

officiella tidning

Svensk utgåva

Lagstiftning

Innehållsförteckning

I Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk

.....

II Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk

Kommissionen

2004/134/EG:

- ★ **Kommissionens beslut av den 3 juli 2001 om att förklara en företagskoncentration oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet Ärende COMP/M.2220 – General Electric/Honeywell** ⁽¹⁾ [delgivet med nr K(2001) 1746] 1

2004/135/EG:

- ★ **Kommissionens beslut av den 26 september 2001 om att förklara en koncentration förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet (Ärende COMP/M.2434 – Grupo Villar Mir/EnBW/Hidroeléctrica del Cantábrico)** ⁽¹⁾ [delgivet med nr K(2001) 2861] (2004//EG) 86

⁽¹⁾ Text av betydelse för EES.

Pris: 22,00 EUR

SV

De rättsakter vilkas titlar är tryckta med fin stil är sådana rättsakter som har avseende på den löpande handläggningen av jordbrukspolitiska frågor. De har normalt en begränsad giltighetstid.

Beträffande alla övriga rättsakter gäller att titlarna är tryckta med fet stil och föregås av en asterisk.

II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN**KOMMISSIONENS BESLUT**

av den 3 juli 2001

om att förklara en företagskoncentration oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet

Ärende COMP/M.2220 – General Electric/Honeywell

[delgivet med nr K(2001) 1746]

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(2004/134/CE)

INNEHÅLL

	<i>Sida</i>
I. PARTERNA	8
II. UPPGÖRELSEN	8
III. KONCENTRATIONEN	8
IV. GEMENSKAPSDIMENSION	8
V. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN	8
A. INLEDNING	8
B. LUFTFARTSMARKNADEN	9
1. FLYGPLANSMOTORER OCH TILLHÖRANDE MARKNADER	9
1.A. Relevanta marknader	9
1.A.1. Produktmarknader	9
1) Marknadsstruktur	9
2) Jetmotorer för stora trafikflygplan	9
3) Jetmotorer för regionalflygplan	11
4) Jetmotorer för affärsflygplan	13
5) Underhåll, reparation och översyn	13
1.A.2. Geografisk marknad	13
1.B. Konkurrensbedömning	13
1.B.1. Marknadens funktion	13
1.B.2. Marknadsandelar	14
1) Inledning	14
2) Motorer för stora trafikflygplan	15
a) Inledning	15
b) Behandlingen av samriskföretag	15
Varken SNECMA eller CFMI konkurrerar med GE när det gäller jetmotorer för civil luftfart.	16
Teknisk och ekonomisk splittring inom CFMI.	16
GE:s roll i företagsstyrningen av CFMI	17
Försäljning och marknadsföring.	17
SNECMA är inte en potentiell konkurrent när det gäller motorer för stora trafikflygplan	18
SNECMA och GE kommer sannolikt att verka som samverkande vinstmaximerare efter en sammanslagning.	18
GE:s och marknadens uppfattning om CFMI.	19
Behandlingen av IAE.	19
c) Marknadsandelar	19
Installerad bas av motorer på flygplan som fortfarande tillverkas	20
Den installerade basens utveckling	20

Fasta innevarande beställningar (orderstock)	20
Inkomster från reservdelar	21
d) Slutsatser om GE:s ställning på marknaden för motorer för stora trafikflygplan	22
3) Stora regionaljetflygplan	22
4) Affärsjetflygplan	23
5) Underhåll, reparation och översyn	23
a) Reservdelar	23
b) Underhålls-, reparations- och översynstjänster	24
1.B.3. Faktorer som bidrar till GE:s dominans inom motorer	25
1) GE Capital	25
2) GECAS	27
3) Svårigheter att efterlikna GE Capital/GECAS	29
4) Enhetlighet	30
5) GE:s dominerande ställning	33
6) Inget konkurrenstryck	35
7) Avsaknad av konkurrens från befintliga konkurrenter	35
a) Pratt & Whitney (P & W)	35
b) Rolls-Royce (RR)	37
1.B.4. Brist på köpmakt med uppvägande effekt	40
1.B.5. Slutsats	41
2. FLYGELEKTRONIK OCH ANNAN FLYGTEKNISK UTRUSTNING	41
2.A. Relevanta marknader	41
2.A.1. Relevanta marknader	41
1) Produktmarknader	41
a) Allmänt	41
b) Flygelektronik	41
c) Annan flygteknisk utrustning	41
Köparspecifik utrustning och leverantörspecifik utrustning	42
2) Geografisk marknad	42
2.B. Konkurrensbedömning	42
2.B.1. Honeywell är en ledande leverantör av flygutrustning	42
1) Inledning	42
2) Flygelektronik	43
a) Inledning	43
b) Köparspecifika produkter	43
c) Leverantörspecifik utrustning (SFE)	46
3) Annan flygteknisk utrustning	47

2.B.2.	Honeywells unika produktutbud	48
2.B.3.	Honeywells starka sidor inom tjänster	49
1)	Underhåll, reparationer och översyn av flygelektronik och icke-flygelektronik	49
2)	Komplett service	49
2.B.4.	Honeywells starka sidor inom produktintegrering	49
2.B.5.	Honeywells starka sidor inom paketerbudanden	50
2.C.	Konkurrenter	51
	Rockwell Collins	51
b)	Inledning	51
c)	Begränsad finansiell styrka	51
d)	Begränsat produktutbud	52
e)	Ingen vertikal integration	52
f)	Omedelbar exponering	52
g)	Slutsats	52
	Thales	53
h)	Inledning	53
i)	Begränsat produktutbud	53
j)	Ingen vertikal integration	53
k)	Slutsats	53
	Hamilton Sundstrand	53
l)	Inledning	53
m)	Begränsat produktutbud	53
n)	Begränsad finansiell styrka	54
o)	Ingen vertikal integration	54
p)	Slutsats	54
	Övriga konkurrenter	54
2.D.	Slutsats	54
3.	MOTORREGLAGE (MOTORSTARTARE)	54
3.A.	Relevanta marknader	54
3.A.1.	Inledning	54
3.A.2.	Relevanta produktmarknader	54
3.A.3.	Relevant geografisk marknad	55
3.B.	Marknadsandelar	55
4.	EFFEKTER PÅ KONKURRENSEN	56
4.A.	Inledning	56

4.B.	Leverantörspecifik flygelektronik och icke-flygelektronik	56
4.B.1.	Att skapa en dominerande ställning	56
	1) Utestängning genom vertikal integration av Honeywell med GE	56
	2) Utestängning genom paketerbudanden där GE:s och Honeywells produkter och tjänster ingår	57
4.C.	Köparspecifik (och leverantörspecifik alternativ) flygelektronik och annan flygplansutrustning	57
4.C.1.	Att skapa en dominerande ställning	57
	1) Utestängning genom paketerbudanden där GE:s och Honeywells produkter och tjänster ingår	57
	2) Parternas argument om paketerbudanden	58
	a) Inledning	58
	b) Parterna saknar dominans på sina respektive marknader	58
	c) Kunderna kontrollerar priser på enskilda komponenter	59
	d) Kombinationserbjudanden förekommer i branschen	59
	e) Tidsfristen för val av utrustning gäller inte kombinationserbjudanden ...	60
	f) Cournot-effekten av kombinationserbjudanden	60
	g) Konkurrenterna kan tillhandahålla egna kombinationserbjudanden och/eller bli ledande	61
	h) Kombinationserbjudanden till flygbolag kan inte förekomma	62
	i) CFMI:s motorer kommer inte att ingå i kombinationserbjudanden	63
	j) Överenskommelsen mellan Honeywell och GECAS	63
	3) Paketerbudandens effekter på konkurrenterna	63
	4) Utestängning genom vertikal integration av Honeywell med GE	64
4.D.	Motorer för stora trafikflygplan	65
4.D.1.	Att stärka en dominerande ställning	65
	1) Utestängning genom paketerbudanden där GE:s och Honeywells produkter och tjänster ingår	65
	2) Honeywell upphör att vara en potentiell innovationspartner	66
	3) Utestängning genom vertikal integration med Honeywells motorstartare	66
4.E.	Motorer för stora regionaljetflygplan	67
4.E.1.	Att stärka en dominerande ställning	67
	a) Horisontell överlappning när det gäller befintliga plattformar	67
	b) Effekterna på framtida anbudsförfaranden för plattformar	68
4.F.	Motorer för affärsjetflygplan	68
4.F.1.	Att skapa en dominerande ställning	68
	1) Horisontell överlappning	68

2)	Utestängning genom vertikal integration av Honeywell med GE	69
3)	Utestängning genom kombination av GE:s och Honeywells produkter och tjänster	69
4.G.	Kundernas motverkande inflytande	70
4.H.	Slutsats	71
C.	KRAFTSYSTEM	71
1.A.	Relevanta marknader	71
1.A.1.	Inledning	71
1.A.2.	Produktmarknader	72
1.A.3.	Geografisk marknad	72
1.B.	Konkurrensbedömning	73
1.B.1.	Inledning	73
1.B.2.	Att skapa en dominerande ställning	73
1)	Horisontell överlappning	73
2)	Utestängning genom vertikal integration av Honeywell med GE	74
3)	Utestängning genom vertikal integration med Honeywells elektronik och reglage	74
D.	PARTERNAS ÅTAGANDEN	74
1.	INLEDNING	74
2.	BESKRIVNING AV ÅTAGANDENA	75
2.A.	Flygelektronik och andra flygplansprodukter	75
2.A.1.	Flygelektronik	75
1)	Köparspecifika flygelektroniska produkter	75
2)	Leverantörspecifika flygelektroniska produkter	75
Hjälpkraftaggregat	75	
Luftkonditioneringssystem	75	
2.B.	Motorstartare	75
2.C.	Små marina gasturbiner	75
2.D.	Motorer för stora regionaljetflygplan	76
2.E.	Övriga åtaganden	76
2.E.1.	Motorer för affärsjetflygplan	76
2.E.2.	GECAS	76
2.E.3.	Inga kombinationserbjudanden när det gäller produkter och tjänster inom flygelektronik, icke-flygelektronik och flygplansmotorer	76
3.	BEDÖMNING AV ÅTAGANDENA	76
3.A.	Köparspecifika produkter	76
3.B.	Leverantörspecifika produkter	77
3.C.	Hjälpkraftaggregat	77

3.D.	Luftkonditioneringssystem	78
3.E.	Motorstartare	78
3.F.	Små marina gasturbiner	78
3.G.	Motorer för stora regionaljetflygplan	79
4.	TEKNISK KONTROLL	79
5.	ÖVRIGA ÅTAGANDEN	80
5.A.	Motorer för affärsjetflygplan	80
5.B.	GECAS / Åtagande att inte tillhandahålla kombinationserbudanden	80
E.	NYTT FÖRSLAG TILL ÅTAGANDEN INLÄMNAT AV PARTERNA DEN 28 JUNI 2001	81
1.	INLEDNING	81
2.	BESKRIVNING	81
2.A.	GECAS	81
2.A.1.	Försäljning av ett minoritetsintresse i GECAS till oberoende tredje parter	81
2.A.2.	Beteendeoriktade åtaganden om GECAS	81
2.B.	Köparspecifika/leverantörspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter ...	81
2.C.	Motorstartare	82
2.D.	Små marina gasturbiner	82
2.E.	Motorer för stora regionaljetflygplan	82
3.	BEDÖMNING	82
3.A.	Inledning	82
3.B.	GECAS	82
3.B.1.	Försäljning av ett minoritetsintresse i GECAS till oberoende tredje parter	82
3.B.2.	Beteendeoriktade åtaganden	83
3.C.	Köparspecifika/leverantörspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter ...	83
3.D.	Motorstartare	83
3.E.	Små marina gasturbiner	83
3.F.	Motorer för stora regionaljetflygplan	84
4.	TEKNISK KONTROLL AV SAMTLIGA FÖRSLAG OM AVYTTRING	84
5.	FÖRFARANDE	84
6.	SLUTSATS OM ÅTAGANDENA	84
VI.	ÖVERGRIPANDE SLUTSATS	84

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT
DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57 i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer (1), senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97 (2), särskilt artikel 8.3 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 1 mars 2001 att inleda förfaranden i detta ärende,

med beaktande av att berörda företag har fått möjlighet att utarbeta sina egna ståndpunkter om de invändningar som kommissionen har gjort,

med beaktande av yttrandet från rådgivande kommittén för koncentrationer (3), och

av följande skäl:

- (1) Den 5 februari 2001 mottog kommissionen en anmälan om en föreslagen sammanslagning enligt artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad "koncentrationsförordningen") enligt vilken General Electric Company (GE) i Förenta staterna har träffat avtal om att förvärva hela aktiekapitalet för Honeywell International Inc. (Honeywell) i Förenta staterna.
- (2) Den 1 mars 2001 beslöt kommissionen i enlighet med artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen och artikel 47 i EES-avtalet att inleda ett förfarande i detta ärende.

I. PARTERNA

- (3) GE är ett industriföretag som bedriver en bred verksamhet på områdena för flygplansmotorer, hushållsapparater, informationstjänster, kraftsystem, belysning, industrisystem, medicinska system, plaster, programsändningar (genom mediekanaalen NBC), finansiella tjänster och transportsystem.
- (4) Honeywell är ett avancerat teknologi- och tillverkningsföretag som förser kunder i hela världen med produkter och tjänster för flyget, bilprodukter, elektroniska material, specialkemikalier, konstruktionspolymerer, transport- och kraftsystem samt driftsystem för hem, fastigheter och industri.

(1) EGT L 395, 30.12.1989, s. 1, rättad version i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

(2) EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

(3) EUT C 42, 18.2.2004.

II. TRANSAKTIONEN

- (5) Den 22 oktober 2000 ingick GE och Honeywell ett avtal enligt vilket General Electric 2000 Merger Sub, Inc., ett helägt dotterbolag till GE, skall slås samman med Honeywell. Till följd av detta blir Honeywell ett helägt dotterbolag till GE.

III. KONCENTRATIONEN

- (6) Enligt avtalet mellan GE och Honeywell får GE utbyta GE-aktier mot varje utestående Honeywell-aktie. Varje stamaktie i Honeywells aktiekapital kommer att makuleras, dras tillbaka och upphöra att gälla. Till följd av detta förvärv får GE fullständig kontroll över Honeywell, vilket leder till en koncentration i enlighet med artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen.

IV. GEMENSKAPSDIMENSION

- (7) De berörda företagen har tillsammans en total världsomspännande omsättning på mer än 5 000 miljoner euro (4) (för helåret 1999, [...]*(*) euro för GE och [...]* för Honeywell). Både GE och Honeywell har en omsättning i gemenskapen på mer än 250 miljoner euro (för helåret 1999, [...]* för GE och [...]* för Honeywell), men de uppnår inte mer än två tredjedelar av sin totala omsättning i gemenskapen inom en och samma medlemsstat. Den anmälda uppgörelsen har därför en gemenskapsdimension.

V. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

A. INLEDNING

- (8) De produktmarknader som påverkas av sammanslagningen av GE och Honeywell utgör en del av flyg- och rymd- samt kraftsystemsindustrierna. I dessa sektorer får transaktionen betydande horisontella och vertikala effekter samt konglomerateffekter.

(*) Delar av denna text har redigerats för att konfidentiell information inte skall avslöjas. Dessa delar står inom hakparentes och är markerade med en asterisk.

(4) Omsättningen har beräknats i enlighet med artikel 5.1 i koncentrationsförordningen och kommissionens tillkännagivande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25). När siffrorna innefattar omsättning för perioden före den 1 januari 1999 har de beräknats utifrån genomsnittliga växelkurser för ecun och räknats om till euro enligt principen 1 ecu = 1 euro.

B. MARKNADERNA FÖR FLYG- OCH RYMDINDUSTRIN

1. FLYGPLANSMOTORER OCH TILLHÖRANDE MARKNADER

1.A Relevanta marknader

1.A.1 Produktmarknader

1. Marknadsstruktur

- (9) Jetmotorer är framdrivningssystem för jetflygplan. Konkurrensen på jetmotormarknaden sker på två olika plan. För det första konkurrerar motorerna om att certifieras för en viss skrovplattform under utveckling och för det andra när flygbolag som köper flygplansplattformen väljer en av de tillgängliga certifierade motorerna eller när flygbolag beslutar att de skall förvärva flygplan med andra motorer (oavsett om flygplanet har ett motoralternativ). I det första fallet konkurrerar motorerna tekniskt och kommersiellt om att driva den specifika plattformen, i det andra fallet konkurrerar de även tekniskt och kommersiellt om att flygbolagen skall välja dem. Efterfrågan på motorer beror helt enkelt på efterfrågan på jetflygplan. En motor är i denna mening en kompletterande produkt till flygplanet, vilket innebär att försäljning av den ena inte har något värde utan försäljning av den andra. Till följd av detta bör man när man definierar relevanta produktmarknader för jetmotorer ta hänsyn även till konkurrensen mellan slutanvändningstillämpningarna – dvs. mellan de flygplanstyper som slutliga köpare anser lämpliga.
- (10) I tidigare fall⁽⁵⁾ har kommissionen definierat tre separata marknader för jetflygplan på grundval av flygplanets användningsområde – dvs. i vilket syfte flygplanet köps in, vilket i sin tur avgörs av dess passagerarkapacitet, räckvidd och ekonomi (dvs. pris och driftskostnad). Dessa utgörs av marknaderna för stora trafikflygplan (dvs. flygplan med mer än 100 säten, en räckvidd på mer än 3 700 kilometer och en kostnad på mer än 35 miljoner US-dollar), regionaljetflygplan (dvs. flygplan med cirka 30-90+ säten, en räckvidd på mindre än 3 700 kilometer och en kostnad av högst 30 miljoner US-dollar) samt affärsjetflygplan (som vanligtvis kostar mellan 3 miljoner US-dollar och 35 miljoner US-dollar).

⁽⁵⁾ Se i synnerhet kommissionens beslut 91/619/EEG i ärende IV/M.53 – Alenia/De Havilland (EGT L 334, 5.12.1991, s. 42), kommissionens beslut 97/816/EG i ärende IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas (EGT L 336, 8.12.1997, s. 16), kommissionens beslut 2001/417/EG i ärende COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell (EGT L 152, 7.6.2001, s. 1) samt kommissionens beslut av den 10 maj 1999 om att en koncentration är förenlig med den gemensamma marknaden (ärende COMP/M.1506 – Singapore Airlines/Rolls-Royce).

(11) Det är två typer av köpare som står för efterfrågan på jetmotorer, nämligen skrovtillverkare och slutanvändare. Skrovtillverkarna är inte desamma på samtliga avskilda flygplansmarknader. Airbus Industrie (Airbus) och The Boeing Company (Boeing) tillverkar till exempel enbart stora trafikflygplan. Embraer, Bombardier, Fairchild Dornier och British Aerospace tillverkar regionaljetflygplan. Det finns flera andra, exempelvis Cessna, Gulfstream, Raytheon, Bombardier och Dassault, som tillverkar affärsjetflygplan. Även slutanvändarna av flygplan är olika på olika flygplansmarknader. Stora trafikflygplan och regionaljetflygplan köps in av flygbolag och leasingföretag, medan affärsjetflygplan köps in av enskilda eller företag, och i allt högre grad av flygbolag.

