i forbindelse med [fly, hvis type Honeywell har anset for at være fortrolig]*, [fly, hvis type Honeywell har anset for at være fortrolig]* og [fly, hvis type Honeywell har anset for at være fortrolig]* blev flysystemerne valgt på omtrent samme tidspunkt som motorerne. I forbindelse med [fly, hvis type Honeywell har anset for at være fortrolig]* blev valget af motor og valget af flyelektronik bekendtgjort på samme tidspunkt [dato, af Honeywell anset for at være fortrolig]*. På markedet for motorer til store trafikfly blev motorerne til [store trafikfly, hvis type Honeywell har anset for at være fortrolig]* valgt på samme tidspunkt som APU og ECS [dato, af Honeywell anset for at være fortrolig]*, mens flyelektronikken blev valgt kun tre måneder senere.
373. På baggrund af ovenstående kan det derfor ikke påstås, at udvælgelsesprocessen i forbindelse med systemerne ikke kan tilpasses en tidsplan, som muliggør pakkesalg. Selv i tilfælde af lange indkøbsperioder kan kontraktlige aftaler desuden altid gøre pakkesalg muligt. Produktpakker behøver således ikke at blive sammenstillet samtidig, da der ingen tekniske hindringer er for at sammenstille en produktpakke på et senere tidspunkt. I praksis betyder dette, at den fusionerede enhed vil tilbyde rabatter med tilbagevirkende kraft, som vil stige proportionalt med det antal produkter, som kunderne i sidste instans vil købe hos den. Kunderne vil således have mulighed for at foretage deres komponentvalg på forskellige tidspunkter og samtidig have incitament til at vælge den fusionerede enheds produkter i det omfang, deres valg vil reducere deres samlede købsomkostninger. En sådan praksis vil have nøjagtig samme virkninger som et pakketilbud, der forhandles om på et bestemt tidspunkt. Der er derfor ingen tekniske hindringer for, at leverandører kan lade en lang række flykomponenter indgå i deres tilbud til stelfabrikanter.

(f) Cournot-effekten af pakkesalg

374. Parterne har også gjort gældende, at deres incitamenter til at nedsætte priserne på deres respektive produkter er lave, da efterspørgslen efter fly er forholdsvis inelastisk over for prisen på motorer og komponenter, og at et flys samlede pris kun er én

blandt mange faktorer, der indgår i et flyselskabs beslutning om, hvorvidt der skal købes yderligere fly.

375. Kommissionen mener ikke, at efterspørgslen efter flyudstyr og -komponenter er fuldstændig inelastisk. Flyselskaberne synes således at have et betydeligt spillerum med hensyn til, hvornår de køber eller udskifter fly, hvornår de køber flyelektronik og andre flyprodukter, og hvor mange fly de ønsker at have i deres flåder. Det kan derfor med rimelighed forventes, at flyselskabernes indkøbsbeslutninger i et vist omfang vil blive påvirket af prisvariationer. I betragtning af, at den fusionerede enhed forventes at levere produkter og tjenester, som udgør over halvdelen af et flys forventede frie cashflows, kan en forhøjelse eller nedsættelse af prisen på de produkter og tjenester, som den vil kunne levere efter fusionen, således forventes at påvirke kundernes efterspørgsel.
376. Under alle omstændigheder tager parternes argument vedrørende efterspørgslens inelasticitet ikke højde for, at de enkelte enheders efterspørgsel faktisk er elastisk. Selv hvis efterspørgslen efter fly var inelastisk inden for industrien, dvs. selv i tilfælde af, at alle enheder nedsatte prisen på produktpakken, vil den derfor ikke stige tilstrækkeligt til at gøre prisnedsættelsen rentabel. Kommissionens undersøgelse har vist, at den fusionerede enheds nedsættelse af prisen på systempakken sandsynligvis vil flytte kundernes efterspørgsel fra konkurrenterne til fusionerede enheds produktpakke. Selv hvis pakkesalg ikke skulle påvirke den samlede efterspørgsel efter fly eller motorer og komponenter, vil det således medføre en omfordeling og derfor en ændring af markedsandelene til fordel for den fusionerede enhed.

(g) Konkurrenter kan tilbyde konkurrerende pakker og/eller foretage teknologispring

377. Parterne har gjort gældende, at konkurrenterne har mulighed for at tilbyde konkurrerende produktpakker og derved begrænse den fusionerede enheds mulighed for rentabelt at foretage pakkesalg. Parterne har endvidere fremført, at selv hvis der ikke finder en "modfusion" sted, kan konkurrenterne gøre dette ved blot at indgå et samarbejde med henblik på at tilbyde komplementære produkter, der kan konkurrere med den fusionerede enheds.
378. Kommissionen er ikke enig i dette argument. Selv hvis kunderne skulle anse konkurrerende pakker, der fremkommer på grundlag af et sådant samarbejde, for at være lige så attraktive som den fusionerede enheds, vil kunderne således træffe indkøbsbeslutningerne på grundlag af de respektive priser på disse pakker. Da der som nævnt ikke er tale om en økonomisk integration blandt de konkurrerende leverandører, kan priserne på deres pakker ikke forventes at være lavere end den fusionerede enheds. Den fusionerede enhed vil følgelig sandsynligvis tiltrække flere kunder end sine konkurrenter.
379. Samarbejde kan derfor ikke betragtes som et levedygtigt alternativ til den fusionerede enheds mulighed for rentabelt at kombinere produkter og tjenester fra det omfattende produktudbud. Samarbejde er i realiteten et skrøbeligt og usikkert forehavende, da

det indebærer en kompleks koordinering blandt forskellige enheder og kan føre til interessekonflikter inden for gruppen, når der skal træffes beslutning om valg af teknologi, produkternes positionering og fordelingen af indtægter og overskud. Til forskel fra en enkelt leverandør, som har mulighed for at krydssubsidiere komponenter med henblik på at fastsætte en strategisk pris på pakken¹¹⁷, ønsker hver partner i en samarbejdsaftale at maksimere sit eget overskud og er derfor tøvende med at ofre sine egne fortjenstmargener til fordel for resten af gruppen.

380. Samarbejde er desuden ikke altid ønskeligt ud fra kundens perspektiv, da det kan være forbundet med betydelige yderligere administrations- og styringsomkostninger, f.eks. styring af en gruppe leverandører, som kan opveje den økonomiske fordel ved det pågældende tilbud. Et andet spørgsmål, som ikke bør undervurderes, er, at en enkelt enhed i enhver konkurrencebaseret udbudsprocedure er meget bedre i stand til at imødekomme kundernes anmodninger. En enhed med en enkelt ledelse er således altid i stand til at træffe hurtige beslutninger med henblik på at forøge værdien af en transaktion ved at tilbyde prisnedsættelser og andre langsigtede incitament, f.eks. garanti- og betalingsbetingelser, gratis reservedele, forbedret servicering osv.
381. Kommissionens undersøgelse har påvist mange tilfælde, hvor forskellige leverandører har forsøgt at indgå et samarbejde, om end med begrænset succes, og har vist, at de fleste af de tilfælde, som parterne har henvist til som eksempler på samarbejde, enten ikke har fundet sted eller var mislykkede. Nogle få af disse tilfælde beskrives nedenfor til belysning af, at samarbejde ikke er svaret på den fusionerede enheds incitament til og mulighed for at kombinere produkter og tjenester på en måde, som ikke kan imiteres af konkurrenterne.
382. I modsætning til det, parterne har fremført, foreligger der ingen samarbejdsaftale mellem Litton og Thales om konstruktionen og udviklingen af et integreret luftdata-/IRS-produkt (ADIRS/ADIRU)¹¹⁸. Eftersom hverken Thales eller Litton var i stand til på egen hånd at tilbyde hele pakken til A380-programmet, tilbød de hver især deres produkter og bekræftede begge over for Airbus, at de om nødvendigt ville kunne arbejde sammen.
383. Eksemplet med [fly, hvis type Honeywell har anset for at være fortrolig]* viser, at samarbejde er et usikkert forehavende, som kan føre til interessekonflikter med hensyn til fremtidige forretningsmuligheder.
384. Parterne har desuden gjort gældende, at konkurrenterne kan foretage teknologispring¹¹⁹ ved at lancere teknologiske forbedringer af deres produkter og vinde den næste licitation frem for den etablerede leverandør i forbindelse med

¹¹⁷ [...]*

¹¹⁸ [...]*

¹¹⁹ Herved forstås, at en leverandør erstatter den etablerede leverandør som følge af ny teknologisk udvikling.

platformen. For at kunne foretage teknologispring er en konkurrent imidlertid nødt til at foretage omfattende investeringer i F&U og skal derfor opnå kontrakter på platforme for at generere de nødvendige cashflows til at finansiere de fremtidige F&U-udgifter. En af virkningerne af den påtænkte fusion vil være at udelukke konkurrenter og derved gøre det stadig vanskeligere, hvis ikke umuligt, for dem at vinde nye platforme og således hindre dem i at generere tilstrækkelige indtægter til at kunne foretage teknologispring.

385. På grund af det betydelige tidsinterval mellem licitationerne vil det forhold, at et selskab taber en væsentlig licitation, medføre, at det ikke genererer de betydelige fremtidige cashflows, der er nødvendige for at investere i teknologisk F&U. Hvis en leverandør udsættes for betydelige tab af platforme med hensyn til nogle af sine produkter, kan den pågældendes mulighed for at foretage geninvesteringer blive alvorligt vanskeliggjort. I modsætning til den fusionerede enhed har GE's konkurrenter en betydeligt mere begrænset økonomisk mulighed for at absorbere sådanne tab og fortsat investere i innovation. Teknologispringet vil desuden nødvendigvis slå fejl, hvis den virksomhed, der foretager det, ikke er i stand til at tilbyde samme betingelser og produktudbud som den fusionerede enhed.
386. Parterne har endelig fremført, at "More Electric Aircraft Engine"-projektet stadig vil kunne udvikles trods GE's overtagelse af Honeywell, da UTC kan lade Hamilton Sundstrand gå sammen med RR eller med TRW/LUCAS eller Smiths. Kommissionen mener ikke, at dette alternativ er levedygtigt, da TRW/Lucas aldrig tidligere har deltaget som partner på grundlag af indtægts- og risikodeling og næppe vil kunne overtage Honeywells rolle i dette projekt. Hamilton Sundstrand er vertikalt integreret med RR's konkurrent, P&W, og indgår i Engine Alliance sammen med GE. Desuden vil GE efter fusionen ikke blot have mulighed for at bestemme, på hvilket tidspunkt selskabet hører op med at deltage i projektet, men vil også have direkte adgang til motordataene, da den elektriske generator skal interagere med motoren.

(h) Pakkesalg til flyselskaber kan ikke finde sted

387. Parterne har gjort gældende, at når flyselskaber har mulighed for at vælge motorer, mangler GE den nødvendige dominerende stilling til at kunne udelukke konkurrerende komponentleverandører, og at GE er kontraktligt forpligtet til at tilbyde sine motorer til nærmere angivne listepreiser. Parterne har som følge heraf fremført, at selv om GE kan tilbyde pakkerabatter, kan selskabet rent faktisk ikke foretage bindinger. Parterne har desuden fremført, at i forbindelse med platforme, hvor der ikke er mulighed for valg af motor, mangler GE den mekanisme, hvormed selskabet kan foretage bindinger, og kan derfor ikke hindre en kunde i at vælge GE's motor sammen med en konkurrents komponenter.
388. Som anført ovenfor vælger flyselskaber i de tilfælde, hvor der er mulighed for valg af motor, først den flytype, de ønsker at købe og efterfølgende den motortype, som flyet skal udstyres med. Flyselskabets valg af motor afgøres i den forbindelse primært ud fra hensynet til de samlede omkostninger, for så vidt som de godkendte motorer, der kan vælges imellem i forbindelse med en given platform, forventes at besidde de samme tekniske egenskaber. I dette tilfælde udbyder flyselskabet de godkendte

motorer i licitation for at opnå en bedre pris og generelle finansielle incitamenter til at vælge motoren. Med henblik på at differentiere sig fra andre leverandører vil motorfabrikanterne tilbyde produkt- og servicepakker bestående af de oprindelige motorer, reservemotorer, MRO-tjenester, kreditter i forbindelse med reservedele, finansielle tjenester, uddannelse samt mange andre tjenester i tilknytning hertil og tilbyde motorerne til væsentligt lavere priser end dem, der er angivet i deres prislistor. Flyselskaberne køber derfor allerede i dag både deres motorer til lavere priser end prislisten og pakker bestående af produkter og tjenester.

389. Som følge af den påtænkte fusion vil omfanget af disse pakketilbud blive udvidet betydeligt og vil gøre det muligt for den fusionerede enhed at tilbyde større og mere differentierede pakker, som andre konkurrenter ikke vil kunne tilbyde. Pakkerne vil f.eks. kunne indeholde motorer, flyelektronik og andre flyprodukter, altomfattende MRO-tjenester, finansieringsløsninger fra GE Capital, leasingprodukter fra GECAS osv.
390. Parterne har desuden gjort gældende, at pakkesalg ikke kan finde sted i forbindelse med fly, hvor der er motoreksklusivitet, da motorens pris ikke bestemmes af motorleverandøren, men af stelfabrikanten. [eksempel, som parterne har anført, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.
391. Kommissionens markedsundersøgelse har vist, at selv i tilfælde, hvor prisen på motoren er fast og ikke længere er genstand for forhandlinger mellem motorfabrikanten og stelfabrikanten, vil den fusionerede enhed kunne tilbyde prisnedsættelser på selve motoren eller på de andre komponenter i pakken og tilskynde kunden til at vælge den pågældende pakke. Hver gang Boeing prissætter et B737-fly, griber GE ifølge et stort europæisk flyselskab ind med attraktive tilbud på supplerede motorprodukter og -tjenester, reservedele, økonomisk bistand og andre af GE's produkter for at få flyselskabet til at vælge det GE-drevne fly.

(i) CFMI's motorer kan ikke indgå i pakkesalg

392. Parterne har fremført, at GE og CFMI bør behandles som to uafhængige virksomheder ved vurderingen af produktsalg, og at CFMI's motorer ikke kan indgå i pakkesalg, da SNECMA ikke vil tillade den fusionerede enhed at afgive sådanne pakketilbud.
393. Kommissionen er som nævnt af den opfattelse, at SNECMA ikke har incitament til at modsætte sig, at CFMI's motorer indgår i pakkesalg. Forudsat, at pakkesalg styrker CFMI-motorernes markedspenetrations, er der ingen grund til, hvorfor SNECMA, som ikke konkurrerer med GE som en uafhængig motorfabrikant, ikke skulle støtte denne fremgangsmåde. Pakkesalg vil som nævnt sandsynligvis både øge GE's og SNECMA's overskud og omsætninger og reducere RR's og P&W's. Desuden har SNECMA økonomiske interesser i alle andre GE-motorer og kan derfor også få fordel af GE's gevinstmaksimeringsstrategier. Endelig kan GE vælge at subsidiere pakken ved hjælp af sin egen andel af overskuddet i forbindelse med CFMI.

394. Parterne har ikke desto mindre fremført, at SNECMA sandsynligvis ikke vil acceptere, at Honeywells hjul og bremses medtages i pakken, da selskabet også leverer disse produkter i konkurrence med Honeywell. Kommissionen bemærker i denne henseende, at SNECMA's hjul og bremses ikke for øjeblikket konkurrerer med de hjul og bremses, som Honeywell har leveret i forbindelse med platforme, hvor der er valgt en CFMI-motor. Med hensyn til A320-serien kan flyselskaberne vælge mellem ABS og SNECMA, da Honeywells produkter ikke er godkendt. Med hensyn til B737-serien kan flyselskaberne ligeledes kun vælge mellem BF Goodrich og Honeywell, da SNECMA's hjul og bremses ikke er godkendt. Efter fusionen vil både den fusionerede enhed og SNECMA drive virksomhed på markedet for hjul og bremses og i fællesskab kontrollere CFMI. Deres samlede markedsandel på dette marked vil udgøre ca. 50-60%. De vil således have en interesse i at samordne deres adfærd med henblik på at øge både deres salg af motorer og deres salg af hjul og bremses. De vil kunne opnå dette ved enten at beslutte ikke at lade hjul og bremses indgå i pakken eller ved kun at tilbyde deres respektive hjul og bremses inden for de områder, hvor de hver især har salgansvar. Der er således ingen grund til, at SNECMA's stilling som leverandør af hjul og bremses vil udgøre en hindring for at foretage sådanne pakkesalg. Desuden har SNECMA incitament til at fremme sådanne pakkesalg for fortsat at få fordel af GECAS' mulighed for at øge CFMI's markedspenetration i forbindelse med motorer.
395. Kommissionen er derfor nået til den konklusion, at CFMI's motorer er relevante for analysen af pakkesalg.