(12) När skrovtillverkare utvecklar en ny flygplansplattform väljer de ut motorer för flygplanen. Vid detta urval tar de vanligtvis hänsyn bland annat till motorns tekniska prestanda och slutanvändarnas framtida efterfrågan. Flygbolag kan i synnerhet föredra vissa motormärken som kan maximera deras flott- och motorenhetlighet. Tillverkare av skrov till stora trafikplan väljer ofta mer än ett motormärke per plattform. På så sätt ger de flygplansköparna möjlighet att välja mellan mer än ett motormärke när de beställer flygplan. I vissa andra fall väljer flygplanstillverkarna bara ett motormärke (nedan kallat "motorexklusivitet" eller "motor från en enda tillverkare") och slutanvändarna har inget annat val än att köpa kombinationen av flygplan och motor. Utöver flera plattformar med stora trafikflygplan är motorexklusivitet normen för regionaljetflygplan och affärsjetflygplan.

(13) Utifrån vad som nämns ovan och för bedömningen av den anmälda koncentrationen finns det tre breda kategorier av jetmotorer, nämligen jetmotorer för stora trafikflygplan, jetmotorer för regionalflygplan och jetmotorer för affärsflygplan.

2. Jetmotorer för stora trafikflygplan

(14) Stora trafikflygplan kan vanligtvis transportera mer än 100 passagerare över långa avstånd på mellan 3 700 och 15 000 kilometer. Denna flygplanstyp utgör den största delen av trafikflygplanens flottor och delas vanligtvis in i "narrow body" och "wide body"⁽⁶⁾. Trafikflygplan av typen narrow body, med endast en mittgång, har 100-200 säten och används ofta för att transportera passagerare över medellånga avstånd (3 700-7 500 kilometer) och för att transportera passagerare från matarflygplatser till större flygplatser (nav) för anslutande flyg. Flygplan av typen narrow body tillverkas för närvarande

⁽⁶⁾ Se ärende IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas.

av Airbus (A318- och A320-serierna) och Boeing (B717, B737 och B757). De flesta flygningar inom gemenskapen görs med flygplan av typen narrow body. Flygplan av typen wide body, som har två mittgångar, är större och kan flyga på längre rutter. De transporterar vanligtvis 200-400 eller fler passagerare och kan flyga över avstånd på mellan 7 500 och 15 000 kilometer. När det gäller anslutningsflyg använder sig navflygplatser av denna typ av flygplan för att transportera passagerare som har flugit in från matarflygplatser till mer avlägsna, ofta interkontinentala, destinationer. Airbus och Boeing tillverkar också flygplan av typen wide body (Airbus serier A300, A310, A330, A340 och A380 och Boeings serier B767, B777 och B747).

- (15) För närvarande finns följande tre oberoende leverantörer av motorer för stora trafikflygplan: GE, Rolls-Royce (RR) och Pratt & Whitney (P & W). Dessa motortillverkare

har bildat gemensamma företag antingen sinsemellan eller med andra flygföretag för att tillverka och marknadsföra motorer för generiska eller särskilda tillämpningar. De gemensamma företag som främst är värda att nämnas är CFMI (ett hälften-hälftenägt gemensamt företag mellan GE och SNECMA i Frankrike) och International Aero-Engines (IAE) (7). De tre oberoende motortillverkarna och motorleverantörerna är verksamma i hela sektorn för stora trafikflygplan, med olika grad av penetration.

- (16) Tabell 1 visar de typer av stora trafikflygplan som fortfarande tillverkas eller är under utveckling, samt deras certifierade motorer.

- (7) IAE är ett gemensamt företag mellan P & W, RR, MTU och Japanese Aero Engines Corp. som tillverkar V2500-motorn för flygplan av typen narrow body. Med 32 % var är P & W och RR de kontrollerande parterna.

Tabell 1

Stora trafikflygplan och motorer

AIRBUS	(motorer)	BOEING	(motorer)
Narrow Body		Narrow Body	
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		
Wide Body		Wide Body	
A310	GE CF6 PW4000	B767	GE CF6 PW4000
A300-600	GE CF6 PW4000		
A330	GE CF6 PW4000 RR Trent	B777 200-300 ("classic B777")	GE90 PW4000 RR Trent
A340 200-300 (***)	CFM56-5C (**)	B777 LR/ER ("B777X")	GE90 (**)
A340 500-600 (***)	RR Trent (*)		
A380 (***)	RR Trent GE/PW GP7200	B747 400 (***)	GE CF6 PW4000 RR RB211

(*) Står för en konfiguration med motor från en och samma leverantör (dvs. endast en certifierad motor hittills).

(**) Står för exklusivitet enligt kontrakt (dvs. att ingen annan motor kan certifieras).

(***) Står för en konfiguration med fyrmotoriga flygplan.

- (17) Flygbolag har vanligtvis blandade flottor som består av flygplan av både typerna narrow body och wide body, men i olika proportioner beroende på både deras storlek och deras rutter⁽⁸⁾. Oavsett om det finns separata produktmarknader för jetmotorer för flygplan av typen narrow eller wide body, förändrar detta inte avsevärt konkurrensbedömningen av den anmälda uppgörelsen.
- (18) Av parterna i koncentrationen är det bara GE som tillverkar jetmotorer för stora trafikflygplan. Den anmälda transaktionen skapar ingen horisontell överlappning på denna marknad.

3. Jetmotorer för regionalflygplan

- (19) Regionaljetflygplan utvecklades som ett svar på de senaste tio eller femton årens nya villkor för luftfarten. Den växande efterfrågan på flygtransporter och det ökade antalet mindre, regionala flygplatser skapade ett behov av en flygplanstyp som på ett mer ekonomiskt sätt än vad som är möjligt med flygplan av typen narrow body kunde transportera färre passagerare (vanligtvis under 100 personer) över relativt korta avstånd (upp till 2 800–3 700 kilometer). Regionaljetflygplanen blev flera och viktigare på grund av att den största delen av lufttrafiken utgjordes av tätare flygningar över kortare avstånd. Till skillnad från flygplan av typen narrow body, som har större räckvidd, större passagerarkapacitet, högre landningsavgifter och lägre flygningskapacitet (turnaround rate)⁽⁹⁾, utformades regionaljetflygplan till att oftare transportera färre passagerare över kortare avstånd.
- (20) Man skiljer mellan två olika klasser av regionaljetflygplan, nämligen små regionaljetflygplan (30–50 passagerare) och stora regionaljetflygplan (70–90 passagerare). På grund av skillnaderna i passagerarkapacitet, storlek, räckvidd och åtföljande driftskostnader (dvs. kostnaden per passagerarkilometer) har dessa två typer av regionala jetflygplan två distinkta användningsområden och kan inte ersätta varandra. Om ett flygbolag flyger 80 passagerare från punkt A till punkt B finns det inget ekonomiskt meningsfullt alternativ mellan användningen av två små eller ett stort regionalt jetflygplan. Likaså är det oekonomiskt att flyga 45 passagerare med ett stort regionalt jetflygplan. Ur historisk synvinkel var de första regionaljetflygplanen som utvecklades och fördes ut på marknaden små regionalflygplan, oftast med mindre än 50 platser. Utsikterna till växande regional trafik tillsammans med de tekniska framstegen gjorde dock att skrov- och motortillverkare kunde bygga längre skrov och kraftigare motorer, och därmed svara på flygbolagens efterfrågan på större i stället för små regionaljetflygplan. Stora regionaljetflygplan utgjorde faktiskt 14 % av den sammanlagda europeiska flottan år 1992 och 33 % år 1998.

⁽⁸⁾ Stora flygbolag, som har stor interkontinental verksamhet, har i regel fler plan av typen wide body i sina flottor än mindre eller regionala flygbolag.

⁽⁹⁾ Antalet resor fram och tillbaka som ett flygplan kan utföra ekonomiskt under ett kalenderdygn.

- (21) Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier och BAe Systems tillverkar stora regionaljetflygplan, och GE, Honeywell, RR och P & W tillverkar motorer som kan driva regionaljetflygplan. GE, RR, P & W, men inte Honeywell, är aktiva på marknaden för små regionala jetmotorer, medan GE och Honeywell är de enda tillverkarna av motorer för stora regionaljetflygplan. Den föreslagna transaktionen skapar en horisontell överlappning enbart när det gäller stora regionaljetflygplan. Honeywell är motorleverantör till det första stora regionaljetflygplanet på marknaden, BAe Systems' Avro och BAe 146 jet. GE är motorleverantör till de tre senaste och enda tillgängliga alternativa stora regionaljetflygplan som Embraer, Fairchild Dornier, och Bombardier nyligen har utarbetat. I tabell 2 visas dessa flygplanstyper och deras motsvarande motorer.

Tabell 2

Stora regionaljetflygplan och motorer

Skrovtillverkare	Modell	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

(*) Står för ett flygplan som ännu inte tagits i drift.

- (22) Som framgår av tabell 2 kommer den sammanslagna enheten att bli den enda tillgängliga motorleverantören på marknaden för stora regionaljetflygplan. Konkurrerande motortillverkare kommer inte att ha möjlighet att konkurrera på denna marknad förrän det finns en plattform för stora regionaljetflygplan.
- (23) Parterna har gjort två invändningar mot ovan nämnda överväganden. För det första invände de mot att det skulle ske någon horisontell överlappning på marknaden för stora regionaljetflygplan, eftersom BAe Systems flygplanstyp inte är en fullfjädrad konkurrent på denna marknad. För det andra hävdade de att en sådan marknad också borde inbegripa de små flygplanen av typen narrow body från Airbus och Boeing, nämligen A318 respektive B717.

- (24) Vad gäller den första invändningen hävdade parterna att Avro har särskilda nisch-egenskaper som gör det osannolikt att det kommer att konkurrera till fullo med de tre återstående GE-drivna regionaljetflygplanen, och att transaktionen, på grund av de få beställningar som kommit in på Avro, inte skulle påverka konkurrensen efter samgåendet på ett betydande eller negativt sätt. Parterna byggde sitt resonemang på det faktum att Avro har anmärkningsvärda kortbaneprestanda (STOL), vilket gör det särskilt användbart för flygplatser på hög höjd eller med mycket branta inflygnings- och utflygningsförhållanden, eller kombinationer av båda (exempelvis London City Airport, Lugano och Stockholm Bromma).
- (25) Denna åsikt stöds dock inte av marknadsundersökningen. Trots sina särskilda STOL-egenskaper begränsar inte flygbolagen nödvändigtvis Avro till någon särskild nisch-användning, utan använder det som ett sedvanligt stort regionalt jetflygplan. Sabena i Belgien, till exempel, som har den största Avros-flottan i gemenskapen, flyger denna flygplanstyp till destinationer som inte har sådana egenskaper, såsom Frankfurt, Toulouse, Edinburgh, Hamburg osv., medan bolaget flyger turbopropflygplan till London City Airport. Samma sak gäller tyska flygbolag – också några av de största användarna av Avros – som använder detta flygplan i miljöer som inte har de nisch-egenskaper som parterna har beskrivit. I marknadsundersökningen antyds det att flygbolagen, även om de uppskattar Avros särskilda egenskaper, i själva verket använder Avro på samma sätt som alla andra stora regionalflygplan och inte begränsar dess flygningar till nisch-miljöer. I detta avseende är den Honeywell-drivna Avro ett befintligt konkurrerande alternativ till andra GE-drivna stora regionaljetflygplan. Även om den låga orderstocken för Avro kan vara en indikation på de relativa marknadsföringsresultaten för olika säljare⁽¹⁰⁾, kan den inte utgöra ett kriterium när det gäller att definiera produktmarknaden. Även om försäljningsprognoserna inte ger anledning till någon optimism beror denna skillnad i orderstock till stor del på de stora beställningar som GE Capital Aviation Services (GECAS, GE:s företag för leasing av flygplan) nyligen har gjort på de stora regionaljetflygplanen Embraer, Fairchild Dornier och Bombardier efter det att GE säkrat motorexklusivitet för dessa plattformar, och den återspeglar i sig inte nödvändigtvis något typiskt efterfrågemönster hos flygbolagen när det gäller stora regionalflygplan.
- (26) När det gäller den andra invändningen hävdade parterna att Boeings och Airbus små plan av typen narrow body också bör innefattas i marknaden för stora regionaljetflygplan. De är B717 (med plats för 106–115 passagerare), som drivs av BR715-motorn⁽¹¹⁾ och A318 (med plats för 107–117 passagerare) som drivs av PW6000 eller CFM56-motorn.
- (27) Denna åsikt stöds dock inte av marknadsundersökningen. Även om det är sant att passagerarkapaciteten hos dessa två flygplan av typen narrow body ligger nära den för ett stort regionalt jetflygplan finns det flera anledningar till att flygbolagen inte ser dem som alternativ till användningsområdena för stora regionaljetflygplan. Både A318 och B717 är dyrare än andra stora regionaljetflygplan, både när det gäller inköp och drift. Det genomsnittliga inköpspriset för B717 och A318 är cirka 35 miljoner US-dollar, medan motsvarande pris för stora regionaljetflygplan är 28 miljoner US-dollar. Driftskostnaderna för de två flygplanstyperna är dessutom mycket olika. Deras tyngre skrov och den därav högre bränsleförbrukningen per passagerare gör att de två planen av typen narrow body blir dyrare i drift om användningsområdet är regionalt. Större vikt leder till oproportionerligt högre landningsavgifter när ett flygplan används vid täta flygningar, vilket är typiskt för marknaden för regionaljetflygplan. Det är ganska kännetecknande att det i en av parternas strategiska analyser av marknaden för regionaljetflygplan står att "regionaljetflygplan kännetecknas av lägre vikt jämfört med jetflygplan av typen narrow body" och att "regionaljetflygplan har mycket lägre bränsleförbrukningsindex och mer konkurrenskraftig bränsleförbrukning per passagerare än jetflygplan av typen narrow body".
- (28) Flygbolagens inköpsbeteende bekräftar att B717 och A318 bättre motsvarar profilen för plan av typen narrow body än den för stora regionaljetflygplan. Den första kunden vid lanseringen av B717, SAS, ställde in sina ursprungliga beställningar av B717 och beställde B737-plan i stället, dvs. det vanligaste av de stora trafikflygplanen av typen narrow body. Andra flygbolags affärsval tyder på att B717 och A318 ses som utbytbara med sedvanliga plan av typen narrow body, exempelvis B737. Frontier Airlines, till exempel, köpte in en liten flotta med B717 och A318 som ersättning för sina B737. Ett sådant beteende hos kunderna visar att flygbolagen använder B717 och A318 som narrow body-plan i stället för stora regionaljetplan för matartrafik.
- (29) På grundval av det som anförts ovan kan slutsatsen dras att det finns en separat efterfrågan på stora regionaljetflygplan, som skiljer sig från den på små regionaljetflygplan och små plan av typen narrow body, såsom A318 och B717.
- (26) När det gäller den andra invändningen hävdade parterna att Boeings och Airbus små plan av typen narrow body också bör innefattas i marknaden för stora

⁽¹⁰⁾ Avros har hittills säkrat [...] % av beställningarna av stora regionala jetflygplan som är i drift eller ännu inte tagits i drift.

⁽¹¹⁾ BR715-motorn tillverkas av RR Deutschland (ett gemensamt företag med BMW). Motorerna, som monteras i planets stjärtinge, har utformats särskilt för B717 och kan inte användas på något annat flygplan. B717 är ett nytt namn för McDonnell Douglas senaste nyhet, MD95. Till följd av Boeings förvärv av företaget, avbröts alla McDonnell Douglas flygplansplattformar som var i produktion omedelbart, med undantag av MD95, som just hade lanserats. [kommentarer om försäljningsutsikter, som RR anser innehålla konfidentiell information]*.

4. Jetmotorer för affärsflygplan

- (30) Affärsjetflygplan är betydligt mindre än regionaljetflygplan och har andra användningsområden och motorbehov. Sådana flygplan köps in av företag eller individer och i allt högre grad av flygbolag. De flygs inte lika ofta, har färre passagerare och är inte avsedda för särskilda rutten, som trafikflygplan är. Det finns färre affärsflygplan än trafikflygplan i drift.
- (31) Det finns flera tillverkare av affärsjetflygplan, exempelvis Bombardier (Learjet, Challenger), Cessna (Excel, Sovereign), Dassault (Falcon), och Raytheon (Hawker, Horizon). Tillverkare av motorer för affärsjetflygplan är GE, Honeywell, RR/Allison och P & W Canada.
- (32) Dessa jetflygplan indelas i följande tre kategorier, beroende på storlek och räckvidd: Tunga, mellantunga och lätta affärsjetflygplan. Dessa tre klasser verkar utgöra separata marknader på grund av deras begränsade utbytbarhet på tillgångs- och efterfrågesidan. Alla tillverkare är inte aktiva inom alla kategorier (Falcon tillverkar mellantunga affärsjetflygplan, och verkar inte i de lätta eller tunga klasserna, Gulfstream tillverkar enbart tunga affärsjetflygplan, osv.). På efterfrågesidan är de tre flygplansklasserna dessutom inte sinsemellan utbytbara. Detta beror på skillnaden i pris och driftskostnader samt på de olika användningsområden som varje klass har. Tunga affärsjetflygplan är till exempel dyrare, kan transportera fler passagerare och har interkontinental kapacitet (dvs. de har luftvärdighetscertifiering för att korsa världshaven), vilket inte är fallet för mellantunga och lätta jetflygplan. Omvänt är lätta jetflygplan mindre, kan transportera färre passagerare och har mer begränsad räckvidd. När det gäller detta beslut behöver man dock inte inta någon slutgiltig ståndpunkt i denna fråga, eftersom konkurrensbedömningen av den föreslagna transaktionen inte kommer att påverkas avsevärt.
- (33) Tabell 3 innehåller modellerna i de tre klasser av affärsjetflygplan som fortfarande tillverkas, samt deras respektive motorleverantör.

Tabell 3

Lätta affärsjetflygplan	Mellantunga affärsjetflygplan	Tunga affärsjetflygplan
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) En separat marknad för jetmotorer för affärsflygplan definieras för att man skall kunna bedöma den anmälda koncentrationen, som leder till horisontell överlappning (i synnerhet i det mellantunga segmentet).

5. Underhåll, reparation och översyn

- (35) Jetmotorer utsätts för intensivt slitage och måste underhållas och ses över enligt specifika underhålls- och reparationsförfaranden. Jämte marknaden för jetmotorer finns det en eftermarknad för underhålls-, reparations- och översynstjänster och tillhandahållande av reservdelar för jetmotorer. Flygbolag och ägare till affärsjetflygplan kan ha tillgång till underhåll, reparation och översyn antingen från originaltillverkare av motorer, de olika flygbolagens underhållsavdelningar eller fristående verkstäder. Dessa tre kategorier av underhålls-, reparations- och översynsleverantörer är i hög grad utbytbara både på efterfråge- och tillgångssidan. Det finns därför en marknad för att tillhandahålla underhåll, reparation och översyn till flygbolag och andra flygplansköpare.

1.A.2 Geografisk marknad

- (36) Som redan har angivits i tidigare kommissionsbeslut⁽¹²⁾, säljer alla flygplansmotortillverkare sina motorer samt utför underhåll på dem i hela världen och på likartade konkurrensvillkor. Transportkostnaderna vid leverans är försumbara. Kommissionen anser därför att de relevanta geografiska marknaderna för jetmotorer för stora trafikflygplan, regionaljetflygplan och affärsjetflygplan är världsomspännande. När det gäller detta beslut behöver närliggande marknader för underhåll, reparation och översyn samt reservdelar inte definieras slutgiltigt ur geografisk synvinkel.

1.B Konkurrensbedömning

1.B.1 Marknadens funktion

- (37) De relevanta motormarknaderna består av motortillverkare på tillgångssidan, samt skrovtillverkare och slutliga köpare (flygbolag, leasingföretag och företag) på efterfrågesidan. Motortillverkare kan konkurrera när de säljer motorer till flygbolag i de fall där det inköpta flygplanet erbjuds med motorval, vilket är fallet på de flesta plattformar för stora trafikflygplan eller när det inte finns något motorval och flygbolaget måste välja mellan olika flygplan som drivs med olika motorer för samma

⁽¹²⁾ Se fotnot 5.

användningsområde. Motortillverkarna konkurrerar även när det gäller att bli vald och certifierad på dessa plattformar, vanligtvis för plattformens hela livscykel⁽¹³⁾. Således konkurrerar motorleverantörerna på två nivåer – för det första om att erbjuda sin motor på en viss flygplansplattform och för det andra om att den slutliga flygplansköparen skall välja deras kombination av flygplan och motor. Sådan försäljning påverkas i varierande grad av flygbolagens preferenser som beror på överväganden om motor- och flottenhetlighet.

1.B.2 Marknadsandelar

1. Inledning

- (38) I tidigare beslut som rör flygindustrin⁽¹⁴⁾ har kommissionen ansett att marknadsandelarna skulle beräknas på grundval av position och fasta innevarande beställningar (vilket innefattar alla leveranser hittills och beställningar som gjorts men ännu inte utförts) för de flygplan som är under tillverkning (i motsats till flygplan som inte längre är under tillverkning). Denna åtgärd tar inte hänsyn till de flygplan som fortfarande är i drift men som inte längre tillverkas, eftersom de har liten eller ingen inverkan på marknadsställningen för de relevanta motortillverkarna eftersom flygbolagen inte längre kan göra beställningar av dem.
- (39) Parterna kritiserar denna metod eftersom de anser att den bara ger en statisk bild av den aktuella situationen och inte tar hänsyn till dynamiken i tidigare och framtida konkurrens på marknaden, som de menar har en anbudsmarknads egenskaper. De gör dessutom gällande att man genom att utesluta flygplan som inte längre tillverkas förbiser de möjliga intäkter som motorleverantörer kan få och som de kan använda till investeringar i framtida plattformar. Allmänt taget gör de gällande att en sådan analys av den installerade basen inte har något värde när det gäller att förutse vilka motortillverkare som blir morgondagens vinnare och förlorare.
- (40) Parterna föreslog även att kommissionen skulle titta närmare på hur konkurrensen hittills har utvecklats på marknaden för jetmotorer. Kommissionen anser dock att en undersökning av tidigare konkurrensförhållanden under den 40-åriga historien för marknaden för jetmotorer inte är en relevant indikator för nuvarande och sannolik framtida marknadsställning för befintliga motorleverantörer. Det förhåller sig så eftersom de senaste årens, den nuvarande och den förväntade framtida affärsmiljön skiljer sig avsevärt från den tidigare affärsmiljön, eftersom konkurrensmönstren för tidigare plattformar inte kan återskapas och inte har återskapats på den nuvarande marknaden och knappast kan visa hur konkurrensen på marknaden för jetmotorer kommer att utvecklas efter sammanslagningen.
- (41) Kommissionen har dragit slutsatsen att den installerade basen och orderstocken för flygplan som fortfarande tillverkas är bästa sätt att mäta och tolka konkurrenternas ställning i denna bransch. I detta avseende har tillbörlig hänsyn tagits till att monopolställning spelar en roll när kunder (dvs. flygbolag) fattar beslut om framtida inköp. Eftersom ett flygbolags kostnadskurva delvis påverkas av flott- och motorenhetlighet, räknar motorleverantörerna med att öka sin marknadspenetration mer eller mindre proportionerligt i förhållande till sin nuvarande dominans inom ett flygbolag. Monopolställning kan vara fördelaktig för en motorleverantör om flygbolagen vill utvidga sin befintliga flygplansflotta. I så fall kan flygbolag bara köpa flygplan som fortfarande tillverkas. Däremot är det inte säkert att monopolställning spelar någon större roll när ett flygbolag önskar förnya sin flotta av gamla flygplan som inte längre tillverkas. Om dessa flygbolag eftersträvar flottenhetlighet kommer de att anpassa sina inköp av nya flygplan (och motorer) till de återstående, nyare flygplanen i sina flottor eller delar av dem. Det är därför mer troligt att motorleverantörer i monopolställning med avseende på dessa nyare flygplan drar fördel av en sådan utvidgning eller förnyelse av flottan.
- (42) Dessutom utgör flygplan som inte längre tillverkas en mindre viktig inkomstkälla för motorleverantörer än flygplan som fortfarande tillverkas. Lönsamheten i motorbranschen beror mestadels på de intäkter som motorleverantörerna har på eftermarknaderna. Inkomsterna på eftermarknaderna används till att finansiera kostnaderna för utveckling av motorer i framtiden, som i sin tur avgör hur konkurrenskraftiga motortillverkarna blir. De motorer som installeras på flygplan som inte längre tillverkas upphör att ge denna inkomst när dessa flygplan tas ur drift i flygbolagens flottor. I synnerhet äldre motorer och äldre flygplan är idag föremål för stränga lagar och miljöpåtryckningar och de ersätts i allt högre grad. Så länge som flygplan som inte längre tillverkas är kvar i drift minskar inkomsterna på eftermarknaden

⁽¹³⁾ Det finns undantag till denna situation. Exempelvis skulle A318 ursprungligen drivas enbart med PW6000-motorn. Efter lanseringen av den och till följd av efterfrågan från en stor möjlig köpare, Air France, certifierades emellertid en CFM-56 motor, som nu finns tillgänglig på denna plattform.

⁽¹⁴⁾ Se i synnerhet kommissionens beslut 91/619/EEC i mål IV/M.53 – Alenia/De Havilland (EGT L 334, 5.12.1991, s. 42) och kommissionens beslut 97/816/EC i mål IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas (EGT L 336, 8.12.1997, s. 16).

dessutom stadigt. Allt eftersom en viss motorteknik blir äldre och således mer tillgänglig, tenderar underhåll och reservdelar att bli billigare eftersom kunderna kan köpa in reservdelar och tjänster från andra företag än originaltillverkaren (OEM-företaget). Ju äldre motorn är desto lägre blir patentskyddet för reservdelar och underhåll. Äldre motorteknik är dessutom mycket enklare än tekniken i den nuvarande generationen av motorer. De äldre motorerna kräver därför färre reparationer och reservdelar och genererar således mindre eftermarknadsinkomster. Inkomster från motorer på flygplan som inte längre tillverkas kan därför inte jämföras med de inkomster som genereras av motorer på nyare flygplan. Detta förhållande förklarar delvis varför substansvärdet på en motortillverkares övergripande installerade bas, och således dess kapacitet att finansiera sin verksamhet för att konkurrera i framtiden, bara kan bedömas genom att man mäter nettonuvärdet av de inkomster som tillverkaren förväntar sig från sin installerade bas. Om man underlåter att mäta betydelsen av den övergripande installerade basen av motorer på detta sätt blir konkurrensbedömningen mycket bristfällig.

- (43) Kommissionen har även beaktat de relativa framgångarna för olika motortillverkare under de senaste tio åren när det gäller att uppnå motorexklusivitet på flygplansplattformar.
- (44) Kommissionen anser därför att de främsta indikatorerna för bedömningen av framtida konkurrens i denna bransch är den installerade basen och orderstocken för motorer på flygplan som fortfarande tillverkas. Denna analys kommer att kompletteras med en beräkning av nettonuvärdet av de framtida intäkter som genereras på eftermarknaderna för de motorer som utgör dagens övergripande installerade bas (dvs. både de flygplan som fortfarande tillverkas och de som inte längre tillverkas) för att man skall kunna bedöma de olika motortillverkarnas framtida inkomster, och med en analys av den senaste tidens konkurrens på plattformen och genom en analys av konkurrensen om motorexklusivitet under de senaste tio åren.

2. Motorer för stora trafikflygplan

a) Inledning

- (45) GE, P & W och RR är de tre motortillverkare som verkar som oberoende huvudleverantörer på marknaden för jetmotorer för stora trafikflygplan. Dessutom finns det

ett antal gemensamma företag och allianser där dessa tre oberoende huvudleverantörer och andra underleverantörer deltar. De viktigaste av dem är CFMI och IAE. När det gäller beräkning av marknadsandelar har dessa gemensamma företags marknadsandelar där så är lämpligt tillskrivits någon av de tre huvudsakliga konkurrenterna. Parterna samtycker dock inte till detta tillvägagångssätt och hävdar att en sådan tilldelning av marknadsandelar inte återspeglar den ekonomiska och kommersiella verkligheten och den rättsliga situationen för dessa gemensamma företag. De samgående parterna anser detta i synnerhet när det gäller det gemensamma företaget CFMI.

b) Behandlingen av gemensamma företag

- (46) I sin bedömning av marknadsdominans anser kommissionen att det är motiverat både ur rättslig och ekonomisk synvinkel att slå samman CFMI:s och GE:s marknadsandelar. Likaså fördelas IAE:s marknadsandelar lika mellan RR och P & W, dvs. mellan de två oberoende huvudleverantörerna, i motsats till de andra parterna i det gemensamma företaget, MTU och Japanese Aero-Engines Corporation. Denna bedömning ligger i linje med kommissionens genomgående praxis⁽¹⁵⁾.
- (47) I sitt beslut av den 1 mars 2001 om att inleda en djupgående undersökning, anger kommissionen att CFMI:s marknadsandelar av flera skäl bör tillskrivas GE. För det första kan GE, genom sin kontroll över CFMI, utöva ett avgörande inflytande på dess kommersiella policy. Dessutom säljs CFMI:s motorer inte i konkurrens med GE:s motorer, och SNECMA konkurrerar inte självständigt på denna marknad eftersom företaget inte är en huvudleverantör av motorer för trafikflygplan. Slutligen skulle SNECMA med största sannolikhet inte ha några invändningar om den sammanslagna enheten skulle stärka sin ställning på marknaden för flygplansmotorer, eftersom man också skulle gynnas av gemensam vinstmaximering. Det noterades även att IAE:s marknadsandelar hade delats lika mellan RR och P & W eftersom de båda är oberoende huvudleverantörer på de relevanta marknaderna, i motsats till deras andra två partner i det gemensamma företaget.

⁽¹⁵⁾ Se kommissionens beslut av den 29 september i ärende M.1383 – Exxon/Mobil, kommissionens beslut 1999/458/EG i ärende IV/M.1157 – Skanska/Scancem (EGT L 183, 16.7.1999, s. 1), kommissionens beslut av den 10 januari 1994 i ärende IV/M.390 – Akzo/Nobel, samt kommissionens beslut av den 3 juni 1991 i ärende IV/M.92 – RVI/VBC/Heuliez.

- (48) Parterna hävdade dock att CFMI:s och GE:s försäljning av flera skäl inte kunde aggregeras. Förutom några anmärkningsvärda undantag ansvarar SNECMA ensamt för att sälja CFMI:s motorer i Europa, och de kommersiella villkoren för all den försäljning som görs av GE på denna marknad måste godkännas av SNECMA. Dessutom står SNECMA för tillverkningen av 54 % av innehållet i de nya motorerna medan GE bara står för resterande 46 %. Parterna hävdar även att CFMI:s verkställande direktör alltid är anställd av SNECMA och att kommissionen, när den bedömde IAE:s gemensamma företag mellan RR och P & W, delade det gemensamma företagets andelar lika mellan dem. Sammanfattningsvis hävdar parterna att såväl de företag som deltar i det gemensamma företaget, GE och SNECMA, som själva det gemensamma företaget är konkurrerande huvudleverantörer av motorer för stora trafikflygplan och att de måste bedömas separat i en konkurrensanalys.
- (49) Av de orsaker som anges nedan kan GE, SNECMA och CFMI inte betraktas som oberoende konkurrerande företag, mot bakgrund av situationen på marknaden, och GE:s och CFMI:s marknadsandelar bör aggregeras i denna bedömning. Orsakerna förklarar även varför SNECMA sannolikt inte kommer att inskränka GE:s affärspraxis efter sammanslagningen när det gäller att öka det inflytande på marknaden som beror på försäljningen av GE:s och CFMI:s motorer till tillverkare av stora trafikflygplan.
- Varken SNECMA eller CFMI konkurrerar med GE när det gäller jetmotorer för civil luftfart
- (50) Inom CFMI konkurrerar moderföretagen varken med varandra eller med sitt gemensamma företag på marknaden för motorer för stora trafikflygplan. För det första är SNECMA för närvarande faktiskt inte en oberoende leverantör av motorer för trafikflygplan i allmänhet. Enligt marknadsundersökningen har SNECMA aldrig konkurrerat självständigt på denna marknad och företaget har aldrig certifierat eller sålt några jetmotorer för trafikflygplan utanför CFMI. Detta konstaterande bekräftades också av SNECMA självt vid den muntliga utfrågningen. För det andra kommer en rad konkurrensklausuler att hindra SNECMA från att konkurrera med både GE och CFMI självt så länge som CFMI fungerar som ett gemensamt företag⁽¹⁶⁾.
- (51) Sätillvida att GE och SNECMA inte har konkurrerat förut och inte kan konkurrera i framtiden i någon anbudssituation för stora trafikflygplan och eftersom ingen av GE:s motorer som tillverkas utanför samriskföretaget konkurrerar med någon CFMI-motor, bör CFMI och GE betraktas som en ekonomisk enhet, vars marknadsandelar bör aggregeras i konkurrensbedömningen av den föreslagna koncentrationen på marknaden för motorer för stora trafikflygplan. Sätillvida att SNECMA inte har sålt några jetmotorer för trafikflygplan så att företaget har fått en andel av de relevanta marknaderna, kan dessutom enbart GE:s och CFMI:s marknadsandelar aggregeras.
- (52) Utöver dessa skäl finns det flera andra faktorer som tyder på att SNECMA sannolikt inte kommer att ha några invändningar mot GE:s framtida användning av CFMI i sin affärsstrategi, när det gäller denna analys.
- Teknisk och ekonomisk splittring inom CFMI
- (53) Parterna har hävdat att CFMI är ett partnerskap mellan jämbördiga. De angav exempelvis att SNECMA står för tillverkningen av 54 % av innehållet i CFMI:s motorer medan GE bara står för resterande 46 %. Faktaresultaten från marknadsundersökningen, som inte bestreds av parterna, visar dock att GE har kontroll över de högteknologiska delarna av CFMI:s motorprogram. Vid en strikt uppdelning av arbetsinsatser ansvarar SNECMA för motorkomponenter och reservdelar för lågtrycksrotorsystemet (som innefattar fläkt, lågtryckskompressor och lågtrycksturbin) samt huvudväxellådan och motorinstallation (motorfästen, reverseringssystem, etc.), medan GE ansvarar för motorkomponenter och reservdelar för gasgeneratoren (som innefattar högtryckskompressor, brännkammare och högtrycksturbin), bränslekontroll, och övergripande systemintegration. GE och SNECMA erbjuder underhålls- och reparationstjänster oberoende av CFMI. Gasgeneratoren är den del av motorn där det mesta av den kritiska tekniken finns. Bristen på eget tekniskt kunnande om gasgeneratorer har en avskräckande effekt för eventuella nya aktörer på marknaden för jetmotorer. Detta förklarar det begränsade antal huvudleverantörer som kan verka som oberoende och fristående motorleverantörer (GE, RR och P & W) och behovet av att underleverantörer (såsom SNECMA, MTU, Volvo, etc.) blir parter i det gemensamma företaget jämte dessa huvudleverantörer. GE är således den främsta tillverkaren av motorer för trafikflygplan och den främsta leverantören av all högtrycks- och högtemperaturs-teknik i CFMI, dvs. av det mesta av det som utgör den centrala tekniken för jetmotorer.

⁽¹⁶⁾ Utöver den viktigaste konkurrensklausulen i det ursprungliga avtalet om att bilda ett gemensamt företag, har 20 år av partnerskap gett upphov till en rad konkurrensregler som har lett till att ingen av parterna, i synnerhet inte SNECMA, med lätthet kan dra sig ur CFMI:s motorprogram i syfte att utveckla en konkurrerande motor.

(54) Även utanför gasgeneratoren bygger fläktkonstruktionen i CFMI:s motorer på GE:s teknik, eftersom den härleds från GE:s CF6-motor. SNECMA:s ursprungliga fläktkonstruktion hade relativt låg effektivitet och GE förbättrade den i efterföljande motormodeller. Därför bygger konstruktionskunskaperna både om gasgenerator och fläkt till stor del på GE:s teknik och erfarenhet.

(55) Gasgeneratoren är också den del som har det högsta värdet i CFMI:s motorprogram. Även om båda moderföretagen i princip skall ge lika stort bidrag till det gemensamma företaget, delta likvärdigt i alla dess operativa verksamhetsgrenar (konstruktion, tillverkning, marknadsföring, försäljning och service) och få lika stor del av intäkterna (men inte vinsten)⁽¹⁷⁾ som verksamheten ger, ansvarar varje företag även för kostnaderna för konstruktion, utveckling och tillverkning av slutprodukten. Lågtryckssystemet är den dyraste delen av en motor eftersom den måste uppgraderas kontinuerligt för att hålla jämna steg med de tekniska förändringarna och marknadens krav. Gasgeneratoren, å andra sidan, behöver inte modifieras kontinuerligt när den väl har utvecklats, även om den friktion som den genererar gör att den måste underhållas och repareras löpande. Den står som sådan för den huvudsakliga delen av eftermarknadsintäkterna (reservdelar och underhåll/repARATIONER).

GE:s roll i företagsstyrningen av CFMI

(56) Parterna hävdade att SNECMA har en viktig roll att spela i CFMI, vilket till exempel kan illustreras genom att den verkställande direktören i CFMI traditionellt biträds av SNECMA. Det faktum att SNECMA alltid biträder CFMI:s verkställande direktör finns dock inte uttryckt i något formellt avtal och kan således snabbt komma att ändras. GE har dessutom möjlighet att påverka valet av vem från SNECMA som skall ha denna befattning vid varje givet tillfälle.