(j) Aftalen mellem Honeywell og GECAS

396. Parterne har fremført, at den påtænkte fusion ikke vil medføre nogen ændringer i forhold til den tidligere situation. De har peget på, at der findes en aftale fra 1996 mellem GE og Honeywell (på daværende tidspunkt AlliedSignal), hvorefter [beskrivelse af forretningsaftale, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. Parterne har derfor gjort gældende, at den påtænkte fusion sandsynligvis ikke i væsentlig omfang vil ændre GECAS's købsadfærd, og at pakkesalg derfor ikke skulle give anledning til et konkurrenceproblem.
397. Kommissionen er ikke enig i dette argument. For det først er det forhold, at en fusion internaliserer en aftale, som kan eller ikke kan anses for at begrænse konkurrencen inden fusionen, ikke en grund til ikke at gøre indsigelse mod en fusion. En sådan aftale medfører ikke strukturændringer på markedet, som en fusion gør. Desuden har aftalen [beskrivelse af forretningsaftale, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. Incitamenterne til at foretage pakkesalg er derfor ikke de samme som i tilfælde af en fuld økonomiske integration af parterne i aftalen. Endelig [beskrivelse af forretningsaftale, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.

(3) VIRKNINGER PÅ KONKURRENTER AF PAKKELØSNINGER

398. Den fusionerede enheds mulighed for at krydssubsidiere sine forskellige komplementære aktiviteter og gennemføre rentable former for pakkesalg vil have en negativ virkning på rentabiliteten for konkurrerende producenter af flyelektronik og andre flyprodukter som følge af, at deres markedsandele svækkes. Dette vil sandsynligvis medføre, at eksisterende konkurrenter forlader markedet, og at markedet afskærmes, både på kort sigt, for så vidt som prisen ligger under de gennemsnitlige variable omkostninger, og på længere sigt, for så vidt som konkurrenterne ikke vil kunne dække deres faste omkostninger, hvis de skal forblive aktive og fortsat foretage nye investeringer i F&U for at kunne konkurrere rentabelt og i fremtiden.
399. Mens virkningen på konkurrenternes overskud af denne udelukkelse på længere sigt ikke vil være lineær, men i stedet forventes at indtræde trinvis, vil virkningen på konkurrenternes mulighed for at investere i F&U og fokusere på ny produktudvikling til fremtidige licitationer slå igennem, så snart det cashflow, der forventes at blive genereret internt, ikke kan støtte de nødvendige kapitaludgifter til produktudvikling og innovation.
400. Svækkelsen GE's og Honeywells konkurrenters markedsandele som følge af fusionen vil påvirke sidstnævntes fremtidige strategiske valg. Betydelige fald i overskuddet vil føre til et markant fald i lønsomhedsgraderne såsom forrentningen af den investerede kapital. Sammenlignet med den forretning, som kræves af investorer (dvs. finansmarkederne), vil en nedsat forrentning af den investerede kapital medføre, at virksomhederne vil opleve store vanskeligheder med at tiltrække nye midler til at finansiere udgifter til F&U. Dette vil på sin side alvorligt true GE's og Honeywells konkurrenters mulighed for at investere fremover for at sikre deres markedsstilling og rentabilitet.
401. Som følge af bratte fald i forrentningen af den investerede kapital vil nogle af konkurrenterne inden for flyelektronik og andre flyprodukter se deres rentabilitet truet på kort sigt, mens andre efterhånden vil miste deres evne og incitament til at konkurrere meget intenst, da det afkast, de kan opnå på grundlag af et faldende kundegrundlag, er alvorligt reduceret.
402. Kort sagt kan de potentielle virkninger af den fusionerede enheds pakkesalg variere over tid. Det er sandsynligt, at incitamenterne til at konkurrere vil forsvinde på kort sigt, hvis konkurrenterne ikke er i stand til at dække de løbende produktionsomkostninger. Hvis konkurrenterne stadig kan opnå et tilstrækkeligt rentabilitetsniveau til at kunne forblive på markedet, vil virkningerne af den fusionerede enheds pakkesalg ligeledes sandsynligvis gøre, at de ikke er i stand til at foretage langsigtede investeringer og afholde andre kapitaludgifter, som vil give dem mulighed for at klare sig i fremtiden og forblive rentable på mellemlang sigt.
403. Leverandører af motorer og komponenter konkurrerer om innovation i forbindelse med fremtidige produkter på grundlag af F&U-udgifter, som skal finansieres af løbende og forventede cashflows. Inden for industrier som den, der behandles i denne sag, er sådanne udgifter påvirket af de store fortidige omkostninger (sunk costs), som virksomheder har afholdt, de lange gennemløbstider, inden der opnås afkast af

investeringerne, de store risici samt den asymmetriske information. Eftersom virksomheder under sådanne omstændigheder forventes at anvende tilbageholdt overskud i stedet for at rejse eller låne kapital, vil enhver betydelig nedsættelse af det løbende overskud alvorligt vanskeliggøre deres mulighed for at investere i fremtiden. Dette vil på sin side mindske deres incitament til at investere som følge af lavere fremtidige overskud end forventet. Disse virkninger vil desuden blive yderligere forværret, såfremt den fusionerede enhed skulle foretage rent ("teknisk") pakkesalg, hvilket sandsynligvis vil være tilfældet i forbindelse med fremtidige platforme. Rent pakkesalg vil yderligere reducere det fremtidige marked, som konkurrenterne vil råde over, og derfor mindske deres incitament til at foretage strategiske investeringer på dette marked. Virksomhedernes incitament til at gennemføre F&U-aktiviteter afhænger af omfanget af deres output på markedet, for så vidt som F&U-omkostningerne stort set er afholdt. Enhver betydelig nedsættelse af dette output - på grund af en reduktion af det marked, som konkurrerende virksomheder kan råde over - vil reducere det forventede fremtidige overskud og derfor de løbende F&U-udgifter.

404. Pakkesalg vil medføre en udelukkelse af leverandører af BFE-produkter, da ingen anden leverandør eller gruppe af leverandører vil kunne imitere den fusionerede enheds pakketilbud. Som følge heraf forventes det, at konkurrenter på markederne for BFE-flyelektronik og andre BFE-flyprodukter vil få mindsket deres mulighed for og incitament til at konkurrere og innovere efter sandsynligvis betydelige øjeblikkelige tab af markedsandele og indtægter. På baggrund af, at de ikke kan konkurrere under disse omstændigheder, vil de pågældende konkurrenter skulle tage deres aktiviteter op til revision og trække sig ud af de markeder, der er domineret af Honeywells BFE-flyelektronik og andre BFE-flyprodukter, hvilket i sidste instans vil indvirke negativt på konkurrencen.

(4) AFSKÆRMNING SOM FØLGE AF HONEYWELLS VERTIKALE INTEGRATION MED GE

405. Foruden gennemførelsen af pakkesalg på markederne for BFE-flyelektronik og andre BFE-flyprodukter vil tilføjelsen af Honeywell til GE's økonomiske styrke og vertikale integration inden for finansielle tjenester, flykøb og -leasing samt eftermarkedstjenester bidrage til de udelukkelsesvirkninger, der allerede er beskrevet i forbindelse med SFE-flyelektronik og andre SFE-flyprodukter.
406. Efter den påtænkte fusion vil Honeywells BFE-produktudbud få fordel af GE Capitals mulighed for at sikre eksklusivitet i forbindelse med selskabets produkter hos flyselskaber (se eksemplet med Continental Airlines) og GECAS' afgørende mulighed for at fremme salget af GE's produkter ved at udvide selskabets "kun GE-politik" til at omfatte Honeywells produkter.
407. Honeywells BFE-produkter vil også få fordel af GE's udvalg af produkter og tjenester¹²⁰ i konkurrencen med konkurrenternes komponenter i forbindelse med

¹²⁰ F.eks. GE Engine Service-nettet (GEES).

udskiftninger, opgraderinger og eftermonteringer gennem GECAS' mulighed for at favorisere GE's produkter over for flyselskaber.

408. Desuden vil GE også have incitament til at fremskynde den igangværende tendens blandt stelfabrikanter til at ændre BFE-produkter til SFE-produkter, da GE senere kunne rette opmærksomheden mod disse produkter og opnå status som eneleverandør ved at anvende den række forretningsmetoder, der er beskrevet ovenfor.
409. GE's strategiske anvendelse af GECAS og GE Capitals økonomiske styrke vil således placere Honeywell som den dominerende leverandør af BFE-flyelektronik og andre BFE-flyprodukter, hvor selskabet allerede har førende stillinger. På baggrund, at de konkurrerende BFE-fabrikanter ikke i væsentlig grad kan imitere GE's økonomiske styrke og integration, vil virkningen for dem være, at de efterhånden vil tage deres strategi op til revision og ikke konkurrere meget intenst på de markeder, der er domineret af den fusionerede enhed.
410. Parterne har fremført, at da kunderne har mulighed for og incitament til at opretholde en konkurrencedygtig leverandørbase, vil de for enhver pris ikke acceptere pakkesalg eller virkningerne af vertikal integration. Markedsundersøgelsen har imidlertid for det første vist, at flyselskaberne er forholdsvis indifferente over for valget af SFE-flyelektronik og andre SFE-flyprodukter. For det andet kan stelfabrikanterne ved valget af SFE-udstyr, som vil forblive i flyet i hele dets levetid, ikke se bort fra GECAS' betydning som flykunde, da salget af et eller to yderligere fly sandsynligvis kan opveje alle finansielle incitamenter, som Honeywells konkurrenter kan tilbyde. Hvad angår BFE-udstyr, kan flyselskaberne - trods eksistensen af kompatibilitetsmæssige hensyn og kundepræferencer - som følge af deres begrænsede fortjenstmargener ikke afvise kommercielle tilbud, som vil betyde besparelser på kort sigt. For flyselskaberne vejer kortsigtede omkostningsreduktioner tungere end udsigten til en formindskelse af konkurrencen på længere sigt. Desuden kan det ikke forventes, at et enkelt flyselskab er rede til at stille sig selv i en ugunstig konkurrencemæssig situation ved at afvise pakketilbud med henblik på at opretholde konkurrencen på markedet.
411. Det kan derfor konkluderes, at den påtænkte transaktion vil skabe en dominerende stilling på markederne for SFE- og BFE-flyelektronik og andre SFE- og BFE-flyprodukter.

4.D. MOTORER TIL STORE TRAFIKFLY

4.D.1. STYRKELSE AF EN DOMINERENDE STILLING

(1) AFSKÆRMNING SOM FØLGE AF PAKKETILBUD BESTÅENDE AF GE'S OG HONEYWELLS PRODUKTER OG TJENESTER

412. I betragtning af den komplementære art af GE's og Honeywells produkter og tjenester og de dominerende eller førende markedsstillinger, som den ene eller anden af dem

har på nuværende tidspunkt, vil den fusionerede enhed kunne tilbyde flyselskaberne pakketilbud bestående af motorer, flyelektronik og andre flyprodukter samt tjenester i tilknytning hertil. På markedet for motorer vil den påtænkte fusion derfor føre til en styrkelse af GE's eksisterende dominerende stilling. Effektiviteten af GE's omfattende pakketilbud kan således forventes at blive større, og GE forventes at fastholde sine nuværende kunder og desuden vinde nye kunder. Sammenlægningen af GE's motorer til store trafikfly og Honeywells flyelektronik og andre flyprodukter kan forventes at øge omkostningerne for den fusionerede enheds kunder. For at kunne konkurrere med pakked løsninger bestående af sådanne komplementære produkter, vil konkurrenterne være nødt til enten at nedsætte priserne eller slå sig sammen, i hvilket tilfælde deres omkostninger sandsynligvis vil stige.

413. For så vidt angår GE's nuværende kunder, vil den påtænkte fusion øge GE's mulighed for at fastholde dem ved at kombinere motorer med flyelektronik og andre flyprodukter. GE forventes derfor ikke at miste eksisterende kunder.
414. Hvad angår P&W's nuværende kunder, vil GE have bedre muligheder for at vinde dem end RR. P&W's motorer anvendes hovedsagelig i fly, der ikke længere er i produktion og forventes at blive udskiftet i en nær fremtid. De pågældende fly forventes at blive udskiftet med GE- eller RR-drevne fly. I sådanne tilfælde af udskiftninger er det mere sandsynligt, at kunderne vil vælge GE's motorer i betragtning af, at RR ikke kan imitere, hverken på egen hånd eller via samarbejde, de produktpakker, som den fusionerede enhed vil tilbyde flyselskaberne.
415. For så vidt angår RR's kunder, kan GE ligeledes forventes at vinde dem i betragtning af sin mulighed for at overføre sine førende stillinger inden for visse former for flyelektronik og andre flyprodukter til markedet for motorer til store trafikfly. Som beskrevet ovenfor vil den fusionerede enhed således få en markedsandel på over 75% inden for produkter som inertireferencesystemer (IRS), forbedrede advarselssystemer for terrænafstande (EGPWS) og APU'er. For eksempel vil den fusionerede enhed kunne gøre salget af produkter, hvor Honeywell har en markedsandel på 100% (f.eks. EGPWS), betinget af salget af sin motor. For at skaffe sig sådanne produkter vil flyselskaberne ikke have andet valg end at købe den motor, som tilbydes af den fusionerede enhed.
416. Desuden vil GE muligvis styrke sin dominerende stilling gennem pakketilbud eller bindinger over for stelfabrikanten. Udelukkelsen af GE's konkurrenter som følge af, at de ikke kan modvirke GE's succes med hensyn til at opnå platformeksklusivitet, forventes derfor at blive øget og indtræffe, så snart den næste platform lanceres.

(2) ELIMINERING AF HONEYWELL SOM POTENTIEL INNOVATIONSPARTNER

417. Endelig vil GE's eksisterende dominerende stilling inden for motorer til store trafikfly blive styrket som følge af, at Honeywell elimineres som partner i udviklingen af "More Electric Aircraft Engine"-projektet. Ved at fratage sine motorkonkurrenter muligheden for at samarbejde med Honeywell vil GE være den eneste motorfabrikant, der kan skabe innovation som led i dette projekt. Da projektet

forventes at blive bestemmende for den fremtidige konkurrence på dette marked, vil GE kunne blive den første, hvis ikke den eneste, der kan opnå fordelene ved innovation.

418. Denne yderligere svækkelse af de konkurrerende motorfabrikanter vil derfor styrke GE's dominerende stilling og i sidste instans skade konkurrencen på markedet for motorer til store trafikfly.

(3) AFSKÆRMNING SOM FØLGE AF DEN VERTIKALE INTEGRATION MED HONEYWELLS MOTORSTARTERE

419. Ud over virkningerne af produktpakketilbuddene vil den påtænkte fusion styrke GE's dominerende stilling på markedet for motorer til store trafikfly som følge af den vertikale udelukkelse af de konkurrerende motorfabrikanter, som vil være resultatet af den vertikale forbindelse mellem GE som motorfabrikant og Honeywell som leverandør af motorstartere til GE og GE's konkurrenter.

420. Honeywell er en væsentlig leverandør af motorstyringer til motorfabrikanter¹²¹. Desuden er Honeywell den førende, hvis ikke den eneste, uafhængige leverandør af motorstartere. Efter den påtænkte fusion vil den fusionerede enhed have incitament til at forhale eller forstyrre leveringen af Honeywells motorstartere til konkurrerende motorfabrikanter, til skade for GE's motorkonkurrenters leverancer, distribution, rentabilitet og konkurrenceevne. Ligeledes vil den fusionerede enhed kunne forhøje priserne på motorstartere eller reservedele hertil og derved øge de konkurrerende motorfabrikanters omkostninger og yderligere mindske deres mulighed for at konkurrere med den fusionerede enhed.

421. P&W producerer hovedsagelig¹²² motorstartere til eget brug. Hvis den fusionerede enhed imidlertid forhøjer sine priser eller begrænser leverancerne af motorstartere til GE's konkurrenter, kan det ikke forventes, at P&W vil levere sine motorstartere til det frie marked med henblik på at lægge pres på den fusionerede enhed. En prisstigning på dette specifikke produkt vil ikke være et tilstrækkeligt økonomisk incitament for P&W til at øge produktionskapaciteten, da dette vil være til fordel for RR, som er den eneste konkurrent, der efter fusionen vil købe motorstartere på det frie marked. Fordelene ved P&W's salg af motorstartere til det frie marked kan ikke opveje et muligt tab på markedet for motorer, på grund af motorstarternes forholdsvis lave værdi i forhold til motorens værdi.

¹²¹ Motorer til store trafikfly, der er udstyret med Honeywells motorsystemer og -tilbehør, er bl.a., [...] af Honeywell anset for at være fortrolige oplysninger.

¹²² Hamilton Sunstrand er alternativ leverandør af startere i forbindelse med en række veludviklede motorprogrammer såsom [...]*. Denne udvikling inden for startere stammer fra Hamilton Sunstrands aktiviteter, inden selskabet blev integreret med P&W. Ligeledes er P&W afhængig af Honeywell med hensyn til startere til en række veludviklede motorplatforme.