⁽¹⁷⁾ Se CFM Newsletter (nummer 2, 2000). Enligt de samarbetsprinciper som undertecknades av GE och SNECMA den 24 januari 1974 skulle verksamhetens intäkter, men inte vinster, delas. Varje moderföretags vinst står således i förhållande till dess egen effektivitet.

Försäljning och marknadsföring

(57) Parterna riktade även kommissionens uppmärksamhet på det faktum att de anställda från SNECMA som får uppdrag i CFMI, med några anmärkningsvärda undantag, ensamma ansvarar för CFMI:s motorförsäljning och marknadsföring, och att de kommersiella villkoren för all den försäljning som görs av GE:s personal på denna marknad måste godkännas av dem. Försäljning och service delas dock inte lika mellan GE och SNECMA. GE har förbehållit sig rätten att sälja och marknadsföra CFMI-motorer till sådana europeiska flygbolag som British Airways, Lufthansa och KLM, som är de största och viktigaste kunderna på den europeiska marknaden. SNECMA:s försäljning och marknadsföring utanför Europa har dessutom begränsats till Mellanöstern (utom Saudiarabien, som GE har reserverat åt sig självt), Ryssland, Afrika, Pakistan och Indien, som i själva verket är stagnerande marknader. GE, å andra sidan, säljer och marknadsför CFMI:s motorer på de lukrativa och växande marknaderna i Sydamerika, Sydostasien och Stillahavsområdet⁽¹⁸⁾. Möjliga kundkonton är också uppdelade efter dessa linjer. Till följd av detta stod GE i slutet av år 2000 för 65 % av försäljningen och marknadsföringen av installerade CFMI-motorer och 72 % av beställningarna.

(58) I princip används moderföretagens personal för deras respektive försäljning på CFMI:s vägnar, och när det gäller CFM56-kunder bör båda moderföretagen företräda CFMI, och inte SNECMA eller GE. GE marknadsför emellertid CFM56-motorer som sina egna. GE Aircraft Engines (GEAE) marknadsför till exempel CFM56-motorn som en del av sitt motorutbud⁽¹⁹⁾. CFM56-motorn säljs ofta av GEAE:s säljare, som även säljer återstoden av GE:s motorutbud. Dessutom kan de flygbolag som köper in CFM56 och andra GE-motorer få service på eftermarknaden av samma lokala GEAE-representant.

⁽¹⁸⁾ Enligt branschsiffror använder nordamerikanska flygbolag nu 39 % (4 800 enheter) av världens flygplan och de förväntas behöva cirka 7 400 flygplan år 2019. Även om flygbolagen i Asien/Stillahavsområdet för närvarande använder endast 18 % av världens flygplan förväntas de använda cirka 5 900 flygplan år 2019 på grund av deras höga trafikillväxt. Cirka 57 % av världens leveranserna av stora trafikflygplan förväntas därför gå till dem. Europeiska flygbolag förväntas utöka sina flottor från 3 300 enheter år 1999 till cirka 6 900 enheter år 2019.

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

SNECMA är inte en potentiell konkurrent när det gäller motorer för stora trafikflygplan

(59) CFMI:s marknadsandelar kan på ett meningsfullt sätt aggregeras enbart med GE:s. SNECMA är varken en nuvarande eller potentiell oberoende konkurrent på marknaden för motorer för stora trafikflygplan och har inte sålt några motorer så att företaget kan göra anspråk på en del av marknaden. Parterna har konsekvent hävdade att sammanslagningen inte ger upphov till någon horisontell överlappning på marknaden för jetmotorer för stora trafikflygplan, så Honeywell, som leverantör av jetmotorer för civil luftfart för regionaljetflygplan och affärsjetflygplan, kan inte rimligtvis betraktas som en potentiell ny aktör på marknaden för stora trafikflygplan, på grund av de stora inträdeshindren (när det gäller teknik och uppbyggande av anseende) i denna bransch. Kommissionen har prövat och godtagit deras resonemang. Samma resonemang gäller dock även SNECMA. Marknadsundersökningen bekräftar att SNECMA inte är någon huvudleverantör av flygplansmotorer och aldrig har konkurrerat på marknaden för jetmotorer för trafikflygplan. Till skillnad från GE har SNECMA således ingen självständig kapacitet på marknaden för motorer för stora trafikflygplan. SNECMA har främst lågtrycksrotorkapacitet inom konstruktion, utveckling och tillverkning för kommersiella tillämpningar. Allt kommersiellt arbete på den varma delen av gasgeneratoren (brännkammare, högtrycksturbin osv.) skulle vara ny mark för SNECMA. SNECMA är en partner med en underordnad roll inom CFMI och utan någon egen identitet eller närvaro i denna bransch⁽²⁰⁾. Företaget har aldrig certifierat eller sålt några jetmotorer för trafikflygplan på egen hand. Även om det skulle utveckla sådana motorer skulle projektet bli dyrbart och kostsamt och ha mycket osäkra marknadsutsikter, eftersom SNECMA skulle vara tvunget att bygga upp den trovärdighet och det anseende som krävs hos flygbolag och kommersiella skrovtillverkare.

(60) SNECMA medger att dess strategi för utveckling och produktion av framtida flygplansmotorer begränsar sig till följande: Att fortsätta att tillhandahålla motorer av modellen CFM56 eller framtida förbättrade modeller/derivat genom CFMI, att delta som riskdelande partner med avseende på GE90, och att försöka vara berett att gå in på marknaden för små kommersiella motorer med eller utan samarbete⁽²¹⁾.

(61) GE och CFMI konkurrerar sålunda inte med varandra. Det finns inga bevis för att dessa två enheter har konkurrerat med varandra i något anbud på motorer. I

⁽²⁰⁾ SNECMA har ingen oberoende affärsverksamhet för motorer till trafikflygplan utanför CFMI och har betydligt mindre försäljning och teknisk närvaro i verksamheten.

⁽²¹⁾ Även om de inte kunde göra det själva på grund av brist på teknik har de redan utan framgång försökt gå in på marknaden för små motorer i samarbete med P & W genom det gemensamma företaget SPWI (som erbjuder motorserien SPW14/16).

själva verket konkurrerar inte någon av GE:s motorer som tillverkas utanför det gemensamma företaget med någon CFMI-motor. Detta konstaterande bekräftades också av SNECMA:s representant vid den muntliga utfrågningen.

SNECMA och GE kommer sannolikt att verka som samverkande vinstmaximerare efter en sammanslagning

(62) Parterna har också invänt mot aggregeringen av CFMI:s och GE:s andel genom att hävda att SNECMA inte skulle ha något intresse av att anpassa sitt beteende som partner till CFMI till den sammanslagna enhetens vinstmaximerande kommersiella beteende. Kommissionen anser tvärtom att SNECMA inte skulle ha något incitament att invända mot en gemensam strategi för vinstmaximering. SNECMA har betydande ekonomiska intressen i alla GE-motorer för stora trafikflygplan. Tabell 4 visar SNECMA:s deltagande i GE-program.

Tabell 4

GE:s motorprogram	SNECMA:s deltagande	Plattformer
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, B747-400F, 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) SNECMA och GE deltar dessutom med lika andelar (50/50) i ett samriskföretag som tillverkar delar (FAMAT France) och kolkompositfläktblad för GE90-motorn (CFAN Texas). Dessa strukturella kopplingar till GE är särskilt viktiga för att förstå och bedöma SNECMA:s incitament att inte invända mot den sammanslagna enhetens vinstmaximeringsstrategier som efter sammanläggningen sannolikt kommer att härröra från GE:s vertikala integration eller inbegripa kombinerad av produkter. Om sådana strategier skulle vara lönsamma för den sammanslagna enheten skulle de även gynna SNECMA, på grund av dess ekonomiska deltagande i CFMI och i GE:s olika motorprogram och eftersom inget av dessa program konkurrerar med CFMI:s motorer.

(64) Ytterligare bevis på den ekonomiska integrationen mellan GE och SNECMA kan ses i GECAS (GE:s företag för leasing av flygplan) beteende på marknaden. GECAS har en uttalad policy att gynna inköp av nya flygplan med GE-motorer ("GE-only" policy). Policyn omfattar även CFMI-motorer och leder till avsevärt ökad marknadspenetration för GE- och CFMI-motorer på bekostnad av konkurrerande motortillverkare. GE har kombinerat GECAS tjänster och inköp i syfte att öka sin övergripande försäljning, trots att en del av intäkterna från denna försäljning skulle tillfalla SNECMA. Det finns därför ingen anledning att tro att SNECMA skulle ha några invändningar mot att CFMI-motorer kombineras med GE-produkter och/eller produkter och/eller tjänster från Honeywell för att öka CFMI:s marknadspenetration i framtiden.

GE:s och marknads uppfattning om CFMI

(65) GE aggregerar även CFMI:s marknadsandelar med sina egna. Företaget har gjort detta i sina årsrapporter varje år sedan 1995⁽²²⁾, och i åtminstone en intern presentation för marknadsinvestorer (i maj 1999), som kommissionen har uppmärksammat på. Ledande finansanalytiker aggregerar dessutom CFMI:s och GE:s

hela motorförsäljning⁽²³⁾. Den åsikt som GE uttrycker i sina årsrapporter och som framförs av finansanalytiker, nämligen att GE och CFMI bör ses som en enda enhet i både kommersiellt och konkurrensmässigt avseende, stöds av de faktiska förhållandena inom CFMI och på marknaden.

(66) Alla CFMI:s marknadsandelar bör därför tillskrivas GE vid en bedömning av GE:s dominans på relevanta marknader.

Behandlingen av IAE

(67) RR och P & W är oberoende huvudleverantörer på marknaderna för jetmotorer för stora trafikflygplan. Kommissionen har behandlat IAE på samma sätt som CFMI, såtillvida att IAE:s marknadsandelar på jämlik grundval har aggregerats med marknadsandelarna för de parter som är oberoende leverantörer av jetmotorer, men inte med dem för MTU och Japanese Aero Engines Corp., som i egenskap av underleverantörer inte kan tillskrivas några andelar av de relevanta marknaderna.

c) Marknadsandelar

(68) Bedömningen av de tre motortillverkarnas ställning på marknaden kommer främst att bygga på den installerade basen av de flygplan som fortfarande tillverkas och orderstocken.

(69) Kommissionen har sökt omfattande marknadsuppgifter från olika källor, även från parterna och deras konkurrenter på marknaden för jetmotorer. På grund av vissa motsägelser i de tillhandahållna uppgifterna har kommissionen beslutat att använda de siffror som parterna har lämnat in, men noterar att deras ställning verkar underskattas i dessa siffror.

(22) Exempel: Årsrapporten för 1995, sidan 8: "Vi byggde även vidare på vårt globala ledarskap då GE och CFM International, vårt gemensamma företag med SNECMA of France, återigen tog hem mer än hälften av beställningarna i världen av motorer för stora trafikflygplan." Årsrapporten för 1998, sidan 8: "Vi byggde vidare på vårt ledarskap i branschen på 1990-talet, och GE Aircraft Engines och CFM International, vårt hälften-hälftenägda gemensamma företag med SNECMA of France, tog återigen hem de flesta av beställningarna i världen av motorer för stora trafikflygplan." Årsrapporten för 2000, sidan 11: "GE Aircraft Engines och CFM International, vårt hälften-hälftenägda gemensamma företag med SNECMA of France, tog tillsammans under 2000 återigen hem fler beställningar av motorer för stora trafikflygplan än någon annan motortillverkare."

(23) Exempel: Nick Heymann, Prudential Securities, 4 oktober 2000: "Av alla motorer som hittills har beställts år 2000, är GEAE:s marknadsandel 63 %, grovt räknat. På varje marknad har GEAE:s marknadsandel ökat jämfört med dess uppskattade marknadsandel under 1990-1999 (i synnerhet när det gäller wide body, där dess marknadsandel var 49 % under 1990-1999)." Jennifer Murphy, Morgan Stanley Dean Witte, 4 januari 1999: "Verksamheten med tung utrustning fortsätter att vinna andelar och att dominera deras nya utrustningsmarknader (Power Gen – andel på 60 %, Medical – 50 %; Aircraft Engines – 60 %, Transportation – 70 %), GEAE:s andel på 60 % av beställningarna av stora motorer på 1990-talet bör innebära en fantastisk och växande annuitet under de kommande tio åren." John Inch och Al Sipzener, Bear Stearns and Co. Inc., 9 februari 2001: "66 % beställningarna av flygplansmotorer går till GE/CFM enligt ett uppdelningssystem."

Installerad bas av motorer på flygplan som fortfarande tillverkas

- (70) När det gäller stora trafikflygplan kan man skilja mellan flygplan av typen narrow body och av typen wide body. Tabell 5 visar den installerade basen vid slutet av år 2000 av de motorer på stora trafikflygplan av typen narrow body och wide body som fortfarande tillverkas.

Tabell 5

**Installerad bas av motorer på stora trafikflygplan i drift
31.12.2000**

(Flygplan som fortfarande tillverkas)

Modell	GE/CFMI	P & W/IAE	RR/IAE
Narrow Body	51 %	22 %	27 %
Wide Body	54 %	31 %	15 %
Genomsnitt	52,5 %	26,5 %	21 %

Källa: Parternas uppgifter.

- (71) Den sammanlagda volymen av den installerade basen av motorer för flygplan av typen narrow body som fortfarande tillverkas är 6 106. GE/CFMI står för mer än halva marknaden med en andel på 51 %, följt av P & W och RR, som står för 22 % respektive 27 % av den installerade motorbasen. Marknadsandelarna för GE och CFMI har aggregerats, medan IAE:s andelar har delats lika mellan P & W och RR.
- (72) Den sammanlagda volymen av den installerade basen av motorer för flygplan av typen wide body som fortfarande tillverkas är 5 898. GE/CFMI har en andel på 54 %, följt av P & W och RR, som står för 31 % respektive 15 %⁽²⁴⁾.
- (73) Av tabell 5 framgår att GE är den överlägset största leverantören av jetmotorer för stora trafikflygplan, både av typen narrow body och wide body, som fortfarande tillverkas. GE har därför den tyngsta monopolställningen hos flygbolagen, eftersom dess motorer installeras på de flesta av de nyaste plattformarna med flygplan i drift.

Den installerade basens utveckling

- (74) Föregående analys av marknadsandelar kan förefalla relativt statisk eftersom den återspeglar den nuvarande ställningen på marknaden för leverantörer av jetmotorer på grundval av tidigare konkurrens. För att få en mer dynamisk bild av tidigare konkurrens bör man titta på

den installerade basens utveckling under de senaste fem åren. Under den perioden har GE inte bara haft framgångar när det gäller att behålla sin ledande leverantörställning, utan också den största ökningen av marknadsandelar.

- (75) Det bör nämnas att femårsperioden före den anmälda koncentrationen, vilket parterna inser, är ett värdefullt riktmärke när man bedömer den andra nivån av motor-konkurrens, nämligen försäljningen till flygbolag. Vid en längre period riskerar man en marknad som kännetecknas av konkurrens- och marknadsvillkor som skiljer sig från dagens. En längre referensperiod kan därför komma att bli missvisande när det gäller att bedöma den anmälda transaktionen⁽²⁵⁾. Vid bedömningen av den första nivån av motorkonkurrens, för urval av motorer på en ny plattform, anses dessutom en period på tio år ligga i linje med parternas argument att konkurrens på denna nivå måste betraktas under en längre period.
- (76) Diagrammet i bilagan visar utvecklingen för den installerade basen av motorer för stora trafikflygplan som fortfarande tillverkades mellan slutet av 1995 och slutet av 2000 och det återger förändringar (på marginalen) i marknadsandelar för de olika leverantörerna under denna period. Man kan se att GE har ökat sin andel av den installerade motorbasen i en takt som konkurrenterna inte har kunnat mäta sig med. I absoluta tal ökade GE under denna period sin installerade bas från 2 462–6 248 motorer, jämfört med P & W, som ökade från 2 889–3 170 motorer och RR, som ökade från 1 371–2 586 motorer. Totalt sett uppvisade GE den högsta sammanlagda tillväxtnivån under denna period, och företaget har ökat avståndet till sina konkurrenter.

Fasta innevarande beställningar (orderstock)

- (77) Undersökningen av orderstocken (fasta innevarande beställningar) kan ge en bättre föreställning om leverantörens framtida konkurrenskraft, eftersom den återspeglar köparnas preferenser i de senaste beställningarna och kan avgöra leverantörernas framtida marknadsställning. Siffrorna i tabell 6 gäller flygplan i drift som fortfarande tillverkas. Det säger sig självt att ett flygplan som inte längre tillverkas inte längre kan beställas⁽²⁶⁾.

⁽²⁵⁾ GECAS blev dessutom GE:s ledande leasingföretag under samma period och har bidragit avsevärt till ökningen av GE:s marknads-penetration.

⁽²⁶⁾ Det finns bara ett undantag; det finns sex restorder på Boeings MD11. Samtliga gäller en GE-motor.

⁽²⁴⁾ IAE tillverkar inte motorer för flygplan av typen wide body.

Tabell 6

Orderstock för flygplan som fortfarande tillverkas**(Beställningar som skall utföras, 1.1.2001)**

Modell	GE/CFMI	P & W	RR
Wide Body	660	344	234
%	53 %	28 %	19 %
Narrow Body	2 882	543	803
%	68 %	13 %	19 %
Stora trafikflygplan, totalt	3 542	887	1 037
%	65 %	16 %	19 %

Källa: Parternas uppgifter.

- (78) Den sammanlagda volym motorer för stora trafikflygplan som fortfarande tillverkas som hade beställts den 1 januari 2001 var 5 466. Av dessa beställningar hade GE säkrat 65 %, jämfört med 35 % för dess konkurrenter P & W (16 %) och RR (19 %). Detta är en annan indikation på hur GE:s andelar växer när det gäller nya flygplan. GE är redan marknadsledande med avseende på flygplan som fortfarande tillverkas (52 % av den installerade basen) och har befäst och ökat denna ledande ställning genom att säkra 65 % av den nuvarande orderstocken hos kunder.

Inkomster från reservdelar

- (79) Parterna har invänt mot kommissionens användning av den installerade basen och orderstocken av flygplan som fortfarande tillverkas, och hävdar att genom att flygplan som inte längre tillverkas utesluts överskattas GE:s marknadsandelar samtidigt som tidigare framgångar för dess konkurrenter, i synnerhet P & W, på plattformar som inte längre tillverkas, döljs. Kommissionen anser att flygplan som inte längre tillverkas inte kan ha någon som helst inverkan på framtida ökning av motortillverkarnas marknadsandelar, så tillvida att inga fler sådana flygplan kan säljas till kunder i framtiden. Kommissionen inser dock att dessa flygplan fortfarande kan ge eftermarknadsinkomster, vilket i sin tur i viss mån kan avgöra en motorleverantörs förmåga att konkurrera i framtiden. Eftermarknadsinkomsterna är den viktigaste källan till det kassaflöde som finansierar utvecklingen och marknadsföringen av nya motorer, samt det innova-

tiva arbetet med nästa generations motorer, och således leverantörernas sannolika konkurrensställning i framtiden. Ju högre eftermarknadsinkomsterna är desto mer sannolikt är det att en leverantör förblir konkurrenskraftig i framtiden. Kommissionen har därför när den bedömer sådana inkomstflöden beaktat den övergripande installerade basen av motorer både på flygplan som tillverkas och som inte längre tillverkas.

- (80) GE har den högsta andelen motorer som har installerats på nya flygplansmodeller. Om dessa modeller inte ersätts inom den närmaste framtiden, kommer GE:s andelar att resultera i större eftermarknadsinkomster, vilka är större än dess konkurrenters.
- (81) P & W har en stor andel flygplan som inte längre tillverkas, vilket beror på företagets tidigare inträde på marknaden för jetmotorer. Trots att dessa flygplan även kan ge eftermarknadsinkomster är det rimligt att anta att dessa inkomster kommer att minska i takt med att dessa flygplan dras tillbaka och ersätts i flygbolagens flottor⁽²⁷⁾. Därför kan de inkomster som P & W kan generera från sin befintliga installerade bas av motorer inte jämföras med dem som GE kan komma att generera. Denna skillnad i generering av kassaflöden kommer också att avgöra hur konkurrensen mellan de två motortillverkarna kommer att utvecklas i framtiden. GE kommer dessutom med stor sannolikhet att gynnas mer än konkurrenterna av dessa tillbakadragningar och ersättningar. Det är sannolikt att dess starkare monopolställning kommer att vara avgörande för flygbolagens val av motorer, och dessutom talar de ytterligare fördelar som GE:s vertikala integration ger starkt för att så blir fallet.
- (82) I motsats till den statistiska angivelsen av den övergripande installerade basen uttryckt i motorenheter, säger resultatet av beräkningen av nettonuvärdet av inkomster från reservdelar i framtiden mer om hur konkurrenternas faktiska marknadsställning ser ut. Kommissionens beräkningar bekräftar att GE, på grund av hur tillverkarnas olika installerade baser ser ut, återigen har ett mycket bättre läge än P & W när det gäller att bedöma dess förmåga att konkurrera i framtiden. I detta avseende har parterna hävdar att det skulle vara olämpligt att aggregera inkomsterna på eftermarknaden från den installerade basen av CFMI- och GE-motorer och att enbart en del av

⁽²⁷⁾ De flygplansskrov som det gäller är alla McDonnell Douglas-flygplan (exempelvis DC8, DC10 och MD11 när det gäller wide-body och DC9, MD80 och MD90 när det gäller narrow-body). Flygplanen DC10 och MD11 av typen wide body kommer antagligen att ersättas med B777X (GE-motor) eller A340 (RR-motor). Flygplanen DC9, MD80 eller MD90 av typen narrow body kommer antagligen att ersättas med B737 (CFM56-motor) eller av A320-serien (CFM56 eller IAE V2500).

dessa bör tillskrivas GE, medan resten bör tillskrivas SNECMA. Kommissionen anser dock att sådana inkomster tillfaller CFMI som ett gemensamt företag och att moderföretagen sannolikt kommer att återinvestera dem vid finansieringen av framtida CFMI-motorer. Samma sak gäller RR och P & W, som i egenskap av moderföretag till IAE sannolikt kommer att återinvestera inkomsterna från IAE-motorer i utvecklingen av IAE-motorer.

d) Slutsatser om GE:s ställning på marknaden för motorer för stora trafikflygplan

- (83) Man kan sålunda dra slutsatsen att GE har en stark ställning, som tyder på dominans, när det gäller leveranser av jetmotorer för stora trafikflygplan. GE uppvisar verkligen flera av egenskaperna hos en dominerande verksamhet. GE har den största nuvarande marknadsandelen, som är avsevärt större än dess konkurrenters. Företaget har dessutom lyckats öka denna marknadsandel kontinuerligt under de senaste åren och, vilket är ännu viktigare, i en högre årlig tillväxttakt än sina konkurrenter. Med tanke på dess stora orderstock har GE bättre utsikter än sina konkurrenter att upprätthålla och förbättra sin marknadspenetration. GE räknar dessutom med att generera betydligt större inkomster från sin övergripande installerade bas än sina konkurrenter och således med att kunna öka konkurrenskraften i framtiden. Det faktum att GE:s marknadsandel inte bara har varit stor utan till och med har ökat stadigt genom åren på bekostnad både av P & W och RR tyder på dominans. Denna marknadsställning beror, enligt kommissionens marknadsundersökning, på resultatet av en kombination av GE:s vertikala integration med avseende på finansiella tjänster, inköp och leasing av flygplan och på eftermarknadstjänster, samt på förekomsten av viktiga enhetlighetseffekter.

3. Stora regionaljetflygplan

- (84) GE och Honeywell är de enda motorleverantörer vars motorer har certifierats för stora regionaljetflygplan som fortfarande är i drift. Sammanslagningen ger upphov till horisontell överlappning som uppgår till en marknadsandel på 100 %. Denna marknadsandel påverkas inte av att flygplan som inte längre tillverkas tas med i bilden. Tabell 7 visar marknadsställningen för motorleverantörerna på marknaden för stora regionaljetflygplan, när det gäller både installerad bas av flygplan som fortfarande tillverkas och övergripande installerad bas (även flygplan som inte längre tillverkades den 31 december 2000).

Tabell 7

Installerad motorbas av:	GE	HON	GE/HON	RR	P & W
Flygplan som fortfarande tillverkas	[60 %-70 %]*	[30 %-40 %]*	100 %	0 %	0 %
Övergripande installerad bas	[40 %-50 %]*	[40 %-50 %]*	90 %-100 %	0 %-10 %	0 %

Källa: Parternas uppgifter.

- (85) Tabell 8 visar de plattformar som kommer att tas i drift under den närmaste framtiden och deras mest aktuella orderstock.

Tabell 8

Motororderstock för stora regionaljetflygplan som ännu inte tagits i drift

(Beställningar som skall utföras från och med 1.1.2001)

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

Källa: Parternas uppgifter.

- (86) GE var redan före transaktionen dominerande på denna marknad. Den sammanslagna enheten kommer att få en monopolställning när det gäller stora regionaljetflygplan som kommer att tas i drift under den närmaste framtiden.
- (87) GE kan således betraktas som dominerande.

4. Affärsjetflygplan

- (88) Sammanslagningen ger upphov till horisontell överlappning på marknaden för jetmotorer för affärsflygplan och i synnerhet i segmentet för motorer för mellantunga jetflygplan. Tabellerna 9 och 10 visar motortillverkarnas marknadsställning med avseende på installerad bas av affärsjetflygplan och på mellantunga affärsjetflygplan som fortfarande tillverkas.

Tabell 9

Installerad motorbas på affärsjetflygplan

(31.12.2001)

Installerad motorbas av:	GE	HON	GE/HON	P & W	RR
Flygplan som fortfarande tillverkas	[0 %-10 %]*	[40 %-50 %]*	[40 %-50 %]*	[30 %-40 %]*	[10 %-20 %]*
Flygplan som inte längre tillverkas	[10 %-20 %]*	[40 %-50 %]*	[50 %-60 %]*	[30 %-40 %]*	[0 %-10 %]*
Total installerad motorbas	[10 %-20 %]*	[40 %-50 %]*	[50 %-60 %]*	[30 %-40 %]*	[10 %-20 %]*

Källa: Parternas uppgifter.

Tabell 10

Installerad motorbas på mellantunga affärsjetflygplan

(31.12.2001)

Installerad motorbas av:	GE	HON	GE/HON	P & W	RR
Flygplan som fortfarande tillverkas	[10 %-20 %]*	[60 %-70 %]*	[80 %-90 %]*	[10 %-20 %]*	[0 %-10 %]*

Källa: Parternas uppgifter.

- (89) Honeywell kan följaktligen betraktas som den ledande motorleverantören på denna marknad.

5. Underhåll, reparation och översyn

a) Reservdelar

- (90) Enligt parterna utsätts de egna delar som säljs av en tillverkare av flygplansmotorer för konkurrens från bland annat följande källor: i) Andrahandsmarknaden, ii) godkänd reservdelstillverkning (PMA), och iii) reparationer utförda av företag som inte är originaltillverkare

(icke-OEM-företag). Parterna hävdar dessutom att icke-OEM-företag har möjlighet att tillverka varje enskild del förutsatt att de investerar i baklängeskonstruktion (reverse engineering), konstruktion (och vid behov konstruktion med avseende på all giltig immateriell äganderätt för OEM som går att upprätthålla), certifiering och tillverkning av delen.

- (91) Reservdelar som tillverkas av icke-OEM-företag måste få godkännande av relevanta tillsynsmyndigheter. Den som ansöker om godkännande för reservdelstillverkning kan uppfylla detta krav på tre olika sätt. Han kan visa att hans del är identisk med den typcertifierade del den ersätter, eller att konstruktionen av delen kommer från innehavaren av typcertifikatet (exempelvis genom ett licensavtal) eller att hans del är luftvärdig enligt prover och beräkningar. Enligt marknadsundersökningen är det tids- och kostnadskrävande att uppfylla reglerna för godkännande för reservdelstillverkning. OEM-företag kontrollerar den teknik som behövs för att utveckla en del enligt reglerna för godkänd reservdelstillverkning och tar ut höga licensavgifter om de över huvud taget går med på att licensiera tekniken. Utan ett licensavtal är investeringskostnaden betydande för att utveckla en identisk del och bevisa luftvärdighet genom baklängeskonstruktion (reverse engineering) och omfattande prover.
- (92) I marknadsundersökningen utredde man huruvida godkänd reservdelstillverkning kan konkurrera med reservdelar från OEM-företag. Åtminstone när det gäller motorer som fortfarande tillverkas, visade marknadsundersökningen att i genomsnitt mellan 90 % och 95 % av reservdelarna bara tillverkas av OEM-företag och att det inte finns några icke-OEM-delar för många av de dyraste delarna av motorn. Undersökningen visade dessutom att vissa kunder fortfarande är obenägna att använda reservdelar tillverkade enligt reglerna för godkännande eller inte får använda dem enligt avtalen med OEM-tillverkare. OEM-tillverkare har därför en överväldigande andel av marknaden för reservdelar och har ingen konkurrens när det gäller många av reservdelarna.
- (93) Precis som i fallet med reservdelar tillverkade enligt reglerna för godkännande ses dessutom de reservdelar som levereras i samband med reparationer utförda av icke-OEM-företag inte alltid som fullgoda substitut för reservdelar från OEM-företag när det gäller tekniska aspekter och garantiaspekter, och de står bara för en liten del av marknaden (2-3 % i lufttransportsegmentet enligt GE, 10-15 % i det regionala segmentet och cirka 10-15 % i affärssegmentet enligt Honeywell).
- (94) Kommissionens undersökning visade slutligen att över-skottsmarknaden (dvs. andrahandsmarknaden), är mycket begränsad, i synnerhet när det gäller moderna motortyper.

- b) Underhålls-, reparations- och översynstjänster
- (95) Enligt parterna minskar de marginaler som erhålls genom försäljning av originalutrustning inom flygindustrin, och OEM-företag strävar allt mer efter att få tillbaka sina investeringar med hjälp av eftermarknaden. Som en illustration betalar flygbolagen under ett flygplans 25-åriga livstid cirka 200 % av motorns pris för underhåll, reparation och översyn. Reparations- och översynsavtal kan ingås när motorn köps in eller senare, ofta när garantiperioden håller på att gå ut. I båda fallen inforrdar kunden ofta anbud från ett antal reparations- och översynsverkstäder innan kontrakt ingås. Det finns många aktörer på marknaden för underhåll, reparation och översyn.
- (96) Enligt marknadsundersökningen kan OEM-företag dock använda sin OEM-status för att kontrollera eftermarknaden för det första genom att kontrollera den tekniska information och immaterialrätt som krävs för många tjänster inom underhåll, reparation och översyn och för det andra genom att kontrollera priset på och utbudet av reservdelar. Marknadsundersökningen visade dessutom att OEM-företag därigenom stärker sin ställning även på marknaderna för reservdelar.
- (97) OEM-företag har en dominerande andel av marknaden (cirka 95 %) för reservdelar och när det gäller de flesta reservdelar finns ingen konkurrens. Enligt marknadsundersökningen ger denna ställning komparativa fördelar till OEM-företag och i synnerhet till GE på marknaden för underhåll och översyn av motorer.
- (98) Oberoende underhålls-, reparations- och översynsföretag samt flygbolag hävdar att priserna ligger ovanför en konkurrenskraftig nivå och att OEM-företag som erbjuder underhåll, reparation och översyn har tillgång till reservdelar till en jämförelsevis lägre kostnad, när det inte finns någon konkurrens på reservdelsmarknaderna. Detta gör att paketpriserna för underhåll, reparation och översyn samt OEM-reservdelar blir lägre än konkurrenternas priser. Detta är till nackdel för den sistnämnda eftersom reservdelar i genomsnitt svarar för 70 % av beloppet i en faktura för underhåll, reparation och översyn.
- (99) Oberoende underhålls-, reparations- och översynsföretag samt flygbolag hävdar dessutom att deras priser ökar mer än konsumentprisindex när det inte råder någon konkurrens på reservdelsmarknaderna och detta gör det svårt för dem att åta sig långsiktiga kontrakt med fasta priser. Det finns en allt vanligare tendens att flygbolag som lägger ut sitt underhåll begär "fleet-hour"-avtal, som även kallas "power-by-the-hour"-kontrakt. Kunden skriver ett långsiktigt kontrakt om att betala tjänsteleverantören ett avtalat belopp per "motorflygtimme" för att få all nödvändig service utförd på motorn. Dessa kontrakt omfattar i allmänhet både reservdelar och tjänster, och priserna är i allmänhet fasta så länge avtalet varar, om inte det allmänna prisläget trappas upp. Oberoende underhålls-, reparations- och översynstjänsteleverantörer kan inte erbjuda sådana avtal utan att riskera oförutsedda höjda kostnader för reservdelar från OEM-företag.
- (100) Enligt marknadsundersökningen tenderar dessutom OEM-företag att reservera avancerade reparationer på motorer för sina egna enheter för underhåll, reparation och översyn. De begränsar tillgången till och användningen av tekniska uppgifter och teknisk service (och gör det svårt att få både certifiering som en OEM-godkänd underhållsenhet för varje enskild motor och tillgång till respektive tekniska OEM-uppgifter). Om det råder brist på reservdelar förser OEM-företag sina egna verkstäder först. OEM-företag använder samma lagerdelar, både vid tillverkning och för underhåll, reparation och översyn. Detta sänker inventeringskostnaderna, administrationsavgifterna osv. Av alla dessa skäl har flygbolag och oberoende underhålls-, reparations- och översynsföretag inte möjlighet att konkurrera på lika villkor med de OEM-företag som erbjuder underhålls-, reparations- och översynstjänster på sina egna produkter.
- (101) Slutligen gör OEM-företagens närvaro på underhålls-, reparations- och översynsmarknaden att de kan öka sin försäljning av reservdelar. Flygbolagen försöker prioritera alternativet med reparation framför det med ersättningsdelar, som är dyrare för kunden i allmänhet. Detta minskar OEM-företagens andelar på reservdelsmarknaden. När OEM-företag utför underhålls-, reparations- och översynstjänster föredrar de ersättningsalternativet mer än flygbolagen gör på grund av deras tillgång till reservdelar till högre priser.
- (102) GE är särskilt starkt på underhålls-, reparations- och översynsmarknaden för motorer och har stärkt sin ställning enormt under de senaste åren. P & W och GE är de två största leverantörerna av underhålls-, reparations- och översynstjänster för alla motorer för stora trafikflygplan med en omsättning på [...]* US-dollar respektive [...]* US-dollar. RR är den tredje största konkurrenten med en omsättning på [...]* US-dollar. RR är den fjärde största konkurrenten med en omsättning på [...]* US-dollar. Honeywell är också verksamt på denna marknad med en omsättning på [...]* US-dollar.
- (103) GE:s närvaro har ökat avsevärt under de senaste tio åren. GE:s sammanlagda omsättning på marknaden för motorer för stora trafikflygplan har ökat nästan fyrfaldigt under de senaste tio åren och har mer än fördubblats under de senaste fem åren. RR uppvisar en liknande ökning medan P & W:s sammanlagda omsättning bara har ökat med 30 % under samma period.

- (104) GE har dessutom börjat erbjuda underhålls-, reparations- och översynstjänster för motorer på alla sina konkurrenters produkter (RR, P & W och IAE). GE:s sammanlagda omsättning när det gäller underhålls-, reparations- och översynstjänster för sina konkurrenters motorer steg exempelvis från 215 miljoner US-dollar år 1991 till 588 miljoner US-dollar år 2000 på marknaden för stora trafikflygplan. Som en jämförelse var P & W:s omsättning år 2000 när det gäller underhålls-, reparations- och översynstjänster för konkurrenternas motorer [...] av GE:s omsättning. RR har dessutom till övervägande del koncentrerat sig på sina egna produkter på eftermarknaden för underhåll, reparation och översyn, och dess service på konkurrenters produkter utgör [...] av den globala tjänstemarknaden.
- (105) Av GE:s sammanlagda inkomster stod försäljningen av originalutrustning för 57 % och eftermarknaden för 43 % år 1990. För 1995 var motsvarande siffror 45 % respektive 55 %, och för 2000 var de 33 % respektive 67 %.
- (106) GE:s ställning på underhålls-, reparations- och översynsmarknaden, i kombination med förvärvet av Honeywells produktutbud, kommer antagligen att ge den sammanlagda enheten en avsevärd ekonomisk och kommersiell fördel efter det att sammanslagningen har genomförts.

1.B.3 Faktorer som bidrar till GE:s dominans inom motorer

1. GE Capital

- (107) GE är världens största företag när det gäller marknadskapitalisering⁽²⁸⁾. Inom flygindustrin erbjuder GE kunderna en unik kombination av kompletterande produkter och tjänster. Som GE anger i sina egna dokument är företaget inte bara ett ledande konglomerat som är verksamt på många områden, inbegripet flygsektorn och kraftsystemssektorn, utan även en viktig finansiell organisation genom GE Capital. GE:s finansiella gren bidrar med hälften av GE Corporations konsoliderade intäkter och förvaltar 370 miljarder US-dollar, vilket är mer än 80 % av GE:s sammanlagda tillgångar. Om GE Capital vore ett oberoende företag skulle det på egen hand rankas som ett av de 20 största företagen bland de största företagen i Fortune 500.
- (108) Utöver att ha enorma finansiella medel till hands internt, erbjuder GE:s exempellösa balansräkning andra viktiga fördelar för GE:s företag. Till skillnad från alla andra företag, och i synnerhet andra motortillverkare, kan GE, som företaget självt anger i sina egna dokument, ta större

risker i produktutvecklingsprogram än konkurrenterna. Denna förmåga att absorbera produktmisslyckanden utan att äventyra sin framtida förmåga att konkurrera och utveckla nya produkter i en bransch som kännetecknas av långsiktiga investeringar är av avgörande betydelse⁽²⁹⁾.