422. I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne gjort gældende, at mange kompetente konkurrenter inden for startere kan erstatte GE/Honeywell, såfremt sidstnævnte skulle udvise en strategisk adfærd. Parterne har nævnt Urenco, Microturbo, Hamilton Sunstrand, Parker og Sumitomo. Markedsundersøgelsen har ikke bekræftet dette. [beskrivelse af Honeywells forretningsforbindelse med en tredjemand, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. Hvad angår Microturbo, et associeret selskab til SNECMA, vil dette selskab, bortset fra sin begrænsede tekniske kapacitet (hovedsagelig beskæftiget med reparation og eftersyn af gasturbiner), ikke have noget incitament til at modarbejde en vertikal udelukkelse, som vil være i overensstemmelse med selskabets gevinstmaksimeringsstrategi. Parker og Sumitomo er kun i ringe udstrækning til stede på dette marked for alternativ levering af startere og sælger, ligesom Urenco, ikke startere til motorfabrikanten (under licens fra Hamilton Sunstrand). Hamilton Sunstrand indgår i UTC og kan derfor ikke betragtes som en uafhængig leverandør.
423. Der er betydelige adgangsbarrierer for nye konkurrenter på grund af motorstarternes avancerede karakter, de dermed forbundne store krav i forbindelse med F&U, omkostningerne ved at opnå produktgodkendelse og behovet for at have en stærk teknologisk kapacitet samt et verdensomspændende servicenet¹²³. Desuden kan det ikke forventes, at en alternativ leverandør af motorstartere umiddelbart vil kunne gå ind på markedet på grund af de høje omstillingsomkostninger for brugerne, da markedsundersøgelsen har vist, at det både for motorfabrikanten og flyoperatøren er uhensigtsmæssig at skifte motorstartere, og styringssystemer generelt, på en enkelt motortype¹²⁴.
424. Parterne har anført, at kontraktlige forpligtelser er til hinder for, at Honeywell kan ophøre med at levere startere, der anvendes i eksisterende motorer, der ikke er GE-motorer. Kommissionens undersøgelse har faktisk bekræftet, at Honeywell ifølge denne aftale skal tage imod alle ordrer, der afgives på dem. Såfremt Honeywell ikke udfører ordren eller i væsentlig grad bryder aftalen, skal selskabet give en tredjemand licens til at producere komponenten, og Honeywell skal også give licenstageren alle ejendomsretligt beskyttede data, der er nødvendige for produktionen. Det er imidlertid fortsat klart, at såfremt Honeywell skulle tage skridt til at ophøre med at levere startere, vil det være forbundet med betydelige forstyrrelser og omkostninger for GE's motorkonkurrenter. Desuden er sådanne nøje kontraktbestemmelser, der begrænser hver parts mulighed for udelukkelse uden en rimelig grund, typiske for de nyere motorprogrammer, mens de ældre programmer ikke indeholder aftaler, som kan hindre Honeywell i at undlade at udføre ordrer. Honeywell har en særlig stærk tilstedeværelse inden for veludviklede motorprogrammer.

¹²³ Da starteren har grænseflade til motoren, vil leverandøren skulle kunne dokumentere solide erfaringer med at anvende teknologien inden for flyjetmotorer samt produkternes pålidelighed og en passende servicering.

¹²⁴ Foruden betydelige omstillingsomkostninger i relation til ændringsprocessen, godkendelse, flyvetest og honorarer til stelfabrikanten for hver flyplatform, som motoren vælges til, erkender GE i et internt dokument, der analyserer Honeywells styrker, at det er vanskeligt at få genleveret motorstyringskomponenter. GE konkluderer endvidere, at "det er sandsynligt, at P&W's og RR's motorer ikke vil gå [til andre leverandører]* på grund af store godkendelsesomkostninger".

425. I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne fremført, at der ikke er sket en udelukkelse trods Honeywells eksisterende andel inden for luftturbinestartere. Selv om Honeywell allerede er konkurrent til P&W Canada og RR Allison inden for små motorer, har selskabet fortsat leveret startere til begge. Det bemærkes imidlertid, at små motorer leveres af en enkelt leverandør, og at konkurrencen i denne forbindelse ikke medfører det samme incitament til at udelukke konkurrenterne, som den fusionerede enhed vil have i forbindelse med platforme inden for store trafikfly, hvor der kan være tale om flere leverandører.
426. Parterne har desuden fremført, at motorstartere også kan leveres direkte til stelfabrikanterne, og at en eventuel nægtelse af at levere til motorfabrikanterne vil medføre, at stelfabrikanterne bestiller starterne direkte. Det er imidlertid fremgået af markedsundersøgelsen, at dette ikke altid er tilfældet, da startere til de fleste motorer sælges til motorleverandøren og medtages i motorpakker, der leveres til stelfabrikanten. Parterne har endvidere fremført, at halvdelen af deres startere blev leveret direkte til flyselskaberne. Det ser imidlertid ud til, at disse leverancer generelt vedrører reservedele til startere, da de leveres direkte til flyselskaberne.
427. Det kan følgelig konkluderes, at den fusionerede enheds incitament til og mulighed for rentabelt at forhøje prisen eller begrænse produktionen af motorstartere som følge af den vertikale forbindelse mellem GE's motoraktiviteter og Honeywells levering af motorstartere vil øge omkostningerne hos konkurrerende motorfabrikanter og derfor bidrage til deres fremtidige udelukkelse fra markedet for motorer til store trafikfly, hvilket således vil styrke GE's dominerende stilling.

4.E. MOTORER TIL STORE REGIONALJETFLY

4.E.1. STYRKELSE AF EN DOMINERENDE STILLING

(a) Horisontal overlappning i forbindelse med eksisterende platforme

428. Den første virkning af den påtænkte transaktion på markedet for motorer til store regionaljetfly er at skabe en horisontal overlappning mellem GE's og Honeywells produkter, som vil styrke GE's allerede dominerende stilling på det pågældende marked. Efter den påtænkte fusion vil den fusionerede enhed gennem elimineringen af Honeywell som en uafhængig leverandør således kontrollere 100% af udbuddet af jetmotorer i forbindelse med platforme inden for store regionalfly, der endnu ikke er taget i drift, og 90-100% af den samlede installerede base af motorer i forbindelse med de eksisterende platforme inden for store regionalfly.
429. Med hensyn til konkurrencen mellem eksisterende platforme, der er i produktion, vil sammenlægningen af GE og Honeywell - selv om stigningen i markedsandelen som følge af fusionen er forholdsvis lille (ca. 10-20% på grundlag af ordrebeholdningen) - som de eneste motorleverandører, der for øjeblikket er på markedet for store regionaljetfly, hindre kunderne i at få fordelene af priskonkurrence (f.eks. i form af rabatter) mellem leverandører.

430. De anmeldende parter har gjort gældende, at deres monopolstilling er et statisk fænomen, da den afspejler den kendsgerning, at de tidligere har vundet licitationerne i forbindelse med disse fire platforme, og at deres udvælgelse ikke vil påvirke konkurrencesituationen i fremtiden, da regionaljetfly altid er udstyret med en motor fra en enkelt leverandør. Dette argument tager imidlertid ikke i betragtning, at denne markedsstilling vil give den fusionerede enhed en betydelig indtægtskilde, som vil få indflydelse på udviklingen af motorer til fremtidige licitationer. Desuden overses den kendsgerning, at deres stilling giver dem en enestående fordel som etableret leverandør i forbindelse med sådanne fremtidige platforme. Endvidere er det lykkedes GE at sikre sig tre ud af fire platforme inden for store regionaljetfly - og Honeywell den fjerde - i det mindste til dels på grund af den indflydelse, som GE Capital/GECAS var i stand til at udøve på stelfabrikkerne.
431. Markedet for store regionaljetfly er et voksende marked. GE forudser, at der vil blive solgt over 4 000 fly i de kommende 10-20 år. Flyselskaberne indfører i stigende grad denne flytype i deres flåder for at tilpasse sig de nye markedsforhold inden for flyrejser. Den markedsstilling, som den fusionerede enhed har på dette marked, vil give den let adgang til flyselskabernes flåder. Flyselskaberne vil med andre ord blive mere og mere afhængige af den fusionerede enheds motorer og andre produkter, da andelen af store regionaljetfly i flyselskabernes flåder vil stige.

(b) Virkninger på fremtidige licitationer i forbindelse med platforme

432. Ligesom markedet for motorer til store trafikfly vil markedet for motorer til store regionaljetfly blive berørt af den påtænkte fusion som følge af pakketilbud eller krydssubsidiering fra den fusionerede enheds side. I betragtning af den komplementære art af GE's og Honeywells produkter og tjenester og de dominerende eller førende markedsstillinger, som den ene eller anden af dem har på nuværende tidspunkt, vil den fusionerede enhed også i denne forbindelse både have et økonomisk rationelt incitament til og mulighed for at tilbyde kunderne produkttilbud bestående af motorer, flyelektronik og andre flyprodukter samt tjenester i tilknytning hertil¹²⁵.
433. Da P&W og RR hverken på egen hånd eller sammen med andre komponentfabrikker kan sammenstille pakketilbud, som kan konkurrere med den fusionerede enheds, vil deres muligheder for at levere deres motorer til de fremtidige store regionaljetfly forringes yderligere. Uanset, at de nuværende platforme allerede alle er udstyret med enten GE- eller Honeywell-motorer, forventes det, at udelukkelsen som følge af, at de andre motorfabrikker ikke kan udkonkurrere GE's succes med hensyn til at opnå eksklusivitet i forbindelse med platformene, vil blive gentaget, så snart der er udviklet fremtidige platforme inden for store regionaljetfly, herunder alle fremtidige varianter af Bae Avro, da GE's økonomiske styrke og vertikale integration vil blive udvidet til at omfatte Honeywells motorer. Desuden vil GE's i forvejen unikke evne til at vinde licitationer i forbindelse med platforme blive

¹²⁵ Markedet for motorer til store regionaljetfly kan, ligesom markedet for motorer til store trafikfly, blive genstand for teknisk pakkesalg fra den fusionerede enheds side, med de heraf følgende virkninger.

styrket gennem muligheden for at kombinere en lang række produkter enten på et kommercielt eller et teknisk grundlag.

434. Som en direkte følge af den påtænkte fusion og den fusionerede enheds gennemførelse af blandet pakkesalg vil der ske en yderligere udelukkelse af P&W¹²⁶ og RR fra markedet for motorer til store regionaljetfly. Disse selskaber og deres aktionærer vil derfor formentlig blive tvunget til at tage op til revision, hvilke muligheder - både i kommerciel og økonomisk henseende - de har for fortsat at konkurrere og investere på det pågældende marked. På baggrund af, at GE's konkurrenter ikke er i stand til at konkurrere med den fusionerede enhed under disse omstændigheder og ikke opnår nogen økonomiske indtægter fra dette marked, vil det mest sandsynlige resultat blive, at de ophører med at producere og markedsføre motorer til store regionaljetfly, med den i sidste instans negative virkning på konkurrencen på det pågældende marked.

4.F. MOTORER TIL FORRETNINGSJETFLY

4.F.1. SKABELSE AF EN DOMINERENDE STILLING

(1) HORIZONTAL OVERLAPNING

435. Den umiddelbare virkning af den påtænkte fusion på markedet for motorer til forretningsjetfly er at skabe en horisontal overlapning, som vil føre til skabelse af en dominerende stilling. Den fusionerede enhed vil tegne sig for 50-60% (GE: 10-20%, Honeywell: 40-50%) af den samlede installerede base af motorer i forretningsfly og for 80-90% (GE: 10-20%, Honeywell: 70-80%) af den installerede base af motorer i middeltunge forretningsfly.
436. Honeywell er allerede den førende aktør på dette marked, og den påtænkte transaktion vil styrke Honeywells førende stilling på markedet for forretningsjetfly. Den fusionerede enheds betydelige kombinerede stilling og konkurrenternes forholdsvis lavere markedsandele er i sig selv en indikator for markedsstyrke. Parterne har fremført, at trods denne betydelige markedsstilling vil den fusionerede enhed ikke kunne udnytte nogen form for markedsstyrke, da deres respektive motorer generelt ikke har konkurreret tidligere, bortset fra i forbindelse med nogle få platforme. Stelfabrikkerne opfordrer motorfabrikanterne til at afgive tilbud, når der er udviklet en ny platform, som skal udstyres med en jetmotor. Parterne har nævnt, at GE og Honeywell i meget få tilfælde har afgivet tilbud på den samme platform. Parternes argument er således baseret på konkurrence i forbindelse med de enkelte platforme. Dette er imidlertid ikke den måde, hvorpå produktmarkeder er blevet afgrænset i forbindelse med forretningsjetfly, da dette ikke er i overensstemmelse

¹²⁶ [Kommercielt resultat i forbindelse med en P&W-motor, af P&W anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. Som følge af anvendelsen af GE's dominerende samling af værktøjer på det pågældende marked, har P&W ikke hidtil kunnet få den pågældende motor ind på markedet.

med markedsafgrænsningsprincipperne, for så vidt som der ikke tages højde for substituerbarheden på udbuds- og efterspørgselsiden.

437. Uafhængigt af denne horisontale overlappning vil den påtænkte fusion sandsynligvis skabe en dominerende stilling på markedet for motorer til forretningsjetfly.

(2) AFSKÆRMNING SOM FØLGE AF HONEYWELLS VERTIKALE INTEGRATION MED GE

438. Sammen med skabelsen af den horisontale overlappning vil den påtænkte sammenlægning af GE og Honeywell have den virkning, at fordelene ved GE's økonomiske styrke og vertikale integration inden for finansielle tjenester, flykøb og -leasing samt eftermarkedstjenester umiddelbart også vil komme til at omfatte Honeywells aktiviteter som leverandør af motorer til forretningsjetfly. Efter den påtænkte fusion vil Honeywell få fordel af GE's incitament til og mulighed for at få selskabets produkter valgt.
439. Som følge af den påtænkte fusion vil Honeywells motorer og tilknyttede tjenester desuden også få fordel af GE's praksis inden for flyleasing og -køb til at fremme GE's produkter og tjenester samt GE's afgørende mulighed for at sikre markedsføring og placering af GE's produkter. Den påtænkte fusion vil føre den førende motorleverandør, Honeywell, sammen med GE's leasingselskab inden for forretningsjetfly, GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG).
440. GECCAG blev oprettet af GE med henblik på at operere som et leasingselskab på markedet for forretningsjetfly ved at tilbyde finansiering og leasing i forbindelse med både nye og brugte fly. Ligesom GECAS på markedet for motorer til store trafikfly og regionaljetfly vil GECCAG formentlig få en betydelig indflydelse på licitationerne i forbindelse med fremtidige platforme inden for forretningsjetfly. Den måde, hvorpå GE via sine leasing- og købsaktiviteter øvede indflydelse på valget af udstyr på markederne for motorer til store trafikfly og regionaljetfly, kan forventes at blive kopieret på markedet for motorer til forretningsjetfly.
441. GE's sandsynlige kopiering af sin strategiske anvendelse af GECAS i forbindelse med GECCAG sammen med GE Capitals økonomiske styrke til at favorisere Honeywells produkter vil følgelig medføre, at den fusionerede enhed bliver den dominerende leverandør på markedet for motorer til forretningsjetfly, hvor Honeywell allerede har en førende stilling.
442. Virkningen på de konkurrerende fabrikker af motorer til forretningsjetfly kan forventes at blive på niveau med det, der gennem GE's virkning alene allerede har fundet sted på markedet for motorer til store regionaljetfly. Honeywells integration med GE vil sandsynligvis medføre en fuldstændig udelukkelse og en eliminering af konkurrenternes mulighed for at investere i udviklingen af den næste generation af motorer til forretningsjetfly. Da Honeywells konkurrenter inden for motorer til forretningsjetfly ikke kan imitere GE's økonomiske styrke og vertikale integration, vil de i sidste instans skulle tage deres tilstedeværelse på dette marked op til revision

og eventuelt trække sig ud af markedet, da deres muligheder for at vinde en licitation vil blive betydeligt forringet under disse omstændigheder.

*(3) AFSKÆRMNING SOM FØLGE AF PAKKESALG AF GE'S OG HONEYWELLS
PRODUKTER OG TJENESTER*

443. Denne udelukkelsesvirkning på markedet for forretningsjetfly vil sandsynligvis blive øget gennem den fusionerede enheds gennemførelse af pakkesalg. På dette marked vil den fusionerede enhed have incitament til og mulighed for at foretage pakkesalg bestående af motorer, flyelektronik og andre flyprodukter samt tjenester i tilknytning hertil, såsom vedligeholdelse¹²⁷.
444. På grund af, at RR og P&W ikke på nogen som helst måde kan imitere det pakkesalg, som tilbydes af den fusionerede enhed, vil de efterhånden miste deres evne til at sikre platformeksklusivitet i forbindelse med deres motorer og blive udelukket fra dette marked, når der er udviklet fremtidige platforme. Efterhånden som deres cashflows svinder ind og finansielle afkast falder, vil disse leverandørers aktionærer skulle træffe den rationelle beslutning at ophøre med at investere og konkurrere på markedet for motorer til forretningsjetfly.

4.G. KUNDERNES INDKØBSSTYRKE

445. Parterne har gjort gældende, at enhver form for produktbindinger inden for denne industri vil blive begrænset af kundernes indkøbsstyrke.
446. Kommissionens undersøgelse har ikke støttet dette synspunkt. Den viste for det første, at kunderne, hvad enten der er tale om stelfabrikanter eller flyselskaber, ikke synes at have noget økonomisk incitament til at danne modvægt mod GE. Det fremgik, at det som følge af den påtænkte fusion kan forventes, at kunderne fortsat vil have en ret begrænset interesse i at gøre brug af en hvilken som helst indkøbsstyrke, de måtte have, over for den fusionerede enheds pakketilbud. Det fremgår således af tidligere eksempler, hvor produkter er blevet købt som del af en pakke, at kunderne er rede til at se positivt på denne indkøbsform. Desuden kan indkøbsstyrke være irrelevant i forbindelse med pakketilbud, da det vil betyde, at kunderne nægter at acceptere lavere priser. Desuden kan indkøbsstyrke fungere som en faktor, der begrænser en prisstigning, ikke et prisfald.
447. Parterne har endvidere anført, at magtfulde kunder såsom stelfabrikanter og flyoperatører ikke vil acceptere bindinger, og at kunderne vil tage modforholdsregler i tilfælde af uønskede bindinger. Desuden vil GE placere sig selv i en

¹²⁷ Markedet for motorer til forretningsjetfly kan, ligesom de pågældende andre markeder for jetmotorer, blive genstand for teknisk pakkesalg fra den fusionerede enheds side, med de heraf følgende virkninger.

konkurrencemæssigt ugunstig situation, hvis selskabet krævede, at stelfabrikanterne skulle købe forskelligt Honeywell-udstyr, som de ikke ellers havde fundet attraktivt.