- (109) I sin färsk undersökning av GE beskriver det oberoende aktieanalysetaget Bear Stearns GE Capital som ett av de största finansbolagen i världen. Bear Stearns understryker även att GE Capital Services kan ta större risker inom sin portfölj än liknande företag oftast kan⁽³⁰⁾. Bear Stearns beskriver dessutom GE Capital som en global finansiell kraftstation, och betonar de konkurrensfördelar som GE genom GE Capital åtnjuter jämfört med konkurrenterna, och hävdar att "GE:s ägande av GE Capital Services, enligt vår mening är den mest betydande fördelen gentemot dess industriella konkurrenter. [...]". GE:s industriföretag är ofta ledande på sina områden och detta stämmer även på GE Capital. På det hela taget anser vi att GE Capitals enorma storlek och produktbredd ger viktiga långsiktiga fördelar⁽³¹⁾.
- (110) Eftersom branschen kännetecknas av långa ledtider, dvs. lång tid mellan investeringar i nya projekt och avkastning på investeringarna, måste företag i denna bransch i hög grad förlita sig på sin egen interna generering av kassaflöde för att finansiera utveckling och innovation. Den finansiella styrka GE får genom GE Capital utgör därför en betydande konkurrensfördel gentemot RR och P & W. Denna finansiella styrka gör att GE kan absorbera eventuella produktmisslyckanden och strategiska missstag. Betydelsen av finansiell styrka i denna bransch kan illustreras med att RR lämnade marknaden på 1970-talet, när företaget inte överlevde misslyckandet med ett av sina viktigaste forsknings- och utvecklingsprojekt.

⁽²⁸⁾ Marknadskapitalisering på 480 miljarder US-dollar den 1 juni 2001 (betydligt större än alla andra företag på marknaden för trafikflygplan, såsom Boeing med cirka 56 miljarder US-dollar, UTC med 39 miljarder US-dollar och RR med 5 miljarder US-dollar).

⁽²⁹⁾ GE uppskattar verkligen de konkurrensfördelar som storlek medför. GE förklarar att storleken gör det möjligt att investera hundratals miljoner dollar i extremt ambitiösa program, såsom GE90, jetmotor med den största dragkraften i världen, och "H-turbinen", generatoren med den högsta effektiviteten i världen. Storleken gör även att GE kan införa minst en ny produkt i varje segment varje år eller fortsätta att investera i en verksamhet under en nedgång, eller att göra över 100 förvärv per år, år efter år. GE hävdar slutligen att dess storlek faktiskt gör det möjligt för företaget att "ta ut svängarna mer och oftare", och att den inte på något sätt förhindrar innovation. Även om GE med rätta inser att man inte kan lyckas med varje projekt anser företaget att "storleken gör att GE kan tappa några utan att tappa takten" (GE:s årsrapport för 2000, sidorna 4 och 5).

⁽³⁰⁾ Se Bear Stearns undersökning av GE från den 9 februari 2001, sidan 5.

⁽³¹⁾ Se Bear Stearns undersökning av GE från den 9 februari 2001, sidan 7.

- (111) GE har utnyttjat betydelsen av finansiell styrka i branschen genom att i hög grad använda sig av rabatter på katalogpriserna på motorer. Dessa stora rabatter fick faktiskt till följd att lönsamhetspunkten för ett motorprojekt flyttades längre bort från den kommersiella lanseringen av en plattform. På grund av sin enorma balansräkning har GE kunnat öka konkurrenternas finansieringskostnader genom att försena kassaflödena och således öka behovet att ta till extern finansiering som ytterligare ökar deras skuldsättningsgrad (förhållandet mellan skuld och eget kapital) och resulterande lånekostnader⁽³²⁾. Genom att göra detta har GE lyckats göra sina konkurrenter synnerligen känsliga för alla nedgångar och strategiska misstag.
- (112) GE:s strategi att ge rabatter på katalogpriset på en motor får i detta avseende inte förväxlas med en faktisk prisnedläggning för kunden och kan därför inte användas som en indikation på avsaknad av dominans. Lägre priser vid den ursprungliga motorförsäljningen resulterar inte i lägre nettopriser för kunden utan i att motorkonkurrenterna försvagas och slutligen utestängs från konkurrensen om plattformar och flygbolag idag och i framtiden.
- (113) I motsats till vad parterna vill göra gällande innebär inte kraftigt rabatterad försäljning av originalmotorer lägre kostnader för slutkunderna. Enligt kommissionens undersökning måste kostnaden för underhåll och reservdelar⁽³³⁾ läggas till det ursprungliga inköpspriset på motorn om man skall kunna bedöma en ägares nettokostnad för en motor. Följden av denna justerade beräkning är att den sammanlagda genomsnittskostnaden för en motor faktiskt har stigit mellan 10 % och 30 % i reala termer under de senaste tio åren. Detta beror givetvis på den kompenserande effekten av de stora årliga höjningarna av priset på alla de originalreservdelar⁽³⁴⁾ som tillverkas av leverantören av originalmotorn.
- (114) GE har dessutom tack vare sin finansiella styrka och sina monopol fördelar som motorleverantör råd att ge betydande finansiellt stöd åt skrovtillverkare i form av hjälp med utveckling av plattformsprogram, som konkurrenterna inte har kunnat efterlikna. GE använder detta direkta finansiella stöd till att ordna/erhålla motor-exklusivitet för de flygplansskrov som företaget stöder finansiellt (GE har säkrat sammanlagt tio exklusiva positioner av de senaste tolv som skrovtillverkare givit) och således beröva konkurrenterna tillgång till exklusiva plattformar. [segment som anges i upphandlingsavtalet mellan en skrovtillverkare och GE, som GE anser innehålla konfidentiell information]*⁽³⁵⁾
- (115) Exklusivitetsavtal kan få stora effekter på marknaden för flygmotorer⁽³⁶⁾ eftersom de garanterar betydande penetration i ett flygbolags flotta och efterföljande monopol fördelar. Exklusivitet gynnar dessutom motortillverkaren eftersom exklusiva positioner för leverans av motorer eliminerar direkt priskonkurrens (dvs. konkurrens inom samma plattform) mellan flygbolagen.
- (116) Som ett sista steg i sin utestängningsstrategi och i syfte att skydda och öka denna mycket lukrativa del av sin motorverksamhet har GE använt sin finansiella styrka till att under flera år investera mycket stora belopp i eftermarknaden genom att köpa ett stort antal reparationsverkstäder över hela världen. Denna strategi tillämpas inte bara på service på GE:s egna motorer utan även på motorer från dess konkurrenter, som på så sätt berövas de kritiska intäkterna från eftermarknaden, som behövs för att motivera både gjorda investeringar och framtida produktutveckling.
- (117) Utöver GE:s förmåga att påverka skrovtillverkarna använder företaget även sin finansiella styrka till att påverka flygbolagens inköp genom att skjuta till kapital till deras verksamheter vid kritiska tidpunkter, vilket förklaras i följande utdrag från en av artiklarna om företagets centrala egenskaper (Key Feature Articles) av GE:s ordförande och verkställande direktör, med titeln "GE Capital: Jack Welch's Secret Weapon" (GE Capital: Jack Welchs hemliga vapen)⁽³⁷⁾:

⁽³²⁾ Ett exempel på den stora konkurrens fördel som GE åtnjuter jämfört med sina industriella konkurrenter är dess AAA-kreditvärdering, som omfattar alla dess dotterföretag och som gör att de kan erhålla finansiering billigare och snabbare än sina konkurrenter.

⁽³³⁾ Kommissionens marknadsundersökning har visat att kostnaderna för underhåll och reservdelar under en motors livstid i genomsnitt är 200 % av dess ursprungliga nettoinköpspris i reala termer (förutom inflationen).

⁽³⁴⁾ Mellan 4 % och 5 % av den årliga ökningen i reala termer.

⁽³⁵⁾ [Se ovan]*

⁽³⁶⁾ B737, som utan undantag drivs av GE-motorer, utgör 993 av de sammanlagt 2 885 flygplan som beställts från Boeing och Airbus där ett motorval har gjorts (34 % av den sammanlagda orderstocken för flygplan) den 31 december 2000.

⁽³⁷⁾ Som den publicerades av John Curran på *Fortune* den 10 november 1997 och infördes på GE:s webbplats på <http://www.ge.com/news/welch/articles/f1197.htm>.

”Och vad ger [GE] Capital GE? Värdefulla kunder, till exempel: [GE] Capital tillhandahåller finansiering åt kunder till GE:s enheter, exempelvis inom sådana branscher som flygplan, kraftsystem och bilar, vilket hjälper dessa enheter att få stora kontrakt. Ett av de mer anmärkningsvärda exemplen på en möjlig koppling var när Continental Airlines kämpade mot konkurs år 1993. Lån från GE Capital hjälpte Continental tillbaka upp i luften. Sedan kom en stor order på nya plan från Continental – av vilka de flesta hade motorer från GE. Konsulten Noel M. Tichy säger följande: '[GE] Capital utgör en del av den arsenal som GE:s industriella enheter har för att slå konkurrenterna.'”⁽³⁸⁾

- (118) Denna transaktion ägde rum under Continentals rekonstruktion år 1993. GE Capital lär ha skjutit till upp till en miljard US-dollar till flygbolaget i form av skuldfinansiering och förvärv av en aktieandel. Ett av villkoren verkar ha varit att alla de flygplan som Continental köpte in skulle ha GE-motorer (i förekommande fall).
- (119) Continental Airlines flotta av stora trafikflygplan består idag av 16 GE-drivna B777-200ER (motorer från P & W och RR fanns också tillgängliga för det flygplanet), 21 GE-drivna DC10 (en motor från P & W fanns också tillgänglig för det flygplanet), 11 GE-drivna B767 (motorer från P & W och RR fanns också tillgängliga för det flygplanet), 41 RR-drivna B757 (ingen GE-motor tillgänglig för det flygplanet), 58 GE/CFM-drivna B737-800 (GE/CFM-exklusivitet för det flygplanet), 65 P & W-drivna MD80 (ingen GE-motor tillgänglig för det flygplanet), 36 GE/CMF-drivna B737-700 (GE/CFM-exklusivitet för det flygplanet), 65 GE/CMF-drivna B737-300 (GE/CFM-exklusivitet för det flygplanet), samt 66 GE/CMF-drivna B737-500 (GE/CFM-exklusivitet för det flygplanet). När Continental kunde välja motor valde företaget GE-motorer varje gång.
- (120) Samma sak gäller Continentals restorder: Alla motorer kommer från GE även när konkurrenternas motorer finns tillgängliga.

2. GECAS

- (121) En annan faktor som bidrar till GE:s dominans är dess vertikala integration med avseende på inköp, finansiering och leasing av flygplan genom GE Capital Aviation Services (GECAS).
- (122) Med cirka 10 % av de totala inköpen av flygplan, är GECAS den tredje största köparen av nya flygplan, och ligger som sådan före alla enskilda flygbolag. Företaget

har den största enskilda flottan av flygplan med 1 040 enheter som värderas till 22,1 miljarder US-dollar⁽³⁹⁾. GECAS är dubbelt så stort som ILFC, dess närmsta konkurrent, med avseende på flygplansflotta. GECAS är också marknadsledande när det gäller beställda jetflygplan och optioner, med en sammanlagd reststock på 796 jetflygplan i slutet av 2000 (535 för ILFC).

- (123) Utöver att vara den största köparen av flygplan är GECAS ett av de två ledande leasingföretag som köper flygplan i spekulativa syften, med cirka 40 % av marknaden för stora trafikflygplan och 100 % av marknaden för stora regionaljetflygplan.
- (124) När parterna hävdar att GECAS inflytande över skrovtillverkare är begränsat eftersom företaget köper mindre än 10 % av de nya flygplanen tar de inte hänsyn till att GECAS marknadsinflytande inte beror på en andel av flygplansinköpen, utan på dess faktiska incitament och förmåga att utöva ekonomiskt inflytande vid det kritiska skedet i konkurrensprocessen och således att utestänga konkurrenterna från denna process.
- (125) Det är sant att GECAS står för bara cirka 10 % av flygplansinköpen, och att det är mindre än vad som normalt anses som marknadsinflytande, men GECAS andel av flygplansinköp är inte en bra måttstock på dess förmåga att utöva inflytande på motormarknaden och utestänga GECAE:s konkurrenter. GECAS verkliga inflytande på marknaden är större än dess andel på 10 % på grund av dess förmåga att ”inplantera” flygplan med GE-motorer i mindre flygbolag, och skapa, upprätthålla och förbättra förutsättningar för flottenhetlighet som gör att dessa flygbolag väljer likartad utrustning i framtiden, oavsett om de skaffar den från GECAS eller någon annanstans.
- (126) Kommissionens undersökning bekräftar att GECAS andel på 10 % av flygplansinköpen inte på långt när motsvarar dess inflytande vid valet av flygplansmotorer och flygplanssystem, på grund av både GECAS påvisat snedvridna inköpsbeteende och dess kapacitet att göra enorma beställningar av flygplan. GECAS inflytande beror i själva verket på dess förmåga att skapa ett oöverträffat ekonomiskt incitament för skrovtillverkare att välja produkter från GE. Detta incitament uppkommer antingen på grund av den relativt lilla kommersiella risk som en skrovtillverkare tar när han ger GE exklusiva rättigheter till dess produkter, eller den ersättning som

⁽³⁸⁾ Enligt GE:s webbplats <http://www.ge.com/news/welch/articles/f1197.htm>.

⁽³⁹⁾ Som jämförelse kan nämnas att GECAS största konkurrent på marknaden för leasing av flygplan, International Lease Finance Corporation (ILFC), har en flotta som består av [400–500]* flygplan (februari 2001).

tillverkaren kan få från andra GE-enheter såsom GE Capital och GECAS, i synnerhet genom utsikter till en ansenlig försäljning av flygplan. Under dessa omständigheter spelar det inte nödvändigtvis någon roll att GECAS står för "bara" 10 % av alla flygplansinköp.

(127) Det finns bevis på att skrovtillverkare har påverkats av GE:s starka kombination av utsikter till beställningar av flygplan från GECAS och det finansiella bidraget från GE Capital så att de väljer GE-motorer till sina nya flygplansskrov. GECAS konkurrenter kan inte efterlikna sådana paket.

(128) Som ett exempel på GECAS betydelse för skrovtillverkarna kan man nämna att företaget även har varit den största enskilda köparen av jetflygplan under de senaste åren med sammanlagda order på 588 flygplan⁽⁴⁰⁾. Som en jämförelse låg flygbolagens största inköp på mindre än 300 flygplan under samma period.

(129) När det gäller trafikflygplan har GECAS i stort sett samma betydelse för Boeing och Airbus med avseende på beställningar, även om det finns flera flygplan från Boeing än från Airbus i GECAS portfölj. I sitt svar av den 26 februari 2001 på kommissionens undersökning angav Boeing att GECAS stod för drygt 10 % av Boeings orderbok med 135 beställda flygplan. Siffran var likartad för Airbus med en sammanlagd GECAS-orderstock på cirka 138 flygplan. ILFC har en orderstock hos Airbus och Boeing på [200–300]* respektive [200–300]* flygplan. Southwest Airlines rapporteras ha den största orderstocken av alla enskilda flygbolag med sammanlagt 144 stora trafikflygplan. Den näst största orderstocken från ett flygbolag är Deltas orderstock på 108 beställda flygplan. Leasingföretagens inflytande på och betydelse för Boeing och Airbus motsvarar långt ifrån en bråkdel av alla order på stora trafikflygplan, som parterna hävdar, och har växt i linje med deras andel av orderstocken för stora trafikflygplan, som rapporterades utgöra mer än 30 % i slutet av 2000, vilket bekräftas av Noël Forgeard, verkställande direktör för Airbus, i en artikel i *Financial Times*⁽⁴¹⁾, med följande uttalanden: "[Airbus]-gruppen har uttryckt oro över den växande andelen nya order från leasingföretag, i stället för direktorder från flygbolag. 'Vi befinner oss nära den övre gränsen för vad som kan godtas, det finns risk för att kontrollen över distributionen går förlorad' sade Noël Forgeard, Airbus verkställande direktör."

(130) GECAS förefaller också ha stor betydelse för tillverkare av skrov för regionaljetflygplan – Fairchild Dornier, Bombardier och Embraer – med cirka 24 %, 11 % respektive 9 % av deras orderstockar i slutet av september 2000. [Citat från interna GECAS-dokument om GECAS marknadsplan för regionaljetflygplan, som GE anser innehålla konfidentiell information]*⁽⁴²⁾.

(131) GECAS senaste order innefattar bland annat 50 fasta beställningar och 100 optioner hos Embraer, den brasilianska tillverkaren av regionalflygplan, med avseende på dess ERJ-170 och ERJ-190 (med 70 respektive 90 platser), samt stora order på CRJ-700 (med 70 platser) och CRJ-900 (med 90 platser) från Bombardier. Dess order (50 fasta innevarande beställningar och 100 optionsorder) hos Fairchild Dornier på dess flygplan 728JET och 928JET utgör tre års produktion för denna tillverkare av skrov för regionalflygplan. Dessa flygplan finns bara tillgängliga med GE-motorer.

(132) Till skillnad från sådana oberoende leasingföretag som ILFC, väljer inte GECAS flygplansutrustning till det flygplan man köper i enlighet med efterfrågan på marknaden. Till följd av att GECAS bara väljer GE-motorer när man köper nya flygplan är 99 % av de stora trafikflygplan som GECAS beställer försedda med motorer från GE⁽⁴³⁾.

(133) GECAS har incitament och förmåga att öka inflytandet på marknaden och resulterande vinster för GE Aircraft division (GEAE) på flera sätt. GECAS är ett av de två leasingföretag som agerar som lanseringskunder eftersom de kan beställa flera flygplan samtidigt och vänta den extra tid som krävs för leverans av ett nytt flygplansskrov (se diskussionen nedan om B777X). Som lanseringskund kan GECAS påverka skrovtillverkarnas val av flygplansutrustning och företaget kan därmed, i kombination med andra GE-faktorer, utgöra den faktor som kan rubba balansen till fördel för GE som leverantör av utrustning och service. GEAE:s konkurrenter kan inte garantera dessa inköp och kan därför inte erbjuda skrovtillverkarna lanseringsorder eller försäljningsfrämjande order. GECAS roll som lanseringskund eller försäljningsfrämjande kund har visat sig vara särskilt effektiv när det gäller att få tillgång/exklusivitet till nya flygplansplattformar.