448. Det forhold, at stelfabrikanterne er store virksomheder med en betydelig økonomisk styrke, er ikke tilstrækkeligt til at hindre den fusionerede enhed i at foretage pakkesalg. Stelfabrikanterne ønsker, at konkurrencen opretholdes på længere sigt, da dette vil betyde lavere produktionsomkostninger for dem. I tilfælde af, at en stelfabrikant favoriserer en mindre integreret, svagere konkurrent for at sikre konkurrencen, vil det være forbundet med højere anskaffelsesomkostninger og derfor stille den pågældende svagere i konkurrencen i forhold til de andre stelfabrikanter. Konkurrerende stelfabrikanter ønsker, at de andre favoriserer den mindst integrerede tilbudsgiver, mens de selv fortsat benytter den stærkeste tilbudsgiver. Som følge heraf vil de alle have en stærk økonomisk interesse i at vælge den stærkeste tilbudsgiver på bekostning af konkurrencens opretholdelse. Desuden mindskes deres incitament til at opretholde konkurrencen yderligere af, at det er sandsynligt, hvis omkostningerne stiger i samme grad for dem alle, at de stort set vil kunne overvælde stigningen på de endelige kunder - flyselskaberne - og selv kun bære lidt af effekten.
449. Flyselskaberne ser generelt med tilfredshed på de finansielle incitamenter, der er forbundet med pakketilbud. I betragtning af selve arten af de konkurrenceforhold, der gør sig gældende, er flyselskaberne på kort sigt under stort pres for at holde omkostningerne under kontrol. Selv om flyselskaberne formentlig er klar over, at det ville tjene deres langsigtede interesser at opretholde konkurrencen blandt leverandørerne, har det enkelte flyselskab derfor også og vil sandsynligt forfølge den kortsigtede interesse, det er at opnå omkostningsbesparelser ved at acceptere pakketilbud. Som følge heraf vil flyselskaberne have et meget begrænset incitament til at gøre brug af deres indkøbsstyrke, da de egentlig ikke har råd til at nægte sig selv kortsigtede fordele, selv hvis de er forbundet med negative konsekvenser inden for en overskuelig fremtid, f.eks. så snart de skal træffe indkøbsbeslutninger i forbindelse med den næste platform, der skal udvikles.
450. Stelfabrikanterne kan ikke se bort fra flyselskabernes efterspørgsel efter motorer samt flyelektronik og andre flyprodukter. Denne afledte efterspørgsel efter kombinationen af GE-motorer og Honeywell-komponenter forventes at stige efter den påtænkte fusion, og stelfabrikanterne vil derfor på mellemlang sigt have stærkere incitamenter til at vælge GE-motorer og Honeywell-komponenter, end de havde inden fusionen.
451. Den påtænkte fusion vil øge GE's incitament til og mulighed for at få stelfabrikanterne til at vælge GE-motorer til Honeywell-systemer og derved udelukke Honeywells konkurrenter samtidig med, at selskabets stilling på motormarkedet styrkes. Den fusionerede enheds mulighed for at tilbyde pakked løsninger, GECAS' påviste og rationelle indkøbsmæssige favorisering¹²⁸, andre flykunders forholdsvise indifferens over for, hvilke systemer der vælges, og GECAS' mulighed for at afgive kolossale flyordrer er blandt de væsentligste faktorer, der vil sætte den fusionerede

¹²⁸ Se ovenfor GECAS' "kun GE-politik".

enhed i stand til effektivt og med succes at afsætte Honeywells produkter og kombinere dem med GE's produkter, når det er hensigtsmæssigt.

452. På baggrund af GECAS' "kun GE-politik" og dens uundgåelige udvidelse til at omfatte Honeywells systemer vil stelfabrikanterne være klar over, at hvis de ikke vælger den fusionerede enheds pakke af produkter og systemer, er det mindre sandsynligt, at de vil sælge fly til GECAS. Den omstændighed, at Honeywells produkter er blevet valgt så hyppigt tidligere, viser, at Honeywell kan producere systemer af en tilfredsstillende kvalitet, hvilket mindsker risikoen for en stelfabrikant ved at vælge et Honeywell-system. GECAS' mulighed for at påvirke valget af Honeywell-systemer fremmes derfor af, at Honeywell allerede har førende stillinger på sine vigtigste markeder inden for luftfartsprodukter.
453. Da stelfabrikanterne ved, at de fleste af deres kunder er indifferente over for, hvilke systemer der vælges, så længe produktet fungerer efter hensigten, har de som følge heraf et stort spillerum med hensyn til valget af systemer uden at risikere at miste flysalg til andre kunder end GECAS. Under disse omstændigheder kan en stor kunde med en meget stærk præference med hensyn til fabrikant påvirke resultatet af valget af systemer i forbindelse med en hel flyplatform. GECAS' sandsynlige fremtidige køb udgør et kolossalt omsætnings- og overskudsvolumen, som selskabet vil kunne flytte mellem stelfabrikanterne, afhængigt af, om de har valgt komponenter fra den fusionerede enhed. Det kan derfor forventes, at GECAS, som på egen hånd i vidt omfang kan gøre et flystelprogram rentabelt, markant vil reducere sine køb af flystellet, hvis der vælges andre systemer end GE's eller Honeywells. GECAS' betydelige købsvolumen gør det således vanskeligere for konkurrenterne at udvikle effektive modstrategier, da overskuddet i forbindelse med selv nogle få yderligere solgte fly vil udligne det yderligere overskud fra selv drastiske prisnedsættelser på APU'er eller andre systemer, som den fusionerede enheds konkurrenter måtte foretage. Stelfabrikanter og leverandører af andre systemer er imidlertid klar over, at GECAS ikke blot vil aftage en eller to ekstra enheder, men derimod et stort antal fly, som potentielt kan udgøre betydelige yderligere nettoindtægter for en stelfabrikant, der vælger GE's og Honeywells produkter.
454. Denne situation vil derfor gøre det muligt for GECAS at påvirke stelfabrikanterne til at favorisere Honeywells og GE's produkter, når de vælger produkter, hvilket på sin side vil udelukke den fusionerede enheds konkurrenter fra at få mulighed for at få placeret deres produkter i nye flystel.
455. Desuden vil GE's erfaringer med at sammenkæde "risikodelingsbetalinger" og opnåelse af motoreksklusivitet blive udvidet til at omfatte Honeywell, som selv allerede har afgivet et omfattende pakketilbud til [stelfabrikant, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* for at opnå status som eneleverandør, som det fremgår af følgende ordrette citat fra en intern e-mail fra Honeywell til forberedelse af et møde med [stelfabrikant, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]*:

[ordret citat fra en intern e-mail fra Honeywell, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]^{129*}.

456. Det kan derfor konkluderes, at hverken flyselskaberne eller stelfabrikkerne kan forventes at ville forhindre udelukkelsesvirkningerne som følge af den påtænkte transaktion.
457. Parterne har gjort gældende, at Kommissionen i nylige beslutninger¹³⁰ har været af den opfattelse, at kunderne rent faktisk er i besiddelse af en indkøbsstyrke, og at en konstatering i den foreliggende sag af, at kundernes indkøbsstyrke er begrænset, er i strid med disse tidligere beslutninger. Kommissionen mener ikke, at vurderingen af indkøbsstyrke i de to tidligere sager kan sammenlignes med den foreliggende vurdering. For så vidt angår beslutningen i AlliedSignal/Honeywell-sagen, vurderede Kommissionen forholdet mellem kunderne og en fusioneret enhed, der er aktiv inden for flyelektronik og andre flyprodukter. Dette forhold skal nu tages op til revision på baggrund af, at GE's produkter, tjenester og økonomiske styrke vil indgå i den enhed, der vil være resultatet af den påtænkte transaktion. Kunderne har ikke samme forhandlingsposition over for Honeywell og/eller GE, som de havde inden den påtænkte fusion. Hvad angår beslutningen i Engine Alliance-sagen, bemærkes det desuden, at Engine Alliance, et joint venture mellem GE og P&W, ikke har samme vægt som GE/Honeywell. Den fusionerede enheds komplementære produkter vil tegne sig for over halvdelen af værdien af et fly. Dette vil i betydeligt højere grad end i forbindelse med Engine Alliance forrykke forhandlingsbalancen til fordel for den fusionerede enhed. Denne vurdering af indkøbsstyrken er derfor ikke i strid med den nyere praksis, for så vidt som virkningerne af den påtænkte fusion ikke kan sammenlignes med virkningerne af de tidligere transaktioner.

4.H. KONKLUSION

458. På baggrund af ovenstående analyse kan det konkluderes, at fusionen vil føre til skabelse/styrkelse af en dominerende stilling på markederne for motorer til store trafikfly, motorer til store regionaljetfly og motorer til forretningsjetfly samt på markederne for flyelektronik og andre flyprodukter.

C. KRAFTSYSTEMER

1.A. RELEVANTE MARKEDER

1.A.1. INDLEDNING

¹²⁹ [se ovenfor]*

¹³⁰ AlliedSignal/Honeywell og Engine Alliance.

459. Selv om GE og Honeywell begge er aktive inden for kraftsystemer, har parterne fremført, at de ikke konkurrerer, da GE fokuserer på gasturbiner på eller over 5 MW, mens Honeywells produkter (sælges via Vericor-joint venture sammen med MTU) har en effekt på højst 4 MW.

1.A.2. PRODUKTMARKEDER

460. Parterne har fremført, at det relevante produktmarked er markedet for små gasturbiner på 0,5-10 MW, som yderligere kan opdeles i gasturbiner til industrielle og marine formål på grundlag af gasturbinens udviklingsmæssige oprindelse. Marinegasturbiner vil således være aeroafledte, og industrielle gasturbiner vil være ikke-aeroafledte.

461. I tidligere sager¹³¹ har Kommissionen undersøgt markedet for gasturbiner og foretaget en opdeling mellem gasturbiner på indtil 10 MW (små gasturbiner) og gasturbiner på over 10 MW (store gasturbiner). Gasturbiner brænder naturgas eller fuelolie for at drive turbinen og anvendes generelt, når naturgas er lettilgængeligt. I en nyere beslutning¹³² blev det analyseret, om skillelinjen mellem de små industrielle gasturbiner og de store, højtydende gasturbiner kunne hæves fra 10 MW til 13 MW, men der blev ikke taget endelig stilling til dette. Små gasturbiner anvendes til en lang række industrielle formål og kan benyttes i skibe (både militære og kommercielle), selv om der ikke er taget stilling til i tidligere beslutninger, om det vil være hensigtsmæssigt at afgrænse særskilte markeder for hvert anvendelsesformål.

462. Markedsundersøgelsen har vist, at det er hensigtsmæssigt at sondre mellem industrielle gasturbiner og marinegasturbiner. Industrielle og marine versioner af et gasturbineprodukt er klart ikke substituerbare set fra efterspørgselssiden. Små marinegasturbiner er velegnede til formål, som kræver stor hastighed og løsning af specialopgaver, samt hvor der er meget lidt plads, og effekttætheden skal maksimeres. Små industrielle gasturbiner anvendes til kraftvarmeproduktion, mekanisk transmission og hjælpekraftforsyning. Med hensyn til forskelle på udbudssiden anvendes der i marine enheder forbedrede korrosionsbestandige materialer til visse komponenter, forbrændingssystemerne er forskellige, afhængigt af det anvendte brændstof, og i forbindelse med marine anvendelsesformål skal motoren kunne modstå usædvanlige chokbelastninger, et krav, som ikke gælder for industrielle konstruktioner.

463. I tidligere sager har Kommissionen ligeledes undersøgt substituerbarheden mellem ikke-aeroafledte gasturbiner og aeroafledte gasturbiner, men tog ikke endelig stilling til, om de udgør særskilte markeder. Markedsundersøgelsen i den foreliggende sag har imidlertid vist, at der kan foretages en sondring set ud fra efterspørgselssiden.

¹³¹ Se sag IV/M.440 - GE/ENI/Nuovo Pignone (II), og sag IV/M.1623 - AlliedSignal/MTU.

¹³² Se sag IV/M.1484 - ALSTOM/ABB.

Marinegasturbiner er generelt aeroafledte¹³³ (på grund af lille størrelse og begrænsede krav), mens industrielle gasturbiner er ikke-aeroafledte (tungere, men ikke så dyre). Fra udbudssiden er situationen imidlertid mindre klar, da en række industrielle gasturbiner og marinegasturbiner er baseret på en fælles aeroafledt motorplatform (som det er tilfældet med Honeywells produkter). Parterne har fremført, at sådanne gasturbiner med fælles platform kun har en begrænset mulighed for at konkurrerer med industrielle turbiner, da aeroafledte gasturbiner er væsentligt dyrere end de ikke-aeroafledte produkter, der anvendes til industrielle formål.

464. De fleste konkurrenter inden for industrielle turbiner tilbyder ikke-aeroafledte produkter, og salget af aeroafledte turbiner til industrielle formål er meget begrænset.
465. Det kan derfor konkluderes, at der er tale om to særskilte markeder for små gasturbiner, ét i forbindelse med industrielle anvendelsesformål og et andet i forbindelse med marine anvendelsesformål. Sondringen er i vidt omfang baseret på, om gasturbinen har en aeroafledt konstruktion eller ej. Mulighederne for at ombygge en industriel turbine til en marineturbine og omvendt er begrænsede og dyre, både med hensyn til tid og penge (15-25 mio. USD).
466. Markedsundersøgelsen har også bekræftet, at hverken gas- eller dieseldrevne stempelmotorer generelt kan erstattes af gasturbiner på de industrielle og marine markeder, da væsentlige karakteristika såsom pris, ydeevne og vedligeholdelse er meget forskellige for de forskellige kraftforsyningskilder. Beslutningen om at anvende en turbine i stedet for en dieselmotor træffes på et meget tidligt tidspunkt i udviklingen af f.eks. et skib, da den understøttende infrastruktur vil blive konstrueret på baggrund af dette valg. Da denne infrastruktur er meget forskellig i forbindelse med de to motortyper, kan den beslutning, der indledningsvis blev truffet, ikke ændres senere.

1.A.3. GEOGRAFISK MARKED

467. I tidligere beslutninger¹³⁴ vedrørende gasturbiner har Kommissionen konkluderet, at det relevante geografiske marked mindst er EØS og formentlig verdensomspændende. Vurderingen i denne beslutning vil tage udgangspunkt i et verdensomspændende marked.

1.B. KONKURRENCEVURDERING

1.B.1. INDLEDNING

¹³³ Aeroafledte gasturbiner kombinerer flymotoren med en kraftturbine for at omdanne energi fra motorudstødningen til rotorakselkraft.

¹³⁴ Se fodnote 131.

468. Markedet for små marinegasturbiner er et nichemarked, som tegner sig for under 10% af volumen af små gasturbiner. Efterspørgslen er ujævn og konjunkturbestemt med en faldende tendens. Kunderne er enten flådejere eller forsvarsministerier. På den anden side er udbudssiden koncentreret, da marineturbiner er afledt af flymotorer, og består af P&W Canada, RR/Allison, Honeywell og GE.
469. Parterne har ikke forelagt oplysninger om markedsandele vedrørende deres stilling på markedet, selv om de er blevet opfordret hertil flere gange, hvilket tyder på, at de ikke har adgang til tal over den samlede markedsværdi. Selv om det ganske vist er vanskeligt at anslå markedsandelene for disse produkter, da virksomhedernes salg normalt varierer betydeligt fra år til år som følge af de enkelte projekter, har Honeywell og GE klart betydelige markedsstillinger, som har været konstante gennem årene.
470. Hovedparten af efterspørgslen efter små marinegasturbiner vedrører enheder under 5 MW, da der kun sælges meget få enheder på 5-10 MW. Hvis der afgrænses et særskilt marked for marinegasturbiner på under 5 MW, skønnes Honeywells markedsandel at udgøre [70-80%]*, mens GE's andel er på ca. [10-20%]*¹³⁵. På grundlag af et marked for små gasturbiner på 0,5-10 MW har de direkte konkurrenter til Honeywell skønnet Honeywells stilling på markedet til at udgøre mellem 40% og 50% og GE's mellem 25% og 30%.
471. Honeywell er førende på dette marked med sine TF40/TF40B/TF50-gasturbiner (udgangseffekt på mellem 3 MW og 4,5 MW), som alle er baseret på Honeywells T55-turboshaftmotor. Honeywells gasturbiner på 0,5 MW er baseret på TPE331-6-turbopropmotoren og LT101-helikoptermotoren. GE's LM 500-gasturbine med en effekt på 4,5 MW er baseret på TF34, en militær motor, der er konstrueret til at overholde strenge militære krav.
472. Parterne har gjort gældende, at den påtænkte fusion ikke vil føre til en overlappning, da den eneste af de små marineturbiner, som GE producerer (LM 500 på 4,5 MW), ikke er blevet solgt på EØS-markedet siden 1980 (seneste leverance i 1994). På verdensplan modtog GE imidlertid sin seneste ordre i 1999, mens der forventes leverancer indtil 2002.
473. Parterne har desuden fremført, at LM 500 ikke konkurrerer med Honeywells produkter, da den er større, tungere og dyrere og kræver en række periferenheder. Disse forskelle skyldes, at GE's LM 500 er af militær oprindelse. Markedsundersøgelsen har imidlertid klart vist, at både GE og Honeywell konkurrerer på det marked, der er afgrænset ovenfor. Det er ikke fremgået af markedsundersøgelsen, at forskellene mellem GE's og Honeywells små marinegasturbiner (under 10 MW) er tilstrækkeligt relevante til, at der kan sondres mellem forskellige produktmarkeder. Desuden er både GE og Honeywell aktive på det militære og kommercielle marked med produkter, som overlapper hinanden med

¹³⁵ I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne fremført, at på grundlag af et marked for marinegasturbiner på under 5 MW og i de seneste fem år, havde Honeywell [50-60%]*, GE [0-10%]*, RR [40-50%]* og P&W [0-10%]* af markedet.

hensyn til effekt. Selv om parterne er af den opfattelse, at GE's og Honeywells produkter ikke konkurrerer, har GE deltaget i licitationer mod Honeywell, RR og i nogle tilfælde også P&W Canada.

474. Selv om parterne har gjort gældende, at GE's produkt kun kan konkurrere i forbindelse med militære formål, har markedsundersøgelsen vist, at det tidligere er lykkedes GE at sælge LM 500 til kommercielle formål. GE's LM 500 er således i 34 tilfælde blevet solgt til militære formål og i 6 tilfælde til handelsskibe. Honeywells små marinegasturbiner tager også sigte på både militære og kommercielle formål.
475. RR/Allison er GE/Honeywells væsentligste konkurrent (markedsandel på 20-30%) med 501/601-modellerne. P&W Canada er den næststørste konkurrent (markedsandel på 0-10%) med ST30- og ST40- modellerne (henholdsvis 3,3 MW og 4 MW) og forventes ifølge parterne at øge salget af sin nye lille marinegasturbine.

1.B.2. SKABELSE AF EN DOMINERENDE STILLING

(1) HORIZONTAL OVERLAPNING

476. Efter den påtænkte fusion vil den fusionerede enhed have en andel på mellem 65% og 80% af markedet for små marinegasturbiner, hvorved de to stærkeste og nærmeste aktører på markedet vil blive sammenlagt, og der vil blive skabt en enhed, der er 4-5 gange større end den næststørste aktør.
477. Den fusionerede enhed vil således blive langt den største aktør på markedet for små marinegasturbiner. Parterne har udførligt peget på, at gasturbiner er forbundet med meget store udviklingsomkostninger, og at de er afledt af flymotorer. Det kan derfor udelukkes, at der vil komme nye aktører ind på dette marked. Parterne har desuden understreget, at det er meget dyrt og urentabelt, om end ikke umuligt, at migrere fra små industrielle gasturbiner. Det er derfor meget usandsynligt, at eksisterende aktører inden for små industrielle gasturbiner vil komme ind på dette marked. Solar, en væsentlig konkurrent på det industrielle marked, har en ikke-aeroafledte løsning til marine formål. Som parterne har fremført i deres svar på Kommissionens beslutning om at indlede procedure i denne sag, har Solar imidlertid afsat en række ikke-aeroafledte turbiner til marine formål, men dette salg menes at have været meget begrænset.

(2) AFSKÆRMNING SOM FØLGE AF HONEYWELLS VERTIKALE INTEGRATION MED GE

478. Foruden den horisontale overlapning vil Honeywells førende stilling på dette marked blive styrket gennem sammenlægningen med GE's økonomiske styrke og vertikale integration inden for finansielle tjenester og eftermarkedstjenester.

479. Honeywell vil umiddelbart få fordel både af GE Capitals vilje til og mulighed for at sikre sig en status som eneleverandør i forbindelse med selskabets produkter og af GE's mulighed for at krydssubsidiere de forskellige forretningsområder takket være en stærk generering af cashflows. Som forklaret i analysen af markederne for flyelektronik og andre flyprodukter kan GE's økonomiske styrke således anvendes til at styrke den fusionerede enheds F&U-indsats på de områder, hvor konkurrencen viser sig at være intens, og i sidste instans afholde konkurrenterne fra at konkurrere og innovere.
480. På baggrund af ovenstående vil GE's anvendelse af GE Capitals finansielle styrke til at favorisere Honeywells produkter bidrage til at placere den fusionerede enhed som den dominerende leverandør på markedet for små marinegasturbiner, hvor Honeywell allerede har en førende stilling.
481. Som følge af Honeywells integration i GE vil konkurrenterne ikke opnå de fremtidige indtægter, der genereres ved salg af originaludstyr og reservedele, og derfor blive stadig mere marginaliseret og ude af stand til at finansiere innovationsudgifter eller at foretage et teknologispring på nogen som helst måde i forhold til den fusionerede enhed. Den gradvise udelukkelse fra fremtidige anvendelsesformål vil få den fusionerede enheds konkurrenter til at tage grundlaget for deres tilstedeværelse på markedet for små marinegasturbiner op til revision og træffe den økonomisk rationelle beslutning at undlade at deltage i de licitationer, hvor tilføjelsen af GE til Honeywells produkter ikke vil give dem nogen realistisk mulighed for at vinde.
482. Parterne har svaret, at Honeywell allerede er blevet enig med [leverandør, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* om at fortsætte sin deltagelse i [projekt, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]*. Uanset værdien af sådanne aftaler understreger [leverandør, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* accept imidlertid klart den værdi, som Honeywell udgør som partner på grundlag af risiko- og indtægtsdeling for dette innovative projekt, der ikke umiddelbart kan erstattes.

(3) AFSKÆRMNING SOM FØLGE AF DEN VERTIKALE INTEGRATION MED HONEYWELLS ELEKTRONIK OG STYRINGER

483. Da Honeywell er leverandør af nøglekomponenter¹³⁶ til [projekt, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]*, og GE konkurrerer direkte med [projekt, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]*¹³⁷, vil den påtænkte transaktion endvidere give GE direkte kontrol med leveringen af sådanne nøglekomponenter til [projekt, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]*. Desuden kan der opstå alvorlige problemer med hensyn til lækage af teknologisk

¹³⁶ [beskrivelse af komponenterne, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*.

¹³⁷ GE er den væsentligste konkurrent til [projekt, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* og har aktivt forsøgt at erstatte [projekt, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* med [GE-motor, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]*.

viden til GE. Da andre leveringskilder til [del, hvis specifikation Honeywell har anset for at være fortrolig]* er begrænsende, og da der for øjeblikket ikke er en anden alternativ leveringskilde til [del, hvis specifikation Honeywell har anset for at være fortrolig]* end Honeywell, vil den fusionerede enhed få en stærk position længere oppe i forsyningskæden. Som i forbindelse med flymotorer vil GE efter den påtænkte fusion også have midlerne til at forhindre [projekt, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* i at blive lanceret og udelukke sine konkurrenter.

484. På grundlag heraf vil fusionen føre til skabelse af en dominerende stilling på markedet for små marinegasturbiner.

D. PARTERNES TILSAGN

1. INDLEDNING

485. Den 14. juni 2001 afgav GE en række tilsagn med det formål at løse de konkurrenceproblemer, som Kommissionen havde påvist i sin klagepunktsmeddelelse af 8. maj 2001. Der var tale om omfattende strukturelle tilsagn vedrørende flyelektronik og andre flyprodukter, motorstartere, små marinegasturbiner og motorer til store regionaljetfly og tilsagn af adfærdsmæssig karakter vedrørende motorer til forretningsjetfly, forpligtelsen til ikke at foretage pakkesalg og GECAS.

486. Parternes tilsagn anses for at være utilstrækkelige til at fjerne de væsentlige konkurrenceproblemer, der er påvist med hensyn til motorer til store trafikfly, flyelektronik og andre flyprodukter. Efter indgivelsen af forslaget til tilsagn gik Kommissionen imidlertid videre med en teknisk kontrol af de strukturelle tilsagn for at undersøge, om de opfylder kriterierne med hensyn til, at aktiverne skal være levedygtige og kunne drives selvstændigt. Ud over, at de afgivne strukturelle tilsagn generelt er utilstrækkelige til at løse de konkurrenceproblemer, som transaktionen giver anledning til, viser resultatet af den tekniske kontrol, at de ikke opfylder de grundlæggende kriterier med hensyn til, at de aktivitetsområder, der skal afhændes, skal være levedygtige.

2. BESKRIVELSE AF TILSAGNENE

2.A. FLYELEKTRONIK OG ANDRE FLYPRODUKTER

487. Hvad angår flyelektronik og andre flyprodukter, har parterne afgivet tilsagn vedrørende flyelektronik og andre flyprodukter, der sælges både på BFE-basis og SFE-basis eller som SFE-optioner.

2.A.2. FLYELEKTRONIK

(1) BFE-FLYELEKTRONIKPRODUKTER

488. Parternes forslag er koncentreret om BFE-flyelektronikudstyr [detaljer, som Honeywell har anset for at være fortrolige]*. Pakken, der omtales som [navn, som Honeywell har anset for at være fortroligt]*, omfatter følgende produkter: vejrradar til store trafikfly, kommunikation/navigation (store trafikfly), registreringsanlæg og datastyringssystemer til både store trafikfly og regional- og forretningsfly, CMU/ACARS (Communication Management Unit/Aircraft Communication Addressing and Reporting System), EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System), TCAS (Terrain Collision Avoidance System) og GPS/MMR, som yder støtte ved præcisionsindflyvning til lufthavne.
489. Parterne har desuden foreslået at afhænde aktivitetsområdet Aeronautical Satellite Communications ("SatCom") [.....]*.

(2) SFE-FLYELEKTRONIKPRODUKTER

490. Parternes forslag vedrørende flyelektronik er koncentreret om aktivitetsområdet kommerciel inertinavigation. Dette aktivitetsområde omfatter produkter såsom IRS, ADIRS, AHRS, luftdatacomputere og SAARU¹³⁸, som er bevægelses- og navigationssensorer i flyet, der anvendes af alle navigationssystemer.

APU'er

491. Foruden flyelektronik har parterne også afgivet et tilsagn vedrørende APU'er (hjelpegeneratorer). Parterne har foreslået at afhænde [beskrivelse, af Honeywell anset for at være fortrolig]*. Afhændelsen vedrører således APU'er til forretnings- og regionalfly, men ikke til store trafikfly. Parterne har desuden foreslået at afhænde Honeywells kommercielle reparations- og eftersynsaktiviteter i Raunheim, Tyskland. De MRO-relaterede aktiviteter i Raunheim omfatter bl.a. MRO-tjenester i forbindelse med APU'er, ground-enheder, turbopropmotorer og turbofanmotorer.

ECS

492. Med hensyn til miljøstyringssystemer (ECS), som er SFE-udstyr, har parterne foreslået at afhænde Honeywells europæiske ECS-center, som er koncentreret om delmarkedet for regional- og forretningsfly.

2.B. MOTORSTARTERE

¹³⁸ ADIRS/ADIRU varetager både luftdatacomputerens og inertireferencesystemets (IRS) funktioner. AHRS er et mindre dyrt alternativ til IRS på markedet for regionalfly. SAARU er et backupsystem til ADIRS og anvendes kun i Boeing 777.

493. Med henblik på at løse konkurrenceproblemet som følge af den vertikale forbindelse mellem GE som motorfabrikant og Honeywell som leverandør af motorstartere har parterne foreslået at afhænde Honeywells virksomhed inden for motorstartere.

2.C. SMÅ MARINEGASTURBINER

494. Den påtænkte fusion vil resultere i en horisontal overlapning mellem GE's og Honeywells aktiviteter på markedet for små marinegasturbiner. Parterne har foreslået at afhænde Honeywells aktiepost på 50% i Vericor, som er det 50/50 joint venture, hvorigennem Honeywell markedsfører sine små marinegasturbiner, og hvor MTU ejer de resterende 50%.

2.D. MOTORER TIL STORE REGIONALJETFLY

495. Den påtænkte fusion vil resultere i en horisontal overlapning på markedet for motorer til store regionaljetfly. Med henblik på at løse konkurrenceproblemet har parterne foreslået at afhænde den motor i AS900-serien, som skal bruges i det nye Avro-jetfly, der er under udvikling, samt de eksisterende ALF502/LF507-motorer, som bruges i de nuværende versioner af Avro-jetflyet.

2.E. ANDRE TILSAGN

496. Foruden disse strukturelle tilsagn har parterne foreslået en række tilsagn af adfærdsmæssig karakter vedrørende markedet for motorer til forretningsjetfly og GECAS og med hensyn til at undlade at kombinere flyelektronik, andre flyprodukter eller flymotorprodukter eller -tjenester.

2.E.2. MOTORER TIL FORRETNINGSJETFLY

497. Ud over at skabe en horisontal overlapning på markedet for motorer til forretningsjetfly vil Honeywells motorer til forretningsjetfly med den påtænkte fusion få fordel af GE's økonomiske styrke og vertikale integration inden for finansielle tjenester, flykøb og -leasing samt eftermarkedstjenester. For at imødegå dette har parterne forelagt en konkurrenceaftale med køberen af ALF502/LF507-motorserien, ifølge hvilken GE (herunder GECAS og GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG)) vil undlade at købe forretningsjetfly på et spekulativt grundlag til leasingformål.

2.E.3. GECAS

498. Parterne har også foreslået at bibeholde GECAS som en særskilt retlig enhed, og at GECAS gennemfører sine forretninger med Honeywell i fuld uafhængighed. En uafhængig ekspert vil føre tilsyn med overholdelsen heraf. Parterne har foreslået, at GECAS ikke deltager i arbejdsgrupper hos stelfabrikanter, der vælger flyelektronisk

udstyr og andre flyprodukter. De har endvidere foreslået, at når GECAS optræder som spekulativ flykunde, vil selskabet ikke gøre sine køb betinget af, at Honeywells flyelektroniske udstyr og andre flyprodukter inkorporeres, og at GE Capital ikke vil finansiere flykunder eller -operatører for at inkorporere Honeywells flyelektroniske udstyr og andre flyprodukter. Endelig har de foreslået, at GECAS ikke vil påvirke kundernes valg af flyelektronisk udstyr og andre flyprodukter, og at selskabet også vil vælge konkurrenternes flyelektroniske udstyr og andre flyprodukter, når det køber fly til leasingformål.

2.E.4. INTET PAKKESALG AF FLYELEKTRONIK, ANDRE FLYPRODUKTER ELLER FLYMOTORPRODUKTER ELLER -TJENESTER

499. Parterne har afgivet tilsagn om, at de ikke vil kombinere GE's produkter med nogen af Honeywells produkter, når de afgiver tilbud over for kunder, medmindre en konkurrent, som enten handler på egen hånd eller som en del af en gruppe, har kombineret lignende produkter, eller når kunden skriftligt har anmodet GE om et pakketilbud. For at sikre, at disse tilsagn overholdes, har parterne foreslået, at der fastlægges en voldgiftsordning, hvorved en eventuelt berørt tredjemand kan lade sagen afgøre ved voldgift. Parterne forpligter sig til at efterkomme enhver voldgiftskendelse inden for [...]*

3. VURDERING AF TILSAGNENE

3.A. BFE-PRODUKTER

500. Parternes forslag udgør en delvis afhændelse af Honeywells udvalg af BFE-produkter. Med et sådant forslag vil der imidlertid fortsat være førende stillinger i forbindelse med de produkter, der ikke er omfattet af afhændelsespakken (instrumenter, skærme og regional- og forretningsflyversionerne af disse produkter, se nedenfor under SFE). En sådan tilføjelse af Honeywells produkter til den fusionerede enheds pakketilbud vil resultere i, at andre konkurrerende leverandører udelukkes inden for disse produktkategorier.
501. Desuden er det som led i tilbagemeldingen på den tekniske kontrol blevet understreget, at aktivitetsområdet flyprodukter og flyelektroniske produkter (A&AP Business) ikke udgør alle Honeywells aktiviteter inden for de pågældende produktkategorier, men snarere en samling veludviklede teknologiske produkter, som generelt er ved afslutningen af deres levetid. De tredjeparter, der har deltaget i Kommissionens undersøgelse, har tilkendegivet, at Honeywell vil beholde et aktivitetsområde, som har den nye teknologi, der er nødvendig for at være konkurrencedygtig. Det er således fremgået af den tekniske kontrol, at den næste generation af flyelektroniske produkter er ved at blive udviklet af Honeywell på andre anlæg og forskningscentre. Dette er tilfældet med [visse flyelektroniske produkter, hvis specifikation Honeywell har anset for at være fortrolig]*, hvor de produkter, der efter planen skal erstatte [visse flyelektroniske produkter, hvis specifikation Honeywell har anset for at være fortrolig]*, er under udvikling på [[Honeywell-anlæg, hvis navn Honeywell har anset for at være fortrolig]*. Den nye

generation af produkter er enten integrerede løsninger eller anvender en anden teknologi og indgår derfor som sådan ikke i det foreslåede tilsagn.