⁽⁴⁰⁾ Från Fleet Database från Back Associates, uppgiften gäller fram till och med den 6 december, 2000. Dessa order innefattar avbeställda order och order där motorvalet "återstår att avgöra".

⁽⁴¹⁾ Se artikeln "Airbus Chief Predicts Falling Aircraft Sales In 2001" i *Financial Times* från den 30 januari 2001.

⁽⁴²⁾ [Se ovan]*

⁽⁴³⁾ Återstoden utgörs av åtta Boeing 757, för vilka GE inte tillhandahåller någon motor.

(134) GECAS har dessutom visat sig vara ett mycket effektivt verktyg när det gäller att stärka GE:s ställning hos flygbolagen på de plattformar där man kan välja motor.

(135) GECAS erbjuder en rad flottlösningar och finansieringslösningar som gör det möjligt för flygbolagen att skaffa flygplan, exempelvis flygplansfinansiering, leasing samt flottförvaltning inbegripet direkta inköp av flygplan, flygkonsultering, motorfinansiering, hyrköpsavtal, operationell leasing, pilotutbildning, försäljning och återförhyrning samt inbyte av flygplan. Som en del av sin strategi att vara världens främsta leverantör av flyglösningar erbjuder GECAS även aktieliknande finansiering för att underlätta de ledande flygbolagens införskaffande av GE-drivna jetflygplan, och hjälper dem att standardisera sina flottor kring GE-drivna flygplan, vilket bekräftar i GE:s årsrapport för 1999:

”Under 1999 gjorde vi [GECAS] stora framsteg när det gäller att hjälpa kunderna att uppnå målen för sina flottor och balansräkningar. China Eastern, ett av de största kinesiska flygbolagen, fick exempelvis hjälp av GECAS att minska sin kortsiktiga kapacitet, att standardisera sin flotta kring CFM-drivna Airbus-plan av typen narrow body, och att generera hårdvaluta.” (44)

(136) I marknadsundersökningen understryker man dessutom att GECAS har kapacitet att standardisera flottor kring GE-drivna flygplan och att övertala ett flygbolag som annars inte skulle ha leasat ett GE-drivet flygplan att godta ett sådant flygplan genom att man erbjuder mycket mer än enbart leasingtjänster och kan dra fördel av flygresurser och finansiella resurser inom GE-gruppen (45). GECAS kapacitet att ta marknadsandelar genom att inplantera GE-drivna flygplan i flygbolag får, mot bakgrund av enhetlighetstänkandet, en multiplikatoreffekt, eftersom dessa flygbolag kommer att fortsätta att köpa sina motorer i framtiden, varvid GE:s motorförsäljning ökar. I motsats till vad parterna hävdar i sitt svar på meddelandet om invändningar och vid den muntliga utfrågningen, har GECAS verkligen kunnat stärka GE:s ställning väsentligt utan att GECAS ökade inköp av GE-motorer har uppvägs genom att flygbolag eller andra leasingföretag köper andra motorer än GE-motorer. På grund av att GECAS favoriserar GE:s motorer och genom dess inflytande på flygbolagen har GE således kunnat öka sina marknadsandelar för motorer.

(137) Bortsett från att parterna underlåter att förklara varför andra leasingföretag eller flygbolag, som i alla händelser inte är knutna till någon tillverkare av motorer eller komponenter, skulle motverka GECAS snedvridning, bekräftar ILFC:s inköpsmönster att företaget lämnar motorvalet i det stora flertalet av sina senaste order öppet och således gör det möjligt för dess framtida flygbolagskunder att påverka valet av motorer.

(138) En jämförelse av GE:s marknadsställning ”före” GECAS (från 1988 till och med 1995) med situationen ”efter” GECAS (1996 till och med 2000) visar att flygbolagens direkta inköp av GE-motorer bara sjönk med mindre än fem andelar (eller mindre än 10 %), medan GE:s motorförsäljning till leasingföretag, inbegripet GECAS, ökade med mer än 20 andelar (eller mer än 60 %). Det faktum att andra leasingföretag och flygbolag helt enkelt inte har kompenserat för GECAS snedvridna inköp resulterar i en netto-förskjutning av motormarknadsandelar till GE:s fördel.

(139) GE:s vertikala integration omfattar även andra segment inom flygindustrin. Genom sitt dotterföretag GE Engine Services (GEES), har GEAE även ett globalt verkstadsnät för underhåll, reparationer och översyn av sina egna stora trafikflygplan, såväl som av dem från andra tillverkare av originalutrustning (OEM) över hela världen. GEAE säljer även turboprop- och turboaxelmotorer och relaterade reservdelar för militära och civila flygplan. GE:s flygplansmotorer används även som grund för derivat för gasturbiner för industrin och för marint bruk.

3. Svårigheter att efterlikna GE Capital/GECAS

(140) Parterna har bestridit GECAS inverkan på GE:s dominans och hävdar att konkurrenterna i alla händelser kan svara genom att upprätta egna dotterföretag för leasing av flygplan. Deras argument är att GECAS lätt och snabbt kan efterliknas och dess påstådda inverkan på GE:s dominans därmed neutraliseras.

(141) Kommissionen kan inte godta detta argument. Det finns tre viktiga skäl till varför ett leasing-dotterföretag av GECAS storlek och betydelse inte lätt och snabbt kan efterliknas.

(44) GE:s årsrapport för 1999, sidan 23.

(45) [Exempel på GECAS kommersiella överenskommelser med flygbolag, som GE anser vara konfidentiell information.]*

(142) För det första skulle upprättandet av ett sådant leasingföretag förutsätta inträde i en ny affärsverksamhet för både P & W och RR. Eftersom GECAS stöds finansiellt genom GE Capitals starka balansräkning skulle alla försök av konkurrenter att upprätta ett konkurrerande GECAS först förutsätta att de gör ett betydande inträde på finansmarknaden. Medan GE Capital, som utgör cirka hälften av GE Corporation, är ett renodlat finansföretag, är UTC ett industrikonglomerat och RR ett renodlat flygföretag, och inte några finansiella institutioner. Upprättandet av ett leasingföretag med GECAS räckvidd, storlek och AAA-kreditvärdering kan inte på allvar planeras utan etablerat och starkt finansiellt stöd av ett moderföretag av typen GE Capital, som i egenskap av en del av GE:s konglomerat och till skillnad från andra stora finansiella institutioner fortfarande bara delvis granskas av tillsynsmyndigheter på finansområdet, vilket kommissionen redan har förklarat i sitt meddelande om invändningar av den 8 maj 2001.

(143) För det andra skulle det, även om konkurrerande motortillverkare beslutade att gå in på finansmarknaden genom att upprätta ett leasingföretag, kräva mycket tid och pengar att uppnå GECAS drifts- och effektivitetsnivå. Exempelvis tog det cirka 30 år för ILFC att uppnå sin nuvarande nivå på leasingverksamheten. GECAS tämligen snabba tillväxt bör emellertid inte förväxlas med möjlighet till lätt efterlikning. Även om det bara tog fem år för GECAS att efter förvärvet av GPA bli vad företaget är idag ⁽⁴⁶⁾, kunde denna ställning bara uppnås tack vare finansiella medel från GE Capital, som agerade som GE:s interna bank. Utan sådana stora finansiella resurser skulle varken UTC eller RR kunna investera i en flygplansflotta som, likt GECAS flotta, är värd mer än 20 miljarder US-dollar. Innan GE Capital tog detta stora steg att förvärva sin egen verksamhet för leasing av flygplan hade företaget dessutom kunnat samla bransch-kunnande genom sin närvaro under flera årtionden i leasingbranschen för annan utrustning såsom järnvägs-vagnar, medicinsk utrustning och tillbehör. Således var det kombinationen av omfattande kunnande och finansiell styrka som gjorde att GECAS kunde växa så snabbt. Motorkonkurrenterna saknar jämförbara finansiella resurser och kunnande för att uppnå GECAS nivå även under en längre tidsperiod.

(144) Båda konkurrerande motorleverantörer saknar erforderlig installerad bas av motorer för att kunna genomföra en exklusiv RR- eller P & W-policy i syfte att efterlikna GE:s inplantering. De skulle helt enkelt inte kunna föreslå intressanta lösningar för flygbolagen, eftersom dessa skulle vara tvungna att avstå från enhetlighetsfördelarna i samband med deras installerade GE-bas. På

grund av denna brist på marknadslikviditet för flygplan med enbart P & W- eller RR-motorer skulle det inte vara kommersiellt meningsfullt att försöka översvämma flygbolagen med sådana produkter, och det skulle automatiskt leda till en betydande sänkning av dessa produkters restvärde. Investerare skulle antagligen dra sig för att investera i ett leasingföretag som skulle vara tvunget att använda en sådan kommersiell strategi, eftersom det skulle vara alltför riskabelt. I det avseendet visar erfarenheten att ingen motorkonkurrent har kunnat efterlikna de fördelar som GE-motorer åtnjuter genom GE Capital och GECAS ⁽⁴⁷⁾.

(145) Av dessa skäl anser kommissionen att möjligheten att efterlikna GECAS inte är ett alternativ för konkurrerande motorleverantörer, och därför kan en sådan möjlighet inte begränsa GE:s dominans på motormarknaden.

4. Enhetlighet

(146) Enhetligheten mellan olika typer av motorer bidrar till GE:s dominerande ställning. Flygbolag som använder flygplan med en viss motortyp brukar vanligtvis köpa ytterligare motorer från samma motortillverkare. Detta ger GE, som är dominerande motorleverantör, en mycket gynnsam ställning när ett flygbolag bestämmer sig för att köpa en viss motor för en speciell flygplanstyp, eftersom bolaget vanligtvis kommer att vilja köpa samma motortyp i framtiden på grund av de fördelar som flygplansflottans och motorernas enhetlighet ger ⁽⁴⁸⁾.

(147) Resultaten av kommissionens undersökning visar att en standardisering av ett flygbolags flotta eller delar av den (delflotta) kan ge väsentliga skalfördelar. Detta är särskilt, om än inte endast, relevant när det gäller motorunderhåll. Undersökningen visade också att fastän enhetlighet är direkt relaterat till hur stora marknadsandelar som motortillverkare skaffat sig genom åren, kan enhetlighetsfördelarna upphävas av kompenserande metoder. Emellertid tycks GE, med hjälp av GE Capital och i synnerhet GECAS, vara det enda företag som kan använda metoderna på ett effektivt och framgångsrikt

⁽⁴⁶⁾ GPA hade en flotta på cirka 500 flygplan när det förvärvades av GE.

⁽⁴⁷⁾ RR:s 50-procentiga deltagande i leasingföretaget Pembroke är inte på något sätt jämförbart med vad GE Capital har åstadkommit genom GECAS, eftersom Pembroke är en tiondel så stort som GECAS och inte har den kommersiella kapaciteten att efterlikna GECAS snedvridna beteende.

⁽⁴⁸⁾ I det avseendet är GE:s ställning bland europeiska flygbolag klart gynnsam. I själva verket är GE dominerande motorleverantör (det vill säga den leverantör som har mer än 70 % av den installerade motorbasen) bland samtliga europeiska nationella transportföretag förutom Förenade kungariket och Luxemburg.

sätt⁽⁴⁹⁾. Undersökningen bekräftade vidare att de flygbolag som använder blandade flottor för ett visst användningsområde, och därmed inte kan dra nytta av särskilt stora enhetlighetsfördelar vid en viss tidpunkt, vanligen är bolag som håller på att genomföra en rationalisering av flottan eller är mitt i ett program för förnyelse av flygplansflottan.

(148) Motorernas enhetlighet är endast en av de faktorer som flygbolag tar med i beräkningen när de köper flygplan, och kommissionens undersökning visade även att organisationen av flygbolagens underhållsverksamhet har stor betydelse när flygbolagen fattar beslut om inköp av motorer.

(149) Det finns två skilda typer av underhåll. Linje- eller stödunderhåll utförs av flygbolagen (eller deras underleverantörer) på flygplatserna, medan tungt underhåll eller underhålls-, reparations- och översynstjänster innebär större ingrepp på flygplanet, som när en motor avlägsnas från vingen och ses över på särskild plats. Vad beträffar underhålls-, reparations- och översynssystemet krävs reservmotorer för att ersätta dem som tagits av vingarna för service. Reservmotorer motsvarar vanligtvis mellan [...] % och [...] % av värdet av den del av ett medelstort flygbolags motorflotta som är i drift. Flygbolagen kan välja att antingen låta ett eget team utföra underhålls-, reparations- och översynstjänsterna internt med egen utrustning eller att lägga ut dem på en extern reparationsverkstad.

(150) Flygbolag med intern underhålls-, reparations- och översynskapacitet (som Delta, KLM, Air France och andra) är vanligen, om än inte alltid, stora flygbolag med tillräckligt stora flottor för att uppnå enhetlighetsvinster. I motsats till parternas argument att enhetlighet har begränsad effekt på de flygbolag som utför underhåll, reparation och översyn internt, visar kommissionens undersökning att de stora initiala investeringarna, både materiella och immateriella, och återkommande kostnaderna för egna reparationsinrättningar, reservdelslager, verktygsuppsättningar, personalutbildning, arbetsprocesser och handböcker som förvärfas för att utföra tillbörligt underhåll ger starka incitament, i form av betydande omställningskostnader, för flygbolag att standardisera sin motorflotta för att dra nytta av skalfördelar (dvs. minska marginalkostnaderna för underhåll).

(151) Flertalet flygbolag som tillfrågades i samband med undersökningen uppgav att kostnader som hör ihop med omställning från en motortyp till en annan endast kan beräknas från fall till fall, men somliga flygbolag

lämnade lättillgängliga siffror över kostnaderna för att behöva omskola en underhållsingenjör som en illustration, inte av omfattningen, utan av den kostnadsökning man kan vänta beroende på den aktuella typen av omställning. Till exempel uppgavs att kostnaden vanligen uppgår till mellan 1 000 och 5 000 euro, när den nya motorn hör till en motorfamilj som ingenjören redan är utbildad på. När motorn inte hör till en särskild familj men ändå kommer från samma tillverkare, ökar kostnaden till mellan 5 000 och 10 000 euro. Omställningskostnaden blir betydligt högre när den nya motorn kommer från en annan leverantör och kan uppgå till 20 000 euro per tekniker, eftersom enhetligheten för denna nya motor jämfört med de tidigare är begränsad.

(152) De omställningskostnader som uppstår när en provningsanläggning anpassas till en ny motors specifikationer är mycket mer betydande och uppgår vanligen till mellan 1,2 och 4,5 miljoner euro, när de nya motorerna kommer från en annan tillverkare.

(153) Som en följd av flygbolagens ständigt växande satsning på kostnadseffektivitet, sätter kunderna allt större värde på enhetlighetsfördelar. Detta gäller särskilt motorer, eftersom motorpriset är avgörande och i genomsnitt motsvarar 25–30 % av det sammanlagda slutliga inköpspriset för ett flygplan. Dessutom visade kommissionens undersökning att kostnaden för en motors underhåll är så hög, att den genomsnittliga underhållskostnad som ackumuleras under en motors livslängd uppgår till mellan två och tre gånger dess anskaffningspris, medan den totala ackumulerade underhållskostnaden för ett helt flygplan grovt sett motsvarar dess inköpspris. Motorer, och deras enhetlighet, har därför stor betydelse med tanke på den totala ägarkostnaden för ett flygplan.

(154) När ett flygbolag överväger att köpa en flygplanstyp som redan finns i flottan, finns det alltså avsevärda fördelar med att köpa flygplan och motorer som är identiska med dem bolaget redan använder, jämfört med att köpa en annan flygplans- och motorkombination som skulle kunna ha liknande funktion. Denna enhetlighetseffekt är som allra starkast när det gäller enskilda motor- och flygplanstyper. Till exempel bekräftade ett stort nordamerikanskt flygbolag i sitt svar på kommissionens frågeformulär, att samtidigt som enhetlighet i flygflottan är högprioriterat vid flygplansköp värderas motorenhetlighet för nya flygplan lika högt. Därför väljer man nästan alltid att bevara enhetligheten för motorer som redan används i flottan, så länge motorn uppfyller de krav som användningsområdet ställer. Ett annat nordamerikanskt flygbolag underströk vidare i sitt svar på kommissionens frågeformulär att enhetlighet när det gäller motorer ofta spelar en avgörande roll, vilket avspeglas i bolagets beslut att 1999 köpa P & W-drivna B747-200. Detta beslut var i själva verket grundat på bolagets tidigare inköp 1987 av andra P & W-drivna B747 (version 400).