502. Selv hvis der kunne findes en køber til [Honeywell-aktivitetsområde, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* med en så begrænset levedygtighed, vil den pågældende skulle foretage betydelige F&U-investeringer for at kunne indhente Honeywells nye teknologiske udvikling i forbindelse med de produkter, som parterne ikke har tilbudt at afhænde, og hvor de fortsat vil konkurrere på markedet. Køberen af [Honeywell-aktivitetsområde, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* vil ikke kunne blive konkurrencedygtig, medmindre der i afhændelsespakken indgår ny produktudvikling i stedet for de veludviklede produkter.

503. Med hensyn til SatCom bemærkes det, at [...]*.

3.B. SFE-PRODUKTER

504. For det første er inertnavigation en produktserie, der kun udgør en del af de flyelektroniske produkter, som Honeywell kan tilbyde på SFE-basis, og i den henseende vil selskabets udvalg af SFE-produkter fortsat være betydeligt. Med hensyn til de andre væsentlige SFE-produkter som f.eks. flystyringssystemer (hvor Honeywell har en markedsandel på [60-70%]*) og autopiloter forbliver Honeywells styrke således uændret.

505. For det andet vedrører tilsagnet ikke Honeywells integrerede løsninger til store trafikfly eller produktserier, hvor Honeywells integrationskapacitet og tekniske kapacitet er en vigtig konkurrencefaktor. Honeywells væsentligste styrke er som nævnt selskabets integrationskapacitet, som er kommet til udtryk i integrerede flyelektroniske anlæg til regional- og forretningsfly (det integrerede flyelektroniske anlæg Primus Epic). Denne integrationskapacitet inden for flyelektronik forventes at blive vigtig også i forbindelse med store trafikfly (som omtalt i betragtningerne vedrørende Honeywells integrationskapacitet).

506. For det tredje angår tilsagnet ikke Honeywells ekspertise inden for integration, heller ikke med hensyn til den IRS-produktkategori, der skal afhændes. Integrerede IRS-systemer vil efterhånden erstatte de selvstændige IRS-produkter, og i den henseende, som i forbindelse med BFE-produkter, tilbyder parternes at afhænde produkter, som har en begrænset levetid foran sig.

507. Parterne er desuden ikke rede til at afhænde kerneteknologien inden for inertnavigation, dvs. ringlasergyroskoper, basesensorer og accelerometre. Det er som led i tilbagemeldingen på den tekniske kontrol blevet bekræftet, at dette er afgørende komponenter inden for inertnavigation, uden hvilke køberen ikke kan udvikle et selvstændigt og levedygtigt aktivitetsområde. For køberen af IRS-virksomheden vil det ikke blive betragtet som et levedygtigt alternativ at skulle købe disse produkter på markedet, da det vil gøre køberen afhængig af GE/Honeywell, hvilket vil være forbundet med yderligere omkostninger og andre konkurrencemæssige ulemper. Med

parternes forslag om at levere disse produkter til køberen på grundlag af "fuldt allokerede produktionsomkostninger" vil køberen blive afhængig af en konkurrent med hensyn til rettidig levering, service og produkttilgængelighed. Køberen af IRS-virkomheden vil heller ikke kunne kontrollere de fuldt allokerede produktionsomkostninger, da Honeywell producerer [bemærkninger vedrørende Honeywells produktionsorganisation, af Honeywell anset for at indeholde fortrolige oplysninger]*. Desuden forpligter tilsagnet ikke GE til at sælge nogen teknologiske forbedringer, som GE måtte udvikle til disse komponenter. Fremtidige generationer af ringlasergyroer, luftdatasensorer og accelerometre indgår ikke i tilsagnet vedrørende leverancer.

3.C. APU'ER

508. Kommissionen er af den opfattelse, at forslaget med hensyn til APU'er er utilstrækkeligt, da tilsagnet ikke vedrører den fusionerede enheds stilling i forbindelse med store trafikfly. I forbindelse med store trafikfly, som sælges i store mængder (f.eks. B737- og A320-serierne) er APU'er udstyr, der kan vælges af køberen, og som også sælges til flyselskaberne af flere leverandører. I den henseende vedrører forslaget ikke den fusionerede enheds mulighed for at kombinere APU'er med BFE-produkter, hvis betydning blev understreget som led i markedsundersøgelsen.
509. Bortset fra, at afhændelsen har en urimelig snæver rækkevidde, er der som led i tilbagemeldingen på den tekniske kontrol blevet peget på betydelige problemstillinger, som er væsentlige for de afhændede aktivitetsområders levedygtighed.
510. For det første har deltagerne i Kommissionens undersøgelse betegnet den vigtigste APU-model som værende baseret på en gammel konstruktion og teknologi (20 år gammel), som uanset dens nuværende anvendelsesformål vil begrænse dens konkurrencedygtighed i forbindelse med fremtidige formål. Andre APU'er, der er tilbudt, vedrører nyere produkter, men med et begrænset antal anvendelsesformål. De APU'er, der skal afhændes, kan ifølge den tekniske kontrol ikke opgraderes, således at de kan integreres andre steder end i forretnings- og regionalfly. Virkningen på konkurrencen er derfor begrænset.
511. For det andet befinder Honeywells virksomhed inden for små motorer (motorer til forretningsjetfly og helikoptermotorer) og APU-virkomhed (store og små) sig på det samme anlæg i [Honeywell-anlæg, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]*. Som en del af GE's aftale med det amerikanske justitsministerium er det allerede planlagt, at dette anlægs helikoptermotordel skal sælges og flyttes. En afhændelse af de små APU'er vil kræve en yderligere opdeling af dette anlæg til køberen/køberne af motorerne til store regionaljetfly og de små APU'er. Dette kan efterfølgende medføre betydelige logistiske forviklinger, f.eks. opdeling af den fælles medarbejderstab, produktionslinjer, værktøjsmaskiner og prøveanlæg mellem disse aktivitetsområder. Desuden vil køberen af den afhændede APU-virkomhed skulle sikre alternative leverandører til dele, som Honeywell for øjeblikket producerer internt.

512. For det tredje omfatter den foreslåede afhændelse ikke, bortset fra MRO-aktiviteterne i Raunheim, Honeywells tilknyttede eftermarkedsaktiviteter. Uden disse kan køberen ikke konkurrere levedygtigt på dette område, da APU-salget har lave fortjenstmargener. Tilsagnet ledsages ikke af en konkurrencebestemmelse vedrørende de pågældende MRO-aktiviteter i tilknytning til APU.

513. Med hensyn til Raunheim vil parterne fastholde de eksisterende MRO-aftaler, der udføres mere end ét sted ved hjælp af Honeywells produkter. Indtægterne fra disse kontrakter tegner sig for [...] % af de afhændede aktiviteter, der gennemføres i Raunheim. Det bemærkes desuden, at med hensyn til [...] af de [...] vigtigste kunder med flere forretningssteder tegner den omsætning, der kan henføres til anlægget i Raunheim, sig for over [...] % af den samlede omsætning. Rækkevidden af dette tilsagn er derfor meget begrænset og kan ikke udgøre et levedygtigt forretningsområde.

3.D. ECS

514. Da dette tilsagn ikke vedrører Honeywells stilling inden for store trafikfly, gælder de samme forbehold som i forbindelse med APU'er.

515. På baggrund af ovenstående er de foreslåede tilsagn vedrørende BFE- og SFE-flyelektronik og andre BFE- og SFE-flyprodukter ikke tilstrækkelige til at fjerne de dominerende stillinger, som den påtænkte fusion vil skabe eller styrke på markederne for motorer til store trafikfly, flyelektroniske produkter og andre flyprodukter.

3.E. MOTORSTARTERE

516. Selv om tilsagnet vedrørende motorstartere synes klart, er det fremgået af den tekniske kontrol, at den afhændede virksomhed inden for startere til luftturbiner ikke omfatter luftstarterventiler. Selv om disse ventiler ikke er direkte fysisk forbundne (de er forbundet med et kort rørstykke), er de to dele i teknisk henseende i vidt omfang indbyrdes forbundne og konstrueret til at passe sammen, f.eks. med hensyn til aerodynamiske karakteristika. De to komponenter købes derfor som et komplet luftstartersystem hos en enkelt leverandør. Da tilsagnet ikke henviser til luftstarterventiler, er konkurrenceproblemet som følge af den vertikale forbindelse ikke løst tilstrækkeligt.

517. Det afhændede aktivitetsområde vil kun kunne fungere som et selvstændigt aktivitetsområde, hvis de nuværende aktiviteter flyttes fra forskellige, spredte Honeywell-bygninger til en enkelt central bygning. Dette er der ikke givet tilsagn om, og parterne har heller ikke givet tilsagn om at give køberen kontrolleret og uafhængig adgang til prøvningsrum, som er væsentlig facilitet i forbindelse med aktiviteter inden for motorstartere. Endelig er der også en række MRO-servicefaciliteter, som ikke afhændes, og som for øjeblikket leverer disse tjenester til virksomheden, men hvor der ikke er afgivet noget udtrykkeligt tilsagn vedrørende en serviceaftale i selv en overgangsperiode.

3.F. SMÅ MARINEGASTURBINER

518. Tilsagnet vedrørende små marinegasturbiner kan kun accepteres, hvis der findes en løsning på en række praktiske problemstillinger, som GE ikke har taget op på tilfredsstillende måde. De vedrører det forhold, at en køber skal godkendes af den amerikanske regering med hensyn til eksportkontrolreglerne. Da tilsagnet er "med forbehold af alle nødvendige godkendelser", og da bestemmelsernes art ikke er angivet nærmere (om de er diskretionære eller ej), vil et afslag fra den amerikanske regering betyde, at der ikke vil finde nogen afhændelse sted, men at parterne har overholdt deres tilsagn. Et andet problem vedrører den forventede stigning i inputomkostningerne i forbindelse med det afhændede aktivitetsområde, hvis køberen ikke producerer helikoptermotorer. Dette er så meget desto mere relevant, da MTU, den anden aktionær i Vericor, ikke producerer sådanne motorer. Der er derfor intet tilsagn om at nå et specifikt resultat, som ved manglende opnåelse vil give anledning til visse sanktioner.

3.G. MOTORER TIL STORE REGIONALJETFLY

519. Umiddelbart kunne det foreslåede tilsagn synes tilstrækkeligt til at løse konkurrenceproblemet. I realiteten vil det imidlertid være vanskeligt at omsætte det til praksis. Producenten af Avro-flyet, BAe Systems, har gjort Kommissionen opmærksom på forskellige forhold. For det første mener selskabet ikke, at der vil være nogen interesserede potentielle købere. For det andet vil salget af motorerne angiveligt, selv hvis det antages, at der ville blive fundet en interesseret køber, alvorligt påvirke Avro-flyets levedygtighed. Da motorerne til både det nye Avro-fly og AS900-serien er under udvikling, vil afhændelsen af motoren til en tredjemand medføre en betydelig usikkerhed med hensyn til tidsplanen for udviklingen og flyets salgsmuligheder.

520. [bemærkninger fra stelfabrikant, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt], er det usikkert, om den foreslåede løsning rent faktisk kan fjerne det påviste konkurrenceproblem. I denne henseende bemærkes det, at tilsagnet ikke giver mulighed for en alternativ afhændelse.

521. De tredje parter, der har deltaget i den tekniske kontrol, har enstemmigt tilkendegivet, at hvis en afhændelse i det hele taget skal være mulig, vil både AS 900-motoren og 502/507-motorerne skulle overgå til en enkelt køber, da AS 900-motorserien er en videreførelse af sidstnævnte, og på grund af kundegrundlagets behov for driftskompatibilitet. Selv om parterne har fremført, at de to motorserier ikke har nogen dele eller konstruktioner til fælles, gælder argumentet med hensyn til kompatibilitet også i denne forbindelse.

522. Nedenstående yderligere problemstillinger er ikke løst tilstrækkeligt i tilsagnet: tilsagnet om at overføre en teknisk gruppe til køberen, som denne måtte finde nødvendig til fuldt ud at støtte programmerne før og efter godkendelsen, adgang til det af Honeywell leverede input (som ikke afhændes) på de nugældende vilkår i en periode, der er tilstrækkelig til at gøre det muligt for køberen selv at producere delene

eller finde andre alternative leverandører, intet effektivt tilsagn, som tager sigte på at få Honeywells ejendomsretligt beskyttede konstruktions- og analysemodeller "oversat" til køberens modeller, intet effektivt tilsagn med hensyn til eventuelle uoverensstemmelser i forbindelse med overførslen af personale til det afhændede aktivitetsområde som følge af, at nogle medarbejdere måske arbejder dels inden for militærhelikoptere, dels inden for det Honeywell-aktivitetsområde, som beholdes, og dels inden for motorer til store regionaljetfly.

4. TEKNISK KONTROL

523. Ud over at de foreslåede tilsagn ikke har løst de påviste konkurrenceproblemer, har Kommissionen påvist en række generelle mangler i tilsagnene vedrørende levedygtigheden af de foreslåede afhændelser med hensyn til tidsfristen for virksomhedens overdragelse og omfanget af adgang til intellektuelle ejendomsrettigheder, personale, anlæg, kunder og leverandører. De fleste af disse spørgsmål er også blevet påpeget af de tredjeparter, der har deltaget i den tekniske kontrol. Det bemærkes desuden, at den foreslåede administrator ikke har ret til at pålægge enhver foranstaltning, som måtte anses for nødvendig for at sikre, at parterne overholder tilsagnene, og at administratoren er begrænset i sin beføjelse til at sælge det afhændede aktivitetsområde til en hvilken som helst pris, hvilket kan rejse tvivl om den mekanisme, hvormed administratoren kan sikre, at aktivitetsområdet afhændes inden for den fastsatte tidsfrist.
524. Den tekniske kontrol har understreget de logistiske komplikationer, der er forbundet med overdragelsen af de forskellige aktivitetsområder, og har vist, at en tidsfrist på [...] i givet fald ikke altid er tilstrækkelig. Denne tvivl er blevet styrket af L-3's vanskeligheder med at overdrage den afhændede TCAS-produktlinje efter AlliedSignals fusion senest [...] som fastsat i Kommissionens beslutning¹³⁹.
525. Med hensyn til adgang til personale er adgangen til salgs- og markedsføringspersonale betinget af en "fælles overenskomst" mellem parterne og køberen. Køberen får derfor ingen anden ret end at undlade at gå ind på at købe aktivitetsområdet. Endvidere blev parternes forslag om at begrænse overførslen af teknisk personale til dem, der har haft [grad af deltagelse i det aktivitetsområde, der skal afhændes, hvis specifikation Honeywell har anset for at være fortrolig]* anset for at være for strengt. Desuden er der ikke fastsat nogen mekanisme til sikring af, at personale, som tidligere har arbejdet inden for de aktivitetsområder, der skal afhændes, og haft adgang til følsomme oplysninger, pålægges begrænsninger med hensyn til udnyttelsen af disse oplysninger i forbindelse med de aktiviteter, der beholdes. Endelig har parterne ikke afgivet tilsagn om yderligere incitamentter med henblik på at sikre, at centrale medarbejdere indvilger i at blive overført til køberen.
526. Med hensyn til adgang til input, der er produceret af Honeywell (når det er umuligt at købe dette hos andre producenter i betragtning af engangsomkostninger og

¹³⁹ Se fodnote 5.

godkendelsesmæssige følger), anses en leveringsaftale på [varighed, hvis specifikation Honeywell har anset for at være fortrolig]* for at være utilstrækkelig til at kontrollere den fremtidige vækst i omkostningerne. Selv om parterne desuden har afgivet et generelt tilsagn om at indgå de nødvendige overgangsaftaler med enhver køber, vil en sådan overgangsaftale ikke altid gøre det muligt for køberen at undgå at blive strukturelt afhængig af den fusionerede enhed.

527. Parternes forslag om, at køberen kan indgå en licensaftale med GE vedrørende intellektuelle ejendomsrettigheder, er blevet stærkt forkastet i tilbagemeldingerne i forbindelse med den tekniske kontrol. For at køberen kan drive en levedygtig virksomhed, skal han kunne erhverve alle intellektuelle ejendomsrettigheder, som kun bruges inden for det afhændede aktivitetsområde, og en eksklusivlicens i forbindelse alle fælles intellektuelle ejendomsrettigheder til de afhændede aktiviteter anvendelsesområde. I stedet vil parterne kun overdrage intellektuelle ejendomsrettigheder, som for øjeblikket udelukkende anvendes i forbindelse med det afhændede aktivitetsområde og ikke kan anvendes i et Honeywell-produkt i fremtiden. Med hensyn til de fælles intellektuelle ejendomsrettigheder vil parterne beholde de intellektuelle ejendomsrettigheder til de afhændede aktiviteter anvendelsesområde, hvorved det bliver betydeligt lettere igen at optage aktiviteterne efter udløbet af den periode, som konkurrenceaftalen omfatter.