⁽⁴⁹⁾ [Exempel på GECAS delaktighet i kommersiella avtal med flygbolag, betraktas av GE som konfidentiell information.]*

- (155) Vidare visade kommissionens frågeformulär att en kund som överväger köp av en flygplanstyp som ännu inte finns representerad i den egna flottan, vanligen föredrar att beställa en motor som passar in i den motorfamilj som den befintliga flottan redan är utrustad med. I motsats till parternas påstående att enhetlighet inte har betydelse för alla motorfamiljer, bekräftade undersökningen att i den mån som motorer inom en motorfamilj erbjuder produktlikheter och har gemensamma komponenter eller utformning, har en flygbolagskund verkligen nytta av att välja en enda motorfamilj för olika flygplanstyper och därmed dra fördel av enhetlighet inom denna motorfamilj. Till exempel bad ett stort europeiskt flygbolag, när de förhandlade med Airbus om en order på flera A318, om en alternativ lösning (CFM-motorn) till Airbus första anbud om en P & W-motor (PW6000) på grund av de besparingar som enhetligheten med andra motorer i flottan innebär. Slutligen kan affärsmässiga fördelar uppnås, liksom när det gäller utbildning och servicestöd med mera, med ett etablerat förhållande med en tillverkare som levererar ett flygbolags motorer till dess olika flygplanstyper.
- (156) För de flygbolag som valt att lägga ut underhåll, reparation och översyn på entreprenad, kan omställningskostnadens omfattning variera beroende på både den relativa betydelsen av (internt) linjeunderhåll i den sammanlagda underhållskostnaden och de transaktionskostnader som uppkommer när olika motortyper (som GE, RR och/eller P & W) sänds till olika speciella reparationsverkstäder. Högre transaktionskostnader visar sig ofta genom effekterna av långfristiga underhålls-, reparations- och översynsavtal om ensamrätt, vilka i de flesta fall tvingar flygbolagen att antingen hålla sig till de motortyper som deras utvalda reparationsverkstäder behärskar eller hitta alternativa reparationsverkstäder för de nya motorer de planerar köpa. Detta leder sannolikt till att flygbolagen förlorar de skalfördelar som en leverantör med ensamrätt kanske kunde ha varit villig att dela med sina kunder. Om en reparationsverkstad går med på att utföra underhålls-, reparations- och översynstjänster på alla motorer oavsett deras ursprungliga märke, kan flygbolagets transaktionskostnader bli lägre på grund av verkstadens möjlighet att sprida dem över ett större antal motorer, men de kommer fortfarande att vara betydande, eftersom stordriftsnackdelar oundvikligen i viss mån kommer att drabba själva reparationsverkstaden.
- (157) Dessutom håller helt enkelt inte parternas argument att flertalet flygbolag med blandade flottor (flottor där ingen dominerande motorleverantör kan fastställas) som omfattar ett antal flygplans- och motortyper visar på enhetlighetens bristande betydelse. För det första genererar motorenhetlighet fördelar, vilket följande utdrag ur Boeings flygplanskatalog "Quick Look" visar, inte bara inom en given flygplanstyp utan också mellan olika flygplanstyper. Detta visar att blandade flottor inte förhindrar flygbolag att dra nytta av motorenhetlighetsfördelar:
- "Boeing – Quick Look: 747-400 Egenskaper: Enhetlighet: Samtliga avancerade motortyper av 747-400 och 767 är utbytbara." ⁽⁵⁰⁾
- (158) Dessutom visar inte förekomsten av blandade flottor för samma flygplanstyper nödvändigtvis att enhetlighetsfördelarna skulle vara irrelevanta, eftersom förekomsten av sådana blandade flottor kanske endast speglar situationen för ett flygbolag som är mitt uppe i ett förnyelseprogram av flygplansflottan eller vissa flygplans särskilda lämplighet för ett visst användningsområde, vilket resulterar i att både flygplans- och motorflottan differentieras. Vidare brukar enhetlighetsvinster vara mycket höga tills den berörda flottan eller delflottan uppnår den kritiska storlek som, när den väl uppnåtts, endast tillåter en begränsad ökning av enhetlighetsvinsterna. Tekniska förbättringar förklarar också varför motorbyten kan äga rum, vanligtvis inom en motorfamilj, och därmed minska enhetligheten mellan motorfamiljens olika generationer. Till exempel bekräftade ett av de större flygbolagen i sitt svar på kommissionens frågeformulär att det nyligen, för att dra nytta av ny teknisk utveckling, beställt CFM56-5B-motorer till dess nya A320, medan det hade köpt CFM56-5A till dess äldre A320 år 1988. Ibland ger vissa flygplan inte något val när det gäller motorer, varför det bolag som köper ett särskilt flygplansskrov i vissa fall tvingas köpa motorer det annars inte skulle ha köpt. I dessa fall måste kostnaden för den bristande valfriheten och den därav följande bristen på enhetlighet bäras av flygbolaget, vilket ger driftsmässiga kostnadsnackdelar.
- (159) Oavsett de skäl ett flygbolag kan ha, har kommissionens undersökning identifierat avsevärda ytterligare fördelar med motorenhetlighet när det gäller ett flygbolags användning av flygplanet, eftersom motorenhetlighet minskar antalet olika kvalifikationer en besättning måste ha och minskar behovet av vidareutbildning och simulators-tid. Flygbolagen vill gärna undvika sådana kostnader, även om de inte är lätt kvantifierbara, för att öka flexibiliteten.

⁽⁵⁰⁾ Se bilagan till Boeings svar på kommissionens frågeformulär den 19 februari 2001.

- (160) När parterna hävdar att en omfattande installerad bas inte säkerställer stora framtida order och andelar och hänvisar till att P & W:s marknadsandel var 80 % år 1980 men minskade till omkring 40 % mot slutet av 2000, tar de inte hänsyn till ett antal väsentliga faktorer som kullkastar sådana argument. För det första drog faktiskt P & W, som motorleverantör, nytta av enhetlighetsfördelar som bidrog till att bygga upp bolagets installerade bas till den nivå det en gång nådde. För övrigt är P & W fortfarande dominerande motorleverantör till en rad flygbolag, vilket faktiskt förhindrat att P & W marginaliserats ännu snabbare, åtminstone på marknaden för motorer till stora trafikflygplan. Emellertid är de flygplan som utrustas med P & W-motorer i genomsnitt äldre än de med GE-motorer, varför bolaget bara kan förvänta sig en begränsad framtida försäljningspotential. [beskrivning av P & W:s strategiska beslut beträffande inriktningen på utvecklingssatsningar på motorer till stora trafikflygplan, som UTC anser vara konfidentiell information]*⁽⁵¹⁾. B737 var och är fortfarande det mest framgångsrika flygplanet för civil luftfart och [beskrivning av P & W:s strategiska beslut, som P & W anser vara konfidentiell information]*. GE lyckades förnya sin ensamrätt för den senaste generationen av det flygplanet. Parternas ytterligare argument att GE i jämförelse med P & W (och RR) har varit mindre framgångsrikt i att sälja motorer för A380, A330 och B777 visar inte på enhetlighetens bristande betydelse. Så som redan angivits ovan är exemplet med A380 ännu inte någon relevant måttstock eftersom endast ett begränsat orderantal hittills har lagts, medan Airbus för tillfället väntar på att marknadsföra omkring 1 000 flygplansenheter. Varje gång P & W skulle kunna få en chans att motorutrusta detta flygplan, kommer det dessutom att utrustas med GE till följd av deras Engine Alliance. GE:s lägre andel av den låga försäljningen av A330-plattformen angavs bero på de tekniska bristerna i GE:s CF6-80E1-motor. För att råda bot på situationen lanserade GE nyligen ett nytt derivat av motorn, CF6-80E1A3, och dess andel av motorerna för A330 har sedan dess börjat öka snabbt. Medan GE verkligen halkade efter RR men följde i P & W:s spår i fråga om order på motorer för den klassiska versionen av flygplanet B777, avhjälpste GE denna potentiella begränsning av enhetlighetsfördelar genom att säkra ensamrätten för motorleveranser till den senaste versionen av detta flygplan (dvs. B777X), vilket väntas vända den nuvarande ställningen med en förväntad [...] % genomsnittlig marknadsandel på samtliga B777-modeller till 2008. Viktigare är emellertid att P & W:s andel av den installerade basen ständigt angrips av GE och inte tvärtom. Att övervinna enhetlighetshinder genom att få flygbolagen att ändra uppfattning och införa GE-utrustade flygplan så som GECAS gör, är en möjlighet som inte är lätt för P & W att kopiera.
- (161) Bortsett från det faktum att en motortillverkare ser enhetlighet som önskvärt därför att detta vanligtvis sänker kostnaderna för utveckling⁽⁵²⁾, tillverkning och produktstöd, ger motorenhetlighet fördelar inom olika områden av ett flygbolags verksamhet och utgör därmed en obestridlig faktor som flygbolagen tar med i beräkningen när de beställer flygplan.
- (162) Till följd av GE:s höga andel av den installerade basen av motorer över hela världen för både stora trafikflygplan och regionalflygplan, har GE en större förmåga att utnyttja sådana enhetlighetsfördelar på samtliga inkommande anbud. Dessutom har GE ett antal utvägar för att behålla och utveckla sin ledande marknadsställning, såsom i synnerhet möjligheten att utnyttja både GE Capitals ekonomiska styrka och GECAS marknadstillträde för att övervinna enhetlighetshinder.
5. *GE:s dominerande ställning*
- (163) Kommissionen anser att kombinationen av samtliga dessa faktorer gör GE:s höga marknadsandelar till den rätta indikatorn för dominans. GE:s skicklighet i att kombinera avsevärd finansiell styrka, köpa stora kvantiteter flygplan, dra nytta av enhetlighetsfördelar och erbjuda omfattande paketlösningar till flygbolag gör att GE kan förhindra konkurrens.
- (164) GE lyckades få avsättning för sina produkter i tio av de senaste tolv fallen då flygplansskrovstillverkare erbjöd monopolställning för plattformar⁽⁵³⁾. Exemplet med B777X⁽⁵⁴⁾ illustrerar tydligt hur GE:s vertikala integration parad med dess finansiella styrka gör det möjligt för GE att få monopolställning när bolaget så önskar⁽⁵⁵⁾.

⁽⁵²⁾ Till exempel är det vanligen billigare att utveckla en mindre version av en existerande motor än att utveckla en helt ny motor.

⁽⁵³⁾ 11 av 13 om det senare exemplet med CargoLifter räknas in (dvs. drygt 80 % av samtliga plattformar med ensamrätt då GE antingen beslutat att lämna anbud eller inte avsiktligt dragit sig tillbaka från anbudsförfarandet).

⁽⁵⁴⁾ På grundval av information från tredje man, kan man hävda att GE:s B777X är en plattform som säkert kan använda fler än en motor och för vilken flygbolagen efterfrågar fler än en motor. Därför kan man hävda att GE inte bara lyckats säkra monopolställning för plattformen utan även lyckats förvandla den förlängda versionen av den klassiska B777-plattformen med flera leverantörer till ett flygplan med en enda leverantör.

⁽⁵⁵⁾ Noteras bör att GE inte lämnade anbud för att utrusta Bombardiers stora regionaljetflygplan, BRJX. I alla händelser inställdes utvecklingen av BRJX-plattformen, fastän P & W hade utvecklat en lämplig motor i samarbete med SNECMA. GE vann i konkurrensen om att utrusta Bombardiers återstående stora regionaljetflygplan.

⁽⁵¹⁾ [Se ovan]*

(165) GE:s senaste uppgörelse om ensamrätt på motorer för stora trafikflygplan nåddes med GE90-115B, den största och sannolikt dyraste motor som hittills utvecklats. Den första versionen av GE90 var, tillsammans med en P & W-motor och en RR-motor, tillgänglig för den första versionen av B777-200/300 (mer känd som den "klassiska B777"). B777-200/300 har idag omkring 5 % av den totala marknaden för stora trafikflygplan som helhet. Fastän GE vann ett antal anbudsfordanden innan de togs i bruk, översteg dess marknadsandel nätt och jämnt 30 %. GE:s andel av den installerade basen för B777-200/300 uppgick den 31 december 2000 till 31 % medan RR:s andel var 35 % och P & W:s 34 %.

(166) GE lyckades få ensamrätt tack vare en kombination av faktorer som dess konkurrenter inte kunde imitera, trots att de var tekniskt kapabla att leverera motorn. [Interna GE-handlingar som beskriver det segrande anbuds paketet, vilka GE anser innehålla konfidentiell information.]*⁽⁵⁶⁾

(167) Vidare erhöll GE ensamrätten trots att dess GE 90-motor visade sig vara en sämre produkt än de konkurrerande motorerna. *Forbes magazine*⁽⁵⁷⁾ hänför GE:s ensamrätt till GE:s förmåga att avgränsa verksamheten. Tidskriften beskriver transaktionen på följande sätt:

"Istället för att sälja motorer säljer [Jack Welch] makt, eftersom det var den fiffiga finansieringen som hjälpte GE att ta hem affären. Planet kommer att säljas av Boeing som ett paket – flygplan och motorer. Detta bryter mot vanlig praxis, då flygbolag köper flygplan och de jetmotorer som de utrustas med var för sig. GE:s knep i den här uppgörelsen är att erbjuda flygbolag fasta priser för underhåll av GE 90-motorer som avlägsnats från vingen, inbegripet reservdelar, till en i förväg fastställd kostnad på ett visst antal dollar per flygtimme [...] Denna morot var så viktig för Boeing att när tekniker från Pratt & Whitney gjorde ett sista desperat försök att ta hem uppgörelsen, talade Boeing om för dem att deras mycket förbättrade anbud fortfarande låg flera hundra miljoner dollar under målet. [...] Följaktligen säljer GE inte bara motorer utan en blandning av motorer, underhåll och finansiering."

(168) GE:s förmåga att erbjuda motorer för hela raden av B777-flygplan är en avsevärd fördel som ingen annan motortillverkare har. Denna monopolställning bidrar följaktligen i hög grad till att GE kan stärka sin position för den klassiska B777 eftersom B777X förväntas bli basmodellen – och därmed den mest köpta – för B777-

serierna. Denna situation inför en verklig snedvridning i valet av de flygplansmotorer där det faktiskt finns ett val, eftersom detta kommer att leda till en hastig ökning av GE90:s marknadsandelar som därmed snabbt kommer att övervinna konkurrensen och marginalisera de B777-or som är utrustade med konkurrerande motorer. Med tanke på de problem det innebär att använda två motortyper på samma flygplansskrov kan B777:s kundrets komma att välja att ganska snart byta till GE90, varigenom RR Trent och PW4000 trängs undan på B777-200ER och B777-300, och därmed påskynda GE90:s marknadspenetration på den klassiska B777-modellen. GE beräknar i sina egna interna handlingar att efter introduktionen av dess särskilda Growth-version, kommer GE90:s marknadsandel att ha fördubblats till [...] % av hela B777-plattformen på kort eller medellång sikt, medan RR Trent 800 och PW4000 båda kommer att falla till omkring 20 % vardera.

(169) Alternativa motorkällor är vanligen endast tillgängliga för stora trafikflygplan, där kunderna kan dra fördel av konkurrens mellan motortillverkare för att erhålla större förmåner från dem i utbyte mot att köpa flygplanet. Eftersom detta inte var fallet med B777X, har potentiella köpare av detta flygplan i branschpressen framstått som motståndare till GE:s monopolställning som motorleverantör till flygplansskrovet. Stora flygbolag som American Airlines, United Airlines, British Airways, Cathay Pacific och Malaysia Airlines uppgav att de inte var nöjda med uppgörelsen, som de beskrev som ovälkommen. De skulle ha föredragit att kunna välja motorer så att de bättre hade kunnat dra nytta av prissättningen, samtidigt som GE90 när valet gjordes inte var lika bra som till exempel RR Trent. Dessa viktiga kunder var därför oroliga att uppgörelsen kunde få motsatt inverkan på deras egen konkurrensställning.

(170) Vad beträffar de två fall där RR är enda leverantör är inget av dem på något vis uttryck för GE:s bristande dominans. [Beskrivning av anbudsprocessen för A340-500/600, som GE anser konfidentiell]*. [Beskrivning av kommersiella avtal mellan RR och Airbus för A340-500/600, som RR anser innehålla konfidentiell information]*. Det andra av RR:s ensamrättsavtal är B717, som är det minsta stora trafikflygplan som GE inte lämnade in anbud på⁽⁵⁸⁾.

⁽⁵⁶⁾ [Se ovan]*

⁽⁵⁷⁾ *Forbes*, 9 augusti 1999, "Jack Welch, försäljare av motorer – När GE vill ta hem ett motorkontrakt, säljer företaget inte motorer. Det säljer makt", av Howard Banks.

⁽⁵⁸⁾ GE hade ingen befintlig motor för B717-plattformen. De små avsättningsmöjligheterna för plattformen kan ha fått GE att avstå från att investera i en ny motor. RR, å andra sidan, hade en befintlig motor att erbjuda, som skulle kunna användas för plattformen.

(171) De andra viktigaste tillfällena då GE lyckades bli enda motorleverantör ägde rum på marknaden för motorer till stora regionaljetflygplan. Det är återigen en kombination av bland annat finansiella bidrag ([...]* US-dollar i fallet med [...]* så som beskrivits ovan), flygplansorder från GECAS (150 flygplan för var och en av de tre stora regionaljetverkarna⁽⁵⁹⁾) samt finansieringshjälp till kunderna som gjorde GE till enda leverantör till dessa flygplansskrovstillverkare.

(172) Genom att förhindra att ett stort regionaljetflygplan utvecklades med annan motor än en GE-motor, eliminerade GE såväl underlaget för framtida konkurrens och innovation på denna marknad som priskonkurrens för flygbolagen. Som jämförelse kan nämnas att flygbolag fortfarande kan erhålla förmåner från motorleverantörer av mindre regionaljetplan, där konkurrerande flygplansskrov finns att tillgå med olika motorer, för att hjälpa dem att välja mellan de konkurrerande flygplansskroven. Ingen priskonkurrens kommer att förekomma när det gäller stora regionaljetplan från Bombardier, Fairchild-Dornier och Embraer, eftersom alla kommer att vara utrustade med samma GE-motor [citrat från ett internt GECAS-dokument om regionaljetplan, som GE anser innehålla konfidentiell information]*. Det enda undantaget till det verkliga monopoliet för regionaljetskrov med 70–90 säten är BAe:s Avro regionaljetplan, som är utrustat med Honeywell-motorer. Emellertid kommer även den konkurrensen att upphöra till följd av sammanläggningen.

6. Inget konkurrenstryck

(173) Till skillnad från andra motortillverkare har GE råd att främja och systematiskt erhålla ensamrätt samt erövra intäkter från eftermarknaden, leasing och finansiering. En tillverkare av flygplansskrov får genom att välja GE möjlighet att nå den största kundbasen av flygbolag och säkra en betydande beställning från GECAS vid lanseringen eller en betydande beställning som stärker försäljningen. Ingen annan motorkonkurrent har den storlek, finansiella styrka eller vertikala integration som krävs för att kopiera sådana erbjudanden.

7. Avsaknad av konkurrens från befintliga konkurrenter

a) Pratt & Whitney (P & W)

(174) P & W är en enhet inom UTC som också omfattar Otis elevators and escalators (Otis), Carrier heating and air-conditioning systems (Carrier) samt Sikorsky helicopters

och Hamilton Sundstrand aerospace systems (Flight Systems). Segmenten P & W och Flight Systems omfattar UTC:s luftfartsverksamhet och framställer såväl kommersiella som statliga luftfarts- och försvarsprodukter. I synnerhet omfattar P & W:s produkter flygplansmotorer och reservdelar samt en lång rad tjänster för översyn, reparationer och drift av flygplansflottan.

(175) P & W uppnådde en försäljning på 7,4 miljarder US-dollar år 2000, vilket motsvarar något över 25 % av UTC:s samlade intäkter. [Beskrivning av den relativa betydelsen av försäljningen av motorer för stora trafikflygplan för UTC:s samlade intäkter, som UTC anser innehålla konfidentiell information.]* Servicestöd till de installerade motorerna, reservdelar och militär verksamhet börjar bli så viktig för P & W att det motsvarar den långsiktiga stabiliteten i både dess produktion och sysselsättningsbas vilket Michael Remez och Barbara Nagy bekräftar i en av lokaltidningarna i P & W:s hemstad:

”Connecticuts största privata arbetsgivare, P & W, har utsikt att ta hem beställningar på tusentals av dess F119-motorer [P & W:s motor för militärt bruk som kommer att konkurrera med GE:s F120 om att driva Joint Strike Fighter] till ett värde av tiotals miljarder dollar och stabilisera dess arbetskraft. Men Pentagonförslaget kommer sannolikt att ändras och alltsammans kan gå i stöpet. Om programmet återkallas – en reell möjlighet, säger somliga analytiker – kan det bli ett förödande slag mot East-Hartford-baserade Pratt och dess arbetsstyrka på 12 000 man i Connecticut.”⁽⁶⁰⁾

(176) P & W:s totala marknadsandel har krympt drastiskt under de senaste två decennierna och minskat med omkring hälften, vilket i stor utsträckning bidragit till den ovan beskrivna situationen. Nedgången i marknadsandelen har varit tydligast i den breda delen av motormarknaden där P & W minskade från knappt 40 % av leveranserna av motorer för stora trafikflygplan 1990 till endast 16 % av dessa leveranser år 2000. Om vi undantar P & W