528. Endelig vil den omstændighed, at den fusionerede enhed således beholder en potentiel adgang til hovedparten af den afhændede knowhow, og at den foreslåede konkurrenceperiode er [varighed, hvis specifikation Honeywell har anset for at være fortrolig]*, gøre det forholdsvis let for den fusionerede enhed igen at komme ind på markedet. Desuden gør tilsagnet det muligt for parterne umiddelbart at erhverve fælles kontrol i en konkurrerende virksomhed.

5. ANDRE TILSAGN

5.A. MOTORER TIL FORRETNINGSJETFLY

529. Ud over, at tilsagnet vedrørende motorer til forretningsjetfly er af ren adfærdsmæssig karakter, kan det ikke accepteres, da det vil være ensbetydende med en nedsættelse af produktionen og således reducere udbuddet til skade for kunderne. Tilsagnet svarer således ikke til den typiske konkurrenceklausul, der generelt anvendes i forbindelse med salget af et aktivitetsområde, som vil blive videreført af en tredjemand på markedet for erhvervelse og leasing af fly. Desuden kan blive vanskeligt for den godkendte administrator eller voldgiftsmand at sondre mellem såkaldte spekulative køb og finansiering i form af køb. Den fusionerede enhed vil således bibeholde sin dominerende stilling på markedet for motorer til forretningsjetfly.

5.B. GECAS / TILSAGN OM IKKE AT FORETAGE PAKKESALG

530. Tilsagnene om ikke at foretage pakkesalg er afgivet i forbindelse med betænkighederne med hensyn til den fusionerede enheds anvendelse af sin vertikale integration og økonomiske styrke samt mulighed for pakkesalg. Der er imidlertid tale

om tilsagn af ren adfærdsmæssig karakter, og de kan som sådanne ikke fjerne de nævnte betænkeligheder.

531. Den retlige udskillelse af GECAS påvirker ikke ledelsen, og kontrollen hermed forbliver således hos GE. Det kan ikke forventes, at en sådan udskillelse vil forhindre GECAS i at anvende GE's forretningsstrategi. Hvad det øvrige angår, er tilsagnet vedrørende GECAS et rent løfte om ikke at handle på en bestemt måde. Et sådant løfte står i modsætning til Kommissionens faste praksis i forbindelse med afhjælpning af konkurrenceproblemer og til formålet med selve fusionsforordningen. Desuden er tilstedeværelsen af en uafhængig ekspert ikke nogen garanti for GECAS' adfærd, da ethvert indgreb eller enhver kontrolforanstaltning vil ske *efterfølgende*. Det samme gælder tilsagnet vedrørende pakkesalg, hvor parterne kun lover ikke at kombinere deres respektive produkter. Ud over, at de forbeholder sig ret til at foretage pakkesalg under visse omstændigheder, kan deres tilsagn kun kontrolleres *efterfølgende* - dvs. efter at det har fundet sted. Markedsundersøgelsen har vist, at pakkesalg ikke er karakteriseret ved nogen formalitet, og at det allerede har fundet sted på det tidspunkt, hvor konkurrenterne kan opdage det og derfor indberette det til den tilsynsmekanisme, som parterne har foreslået. Desuden kan det forventes, at de foreslåede tilsagn vil kræve et betydeligt tilsynsarbejde fra Kommissionens side. Voldgiftsmekanismen vil give anledning til endeløse sager, som Kommissionen vil skulle deltage i, da tilsagnene er afgivet over for den.
532. Generelt set løser de foreslåede tilsagn vedrørende GECAS og pakkesalg ikke de relevante konkurrenceproblemer, der er påvist. De vil have den virkning, at parterne vil få en dominerende stilling eller styrke deres dominerende stilling, men lover ikke at udnytte den. Ud over, at det er kompliceret at gennemføre og føre tilsyn med tilsagnene, kan de ikke anses for effektivt at kunne løse de påviste konkurrenceproblemer.
533. På baggrund af ovenstående og da den foreslåede pakke ikke er levedygtig og heller ikke tilstrækkelig til at løse de konkurrenceproblemer, som den påtænkte fusion har givet anledning til, kan den ikke tages i betragtning med henblik på en godkendelsesbeslutning.

E. NYE TILSAGN AFGIVET AF PARTERNE DEN 28. JUNI 2001

1. INDLEDNING

534. I en meget sen fase af proceduren, den 28. juni 2001, trak parterne de tilsagn, der var afgivet den 14. juni 2001, tilbage og tilbød en række nye og væsentligt ændrede tilsagn. Det nye forslag vedrører salget af en minoritetsinteresse i GECAS til tredjeparter, der vælges af GE, sammen med de allerede afgivne tilsagn af adfærdsmæssig karakter vedrørende GECAS' gennemførelse af selskabets forretninger med Honeywell. Parallelt hermed har parterne reduceret de foreslåede afhændelser af Honeywells luftfartsprodukter.

2. BESKRIVELSE

2.A. GECAS

2.A.1. SALG AF MINORITETSINTERESSE TIL UAFHÆNGIGE TREDJEPARTER

535. GE har foreslået at udstede nye B-aktier, som udgør 19,9% af stemmerettighederne i GECAS. Disse aktier, som ikke udbydes, vil senere, gennem en privat placering i modsætning til et offentligt aktieudbud, blive solgt til en eller flere uafhængige enheder, som vælges af GE inden 6 måneder efter Kommissionens beslutning. De investorer, som GE sigter mod, består af finansielle institutioner såsom banker eller forvaltningsfonde. GE vil desuden beholde en vetoret i forbindelse med ethvert fremtidigt salg og afhændelse af disse aktier. Ejerne af B-aktierne får ret til at vælge ét af de fem GECAS-bestyrelsesmedlemmer, som skal være uafhængigt af GE (ikke en ansat eller direktør i eller leverandør til GE).
536. Det uafhængige bestyrelsesmedlem vil få forhåndsmeddelelse om ethvert køb af nye fly til leasingformål, som indebærer erhvervelse af Honeywells produkter samt GECAS' overholdelse af de tilsagn af adfærdsmæssig karakter, der er beskrevet nedenfor. GE vil beholde sin ret til at foretrække GE-motorer ved køb af fly, men vil ikke forbeholde sig mulighed for at foretrække Honeywells produkter ved køb af sådanne fly.

2.A.2. TILSAGN AF ADFÆRDSMÆSSIG KARAKTER VEDRØRENDE GECAS

537. Parterne har også fastholdt alle bestemmelser vedrørende GECAS som foreslået i det tilsagn, der blev afgivet den 14. juni 2001 og er beskrevet ovenfor i afsnit 2.E.3 og 2.E.4.

2.B. BFE-/SFE-FLYELEKTRONIK OG ANDRE BFE-/SFE-FLYPRODUKTER

538. Parterne har desuden foreslået at afhænde visse flyelektroniske produkter. I forhold til de oprindelige tilsagn, der blev afgivet den 14. juni 2001, er rækkevidden af afhændelsen blevet reduceret betydeligt. Afhændelsen omfatter ikke længere SFE-produkter eller andre SFE-flyprodukter (undtagen et vedligeholdelses-, reparations- og eftersynsanlæg, som servicerer bl.a. APU'er). Desuden er antallet af BFE-produkter, der skal afhændes, blevet reduceret fra syv til to. Begrundelsen for at reducere afhændelsespakken er ifølge parterne, at det ikke længere er nødvendigt at afhænde SFE-produkter som følge af den foreslåede løsning vedrørende GECAS, og at reduktionen af BFE-pakkens omfang burde opveje omkostningerne i forbindelse med afhændelsen af en minoritetsinteresse i GECAS.
539. Det vil ifølge parterne være tilstrækkeligt at afhænde et begrænset antal produktkategorier inden for BFE-flyelektronik for at fjerne Kommissionens betænkeligheder vedrørende pakkesalg af BFE-flyelektronik, andre BFE-flyprodukter og motorer.

540. I de foreslåede afhændelser indgår kommunikation/navigation ([Honeywell-virksomhed, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]*), som omfatter alle produkter til at sende og modtage samtaler og anden form for kommunikation mellem piloten og operationscentre på jorden eller i luften, men ikke SatCom (som sender og modtager data og taletelefoni mellem flyet og jorden via satellit).
541. De omfatter også registreringsanlæg (som registrerer flydata og cockpitsamtaler) og datastyringssystemer (som overvåger flyets tilstand), omtalt som "RDMS Business", til både store trafikfly og regional- og forretningsfly.
542. Desuden har parterne fastholdt deres forslag om at afhænde Honeywells kommercielle reparations- og eftersynsaktiviteter i Raunheim som beskrevet ovenfor.

2.C. MOTORSTARTERE

543. Med henblik på at løse konkurrenceproblemerne som følge af den vertikale forbindelse mellem GE som motorfabrikant og Honeywell som leverandør af motorstartere har parterne fastholdt deres forslag om at afhænde Honeywells virksomhed inden for motorstartere som beskrevet i de oprindelige tilsagn, der blev afgivet den 14. juni 2001.

2.D. SMÅ MARINEGASTURBINER

544. Med henblik på at løse konkurrenceproblemerne som følge af den horisontale overlapning mellem GE's og Honeywells aktiviteter på markedet for små marinegasturbiner har parterne fastholdt deres forslag om at afhænde Honeywells aktiepost på 50% i Vericor som beskrevet i de oprindelige tilsagn, der blev afgivet den 14. juni 2001.

2.E. MOTORER TIL STORE REGIONALJETFLY

545. Med henblik på at løse konkurrenceproblemet som følge af den horisontale overlapning på markedet for motorer til store regionaljetfly har parterne fastholdt deres forslag om at afhænde motoren i AS900-serien samt de eksisterende ALF502/LF507-motorer som beskrevet i de oprindelige tilsagn, der blev afgivet den 14. juni 2001.

3. EVALUERING

3.A. INDLEDNING

546. Ved evalueringen af dette sene forslag til tilsagn skal der tages hensyn til de bestemmelser i fusionsforordningen og meddelelsen fra Kommissionen om løsninger, der er acceptable i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 og

Kommissionens forordning (EF) nr. 447/98¹⁴⁰, som finder anvendelse, når tilsagn afgives efter fristens udløb.

547. Artikel 18, stk. 2, i Kommissionens forordning (EF) nr. 447/98 af 1. marts 1998 om anmeldelser, frister og udtalelser i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser¹⁴¹ fastsætter, at tilsagn, som parterne ønsker taget i betragtning med henblik på en forenelighedsbeslutning i henhold til fusionsforordningens artikel 8, stk. 2, skal være Kommissionen i hænde senest tre måneder efter datoen for procedurens indledning, selv om Kommissionen dog i ekstraordinære tilfælde kan forlænge denne frist. Parterne har ikke fremført nogen grunde, der kunne anses at udgøre sådanne ekstraordinære tilfælde. Fristen for at afgive tilsagn i denne sag var den 14. juni 2001, og parternes nye forslag blev forelagt den 28. juni 2001. Efter Kommissionens opfattelse indeholdt det nye forslag intet, som parterne ikke kunne have medtaget i et tilsagn, der var afgivet inden for fristen på tre måneder.
548. Desuden er det anført i nr. 43 i meddelelsen fra Kommissionen om løsninger, at såfremt parterne derefter ændrer de foreslåede tilsagn, kan Kommissionen kun acceptere disse ændrede tilsagn, hvis den - på grundlag af sin vurdering af de oplysninger, der allerede er modtaget under undersøgelsen, herunder resultaterne af forudgående markedsundersøgelser, og uden at der er behov for endnu en markedsundersøgelse - klart kan påvise, at når først sådanne tilsagn er gennemført, vil de løse de påviste konkurrenceproblemer og give tilstrækkelig tid til en grundig høring af medlemsstaterne.
549. I den foreliggende sag er de foreslåede tilsagn utilstrækkelige, de giver ikke tilstrækkelig tid til en høring, og under alle omstændigheder løser de ikke de påviste konkurrenceproblemer.

3.B. GECAS

550. De nye tilsagn vedrørende GECAS er afgivet i forbindelse med betænelighederne med hensyn til den fusionerede enheds anvendelse af sin vertikale integration og økonomiske styrke. Selv om der blev tilføjet en strukturel komponent til tilsagnet (dvs. afhændelsen af 19,9% af stemmerettighederne i GECAS), er tilsagnet vedrørende GECAS fortsat af ren adfærdsmæssig karakter og kan som sådan ikke rydde de nævnte betæneligheder af vejen. Desuden er dets rækkevidde i det væsentlige begrænset til BFE-produkter, undtagen motorer.

3.B.2. SALG AF MINORITETSINTERESSE I GECAS TIL UAFHÆNGIGE TREDJEPARTER

¹⁴⁰ EFT C 68 af 2.3.2001, s. 3.

¹⁴¹ EFT L 61 af 2.3.1998, s. 1.

551. GE's forslag om at udstede en nye aktieklasser (omtalt som B-aktier, der tilsyneladende er en aktietype med stemmerettigheder, men uden tilknyttede finansielle interesser), som udgør 19,9% af stemmerettighederne i GECAS, og efterfølgende sælge dem til en eller flere enheder, der vælges af GE gennem en privat placering, løser ikke problemstillingen med hensyn til den, om end kun delvise, ændring af kontrollen med GECAS, der skal resultere i en ændring af GECAS' indkøbspolitik, som favoriserer GE's produkter.
552. Forslaget om at give ejerne af B-aktierne ret til at vælge én af de fem bestyrelsesmedlemmer i GECAS tager ikke fat på problemet med hensyn til kontrol, da ejerne af B-aktierne vil blive udpeget af GE og mest sandsynligt blive valgt blandt institutionelle finansielle investorer, der ikke er aktive på de relevante markeder. Disse 19,9% vil desuden ikke blive handlet, og et eventuelt senere salg og den heraf følgende ændring af ejerne af disse stemmerettigheder på 19,9% i GECAS vil skulle godkendes og vælges af GE. Under alle omstændigheder vil GE beholde kontrollen med GECAS.
553. Forslagets opbygning behandler derfor ikke minimumskravene vedrørende GECAS, dvs. at selskabet udbydes til markedsdeltagere, således at det direkte underkastes de gældende børsregler og sagkyndige industrielle aktører, der har en interesse i at fastholde GECAS' neutralitetspolitik, at GECAS' vedtægter bør afspejle indkøbspolitikens ændring til en markedsorienteret markedsstrategi, og at de nødvendige vetorettigheder bør fastsættes således, at der er mulighed for en passende forudgående kontrol med dette aspekt af GECAS' forretningspolitik.
554. Den utilstrækkelige karakter af det nye forslag vedrørende GECAS understreges yderligere af den bestemmelse, hvorefter GE bevarer retten til at foretrække GE's motorer eller motorer fra GE's joint venture, når GECAS køber fly. Det foreslåede tilsagn påvirker med andre ord ikke skabelsen eller styrkelsen af dominerende stillinger for den fusionerede enhed på alle markederne for jetmotorer. Endelig synes tilsagnet ikke at påvirke GECAS' favorisering ved valget af SFE-produkter.
555. GE's foreslåede afhændelse af 19,9% af GECAS uden en reel ændring af GE's mulighed for at udøve kontrol med GECAS med henblik på at favorisere GE's produkter vil derfor resultere i, at GE's incitamenter til at påvirke stelfabrikanten vil være uændrede.

3.B.3. TILSAGN AF ADFÆRDSMÆSSIG KARAKTER

556. GE har foreslået at fastholde alle sine tidligere foreslåede tilsagn af adfærdsmæssig karakter, der blev afgivet den 14. juni 2001 og er beskrevet ovenfor.

3.C. BFE-/SFE-FLYELEKTRONIK OG ANDRE BFE-/SFE-FLYPRODUKTER

557. Vurderingen af flyelektronik og andre flyprodukter er allerede foretaget ovenfor og er også relevant for de produktkategorier, der er fastholdt i det nye forslag. Det kan

opsummeres på følgende måde. For det første berører forslaget ikke de førende stillinger, som Honeywell har på markederne for flyelektronik og andre flyprodukter, og begrænser ikke den fusionerede enheds mulighed for at kombinere produkter, der sælges til flyselskaber. For det andet omfatter den foreslåede pakke ikke Honeywells teknologisk mest avancerede produkter, som udgør både vækstmarkeder og væsentlige dele til fremtidige integrerede løsninger. For det tredje vedrører de få produktkategorier, der er foreslået, kun store trafikfly og ikke flyelektronik og andre flyprodukter i forbindelse med regional- og forretningsfly. For det fjerde vedrører flyelektronik inden for kommunikation/navigation, den vigtigste produktkategori, der indgår i forslaget, en samling veludviklede teknologiske produkter, som er ved afslutningen af deres levetid, og Honeywell har således ikke medtaget den næste generation af disse produkter i afhændelsesforslaget. For det femte indgår SatCom, et væsentligt flyelektronisk produkt inden for kommunikation/navigation, ikke i pakken. Forslaget vil således ikke reducere den fusionerede enheds mulighed for at kombinere produkter og tjenester.

558. Da det nye forslag ikke længere forudser afhændelse af et helt flyelektronisk anlæg [Honeywell-anlæg, hvis navn Honeywell har anset for at være fortroligt]* som foreslået i de oprindelige tilsagn), vil produktkategorier desuden skulle opdeles, hvilket efterfølgende vil medføre betydelige logistiske forviklinger, f.eks. opdeling af den fælles medarbejderstab, produktionslinjer, værktøjsmaskiner og afprøvningsanlæg.
559. Hvad angår anlægget i Raunheim, er det klart, at afhændelsen af et MRO-anlæg ikke berører den fusionerede enheds førende stilling inden for APU'er (som kan kombineres med flyelektronik og motorer). Desuden - og som konstateret i analysen af den første række tilsagn - omfatter afhændelsestilsagnet ikke kontrakterne med kunder med mange forretningssteder, som serviceres af Honeywell, og som for øjeblikket tegner sig for [...] % af Raunheim-anlæggets samlede omsætning. Dette tilsagn kan derfor ikke udgøre et levedygtigt aktivitetsområde.

3.D. MOTORSTARTERE

560. Da det foreslåede tilsagn vedrørende motorstartere ikke er blevet ændret, gælder analysen i forbindelse med den første pakke også i denne forbindelse.

3.E. SMÅ MARINEGASTURBINER

561. Da det foreslåede tilsagn vedrørende små marinegasturbiner ikke er blevet ændret, gælder analysen i forbindelse med den første pakke også i denne forbindelse.

3.F. MOTORER TIL STORE REGIONALJETFLY

562. Da det foreslåede tilsagn vedrørende motorer til store regionaljetfly ikke er blevet ændret, gælder analysen i forbindelse med den første pakke også i denne forbindelse.

4. TEKNISK KONTROL AF ALLE AFHÆNDELSESFORSLAG

563. Da de strukturelle tilsagn, der er fastholdt fra forslaget til tilsagn af 14. juni 2001, ikke er blevet ændret med henblik på at afhjælpe de generelle mangler (vedrørende tidsfristen for overdragelsen af virksomheden, omfanget af adgang til intellektuelle ejendomsrettigheder, personale, anlæg, kunder, leverandører), gælder analysen også i denne forbindelse.

5. PROCEDURE

564. Med hensyn til de proceduremæssige aspekter af forslaget til tilsagn/tilsagnsforslaget af 27. juni 2001 har parterne ikke fremført grunde, der kan anses at udgøre ekstraordinære tilfælde, selv om de gør gældende, at arten af deres nye forslag til tilsagn vedrørende GECAS er blevet suppleret med en strukturel dimension, som ikke indgik tidligere.

565. Under alle omstændigheder er det anført i nr. 43 i meddelelsen fra Kommissionen om løsninger, at sådanne tilsagn skal give tilstrækkelig tid til en grundig høring af medlemsstaterne, og at der ikke bør være behov for endnu en markedsundersøgelse. Den omstændighed, at den nye pakke af de ovenfor anførte grunde ikke fuldt ud og utvetydigt, dvs. umiddelbart, indeholder en løsning på de konkurrenceproblemer, der er påvist som led i undersøgelsen, betyder, at forslaget til tilsagn af 27. juni 2001 ikke opfylder bestemmelserne i fusionsforordningen.

6. KONKLUSION VEDRØRENDE TILSAGNENE

566. På baggrund af ovenstående kan det konkluderes, at de foreslåede tilsagn ikke løser de påviste konkurrenceproblemer og ikke kan tages i betragtning med henblik på en godkendelsesbeslutning.

VI. SAMLET KONKLUSION

567. På baggrund af ovenstående kan det konkluderes, at den påtænkte fusion vil føre til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling på markederne for motorer til store trafikjetfly, motorer til store regionaljetfly, motorer til forretningsjetfly, flyelektronik og andre flyprodukter samt små marinegasturbine, som bevirker, at konkurrencen hæmmes betydeligt inden for fællesmarkedet. Den påtænkte fusion skal derfor erklæres uforenelig med fællesmarkedet i henhold til fusionsforordningens artikel 8, stk. 3, -

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den anmeldte fusion, hvorved General Electric Company erhverver kontrol med selskabet Honeywell International Inc., erklæres uforenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

General Electric Company
3135 Easton Turnpike
Fairfield
Connecticut 06431
USA

Udfærdiget i Bruxelles,

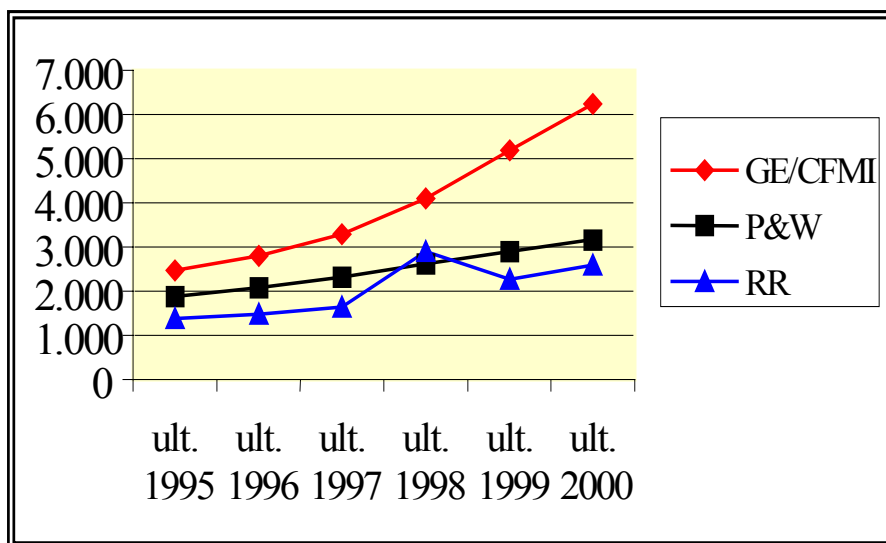
På Kommissionens vegne

Mario Monti

Medlem af Europa-Kommissionen

(underskrevet)

BILAG I : Udvikling i den installerede base af motorer i store trafikfly, der stadig er i produktion (1995-2000)



Kilde: oplysninger fra de anmeldende parter

I. PARTERNE	3
II. TRANSAKTIONEN	3
III. FUSIONEN	3
IV. FÆLLESSKABSDIMENSION	4
V. FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET	5
A. INDLEDNING.....	5
B. LUFTFARTSMARKEDEDER.....	5
1. <i>Flymotorer og relaterede markeder</i>	5
1.A. Relevante markeder	5
1.A.1. PRODUKTMARKEDER.....	5
(1) Markedernes struktur.....	5
(2) Jetmotorer til store trafikfly.....	6
(3) Jetmotorer til regionalfly.....	8
(4) Jetmotorer til forretningsfly.....	12
(5) Vedligeholdelse, reparation og eftersyn	13
1.A.2. GEOGRAFISK MARKED.....	13
1.B. Konkurrencevurdering	14
1.B.1. MARKEDETS FUNKTION.....	14
1.B.2. MARKEDSANDELE	14
(1) Indledning.....	14
(2) Motorer til store trafikfly.....	16
(a) Indledning.....	16
(b) Behandlingen af joint ventures.....	17
Hverken SNECMA eller CFMI konkurrerer med GE inden for motorer til civile jettfly.....	18
Teknologisk og økonomisk opdeling inden for CFMI.....	18
GE's rolle i selskabsstyringen i forbindelse med CFMI.....	19
Salg og markedsføring.....	20
SNECMA er ikke en potentiel konkurrent inden for motorer til store trafikfly.....	20
SNECMA og GE vil sandsynligvis i fællesskab tilstræbe gevinstmaksimering efter fusionen	21
GE's og markedets opfattelse af CFMI	23
Behandlingen af IAE	23
(c) Markedsandele.....	23
Installeret base af motorer i fly, der stadig er i produktion.....	24
Udvikling i den installerede base.....	24
Faste ordrer, der er afgivet til dato (ordrebeholdning).....	25
Indtjening i forbindelse med reservedele.....	26
(d) Konklusion vedrørende GE's markedsstilling inden for motorer til store trafikfly.....	27
(3) Store regionaljettfly.....	28
(4) Forretningsjettfly	29
(5) Vedligeholdelse, reparation og eftersyn	30
(a) Reservedele	30
(b) MRO-tjenester.....	31
1.B.3. FAKTORER, DER BIDRAGER TIL GE'S DOMINERENDE STILLING INDEN FOR MOTORER	33
(1) GE Capital	33
(2) GECAS.....	37
(3) Ingen mulighed for imitering af GE Capital/GECAS.....	41
(4) Driftskompatibilitet.....	42
(5) GE's dominerende stilling.....	47

(6) Intet konkurrencepres	50
(7) Intet pres fra nuværende konkurrenter.....	50
(a) Pratt & Whitney (P&W).....	50
(b) Rolls-Royce (RR).....	55
1.B.4. MANGEL PÅ INDKØBSSTYRKE HOS KUNDERNE	60
1.B.5. KONKLUSION	61
2. Flyelektronik og andre flyprodukter	61
2.A. Relevante markeder	61
2.A.1. RELEVANTE MARKEDER	61
(1) Produktmarkeder	61
(a) Generelt	62
(b) Flyelektronikprodukter	62
(c) Andre flyprodukter end flyelektronik.....	62
BFE-udstyr over for SFE-udstyr.....	63
(2) Geografisk marked	64
2.B. Konkurrencevurdering	64
2.B.1. HONEYWELL ER FØRENDE LEVERANDØR AF LUFTFARTSUDSTYR.....	64
(1) Indledning.....	64
(2) Flyelektronik	65
(a) Indledning.....	65
(b) BFE-produkter.....	65
(c) SFE-produkter	71
(3) Andre flyprodukter	73
2.B.2. HONEYWELLS ENESTÅENDE PRODUKTUDBUD	75
2.B.3. HONEYWELLS STYRKE INDEN FOR TJENESTER	76
(1) Vedligeholdelse, reparation og eftersyn i forbindelse med flyelektronik og andre flyprodukter.....	76
(2) Altomfattende tjenester.....	77
2.B.4. HONEYWELLS STYRKE INDEN FOR PRODUKTINTEGRATION.....	77
2.B.5. HONEYWELLS STYRKE MED HENSYN TIL PAKKELØSNINGER	79
2.C. Konkurrenter	80
Rockwell Collins.....	80
(b) Indledning	80
(c) Begrænset økonomisk styrke.....	80
(d) Begrænset produktudbud.....	81
(e) Ingen vertikal integration	81
(f) Umiddelbar påvirkning	81
(g) Konklusion	82
Thales.....	82
(h) Indledning	83
(i) Begrænset produktudbud.....	83
(j) Ingen vertikal integration	83
(k) Konklusion	84
Hamilton Sundstrand.....	84
(l) Indledning	84
(m) Begrænset produktudbud.....	84
(n) Begrænset økonomisk styrke.....	84
(o) Ingen vertikal integration	85
(p) Konklusion	85
Andre konkurrenter	85
2.D. Konklusion.....	86
3. Motorstyringer (motorstartere).....	86

3.A. Relevante markeder	86
3.A.1. INDLEDNING	86
3.A.2. RELEVANT PRODUKTMARKED	86
3.A.3. RELEVANT GEOGRAFISK MARKED.....	87
3.B. Markedsandele	87
4. <i>Virkninger på konkurrencen</i>	89
4.A. Indledning.....	89
4.B. SFE-flyelektronik og andre SFE-flyprodukter	89
4.B.1. SKABELSE AF EN DOMINERENDE STILLING.....	89
(1) Afskærmning som følge af Honeywells vertikale integration med GE	89
(2) Afskærmning som følge af pakketilbud bestående af GE's og Honeywells produkter og tjenester	91
4.C. BFE-flyelektronik og andre BFE-flyprodukter (og SFE-optioner)	91
4.C.1. SKABELSE AF EN DOMINERENDE STILLING.....	91
(1) Afskærmning som følge af pakketilbud bestående af GE's og Honeywells produkter og tjenester	91
(2) Parternes argumenter vedrørende pakketilbud.....	93
(a) Indledning.....	93
(b) Parterne mangler dominans på deres respektive markeder.....	93
(c) Kunderne kontrollerer priserne på enkeltkomponenter	93
(d) Der finder ikke pakkesalg sted inden for denne industri	93
(e) Tidsplanen i forbindelse med udvælgelsen af udstyr giver ikke mulighed for pakkesalg	96
(f) Cournot-effekten af pakkesalg	96
(g) Konkurrenter kan tilbyde konkurrerende pakker og/eller foretage teknologispring	97
(h) Pakkesalg til flyselskaber kan ikke finde sted.....	99
(i) CFMI's motorer kan ikke indgå i pakkesalg.....	100
(j) Aftalen mellem Honeywell og GECAS	101
(3) Virkninger på konkurrenter af pakkedløsninger	101
(4) Afskærmning som følge af Honeywells vertikale integration med GE	103
4.D. Motorer til store trafikfly	104
4.D.1. STYRKELSE AF EN DOMINERENDE STILLING	104
(1) Afskærmning som følge af pakketilbud bestående af GE's og Honeywells produkter og tjenester	104
(2) Eliminering af Honeywell som potentiel innovationspartner	105
(3) Afskærmning som følge af den vertikale integration med Honeywells motorstartere	106
4.E. Motorer til store regionaljetfly	108
4.E.1. STYRKELSE AF EN DOMINERENDE STILLING	108
(a) Horisontal overlappning i forbindelse med eksisterende platforme.....	108
(b) Virkninger på fremtidige licitationer i forbindelse med platforme.....	109
4.F. Motorer til forretningsjetfly.....	110
4.F.1. SKABELSE AF EN DOMINERENDE STILLING.....	110
(1) Horisontal overlappning	110
(2) Afskærmning som følge af Honeywells vertikale integration med GE	111
(3) Afskærmning som følge af pakkesalg af GE's og Honeywells produkter og tjenester	112
4.G. Kundernes indkøbsstyrke.....	112
4.H. Konklusion.....	115
C. KRAFTSYSTEMER	115
1.A. Relevante markeder	115
1.A.1. INDLEDNING	115
1.A.2. PRODUKTMARKEDER.....	116

1.A.3. GEOGRAFISK MARKED.....	117
1.B. Konkurrencevurdering	117
1.B.1. INDLEDNING.....	117
1.B.2. SKABELSE AF EN DOMINERENDE STILLING.....	119
(1) Horisontal overlapning	119
(2) Afskærmning som følge af Honeywells vertikale integration med GE	119
(3) Afskærmning som følge af den vertikale integration med Honeywells elektronik og styringer.....	120
D. PARTERNE TILSAGN	121
1. <i>Indledning</i>	121
2. <i>Beskrivelse af tilsagnene</i>	121
2.A. Flyelektronik og andre flyprodukter	121
2.A.2. FLYELEKTRONIK	121
(1) BFE-flyelektronikprodukter	122
(2) SFE-flyelektronikprodukter.....	122
APU'er	122
ECS.....	122
2.B. Motorstartere.....	122
2.C. Små marinegasturbiner.....	123
2.D. Motorer til store regionaljetfly.....	123
2.E. Andre tilsagn	123
2.E.2. MOTORER TIL FORRETNINGSJETFLY	123
2.E.3. GECAS.....	123
2.E.4. INTET PAKKESALG AF FLYELEKTRONIK, ANDRE FLYPRODUKTER ELLER FLYMOTORPRODUKTER ELLER -TJENESTER	124
3. <i>Vurdering af tilsagnene</i>	124
3.A. BFE-produkter	124
3.B. SFE-PRODUKTER.....	125
3.C. APU'er.....	126
3.D. ECS	127
3.E. Motorstartere	127
3.F. Små marinegasturbiner	128
3.G. Motorer til store regionaljetfly.....	128
4. <i>Teknisk kontrol</i>	129
5. <i>Andre tilsagn</i>	130
5.A. Motorer til forretningsjetfly	130
5.B. GECAS / Tilsagn om ikke at foretage pakkesalg	130
E. NYE TILSAGN AFGIVET AF PARTERNE DEN 28. JUNI 2001	131
1. <i>INDLEDNING</i>	131
2. <i>BESKRIVELSE</i>	131
2.A. GECAS	132
2.A.1. SALG AF MINORITETSINTERESSE TIL UAFHÆNGIGE TREDJEPARTER	132
2.A.2. TILSAGN AF ADFÆRDSMÆSSIG KARAKTER VEDRØRENDE GECAS.....	132
2.B. BFE-/SFE-FLYELEKTRONIK OG ANDRE BFE-/SFE-FLYPRODUKTER.....	132
2.C. MOTORSTARTERE	133
2.D. SMÅ MARINEGASTURBINER	133
2.E. MOTORER TIL STORE REGIONALJETFLY.....	133
3. <i>EVALUERING</i>	133

3.A. Indledning	133
3.B. GECAS	134
3.B.2. SALG AF MINORITETSINTERESSE I GECAS TIL UAFHÆNGIGE TREDJEPARTER	134
3.B.3. TILSAGN AF ADFÆRDSMÆSSIG KARAKTER	135
3.C. BFE-/SFE-FLYELEKTRONIK OG ANDRE BFE-/SFE-FLYPRODUKTER	135
3.D. MOTORSTARTERE	136
3.E. SMÅ MARINEGASTURBINER	136
3.F. MOTORER TIL STORE REGIONALJETFLY	136
4. <i>TEKNISK KONTROL AF ALLE AFHÆNDELSESFORSLAG</i>	137
5. <i>PROCEDURE</i>	137
6. <i>Konklusion vedrørende tilsagnene</i>	137
VI. SAMLET KONKLUSION	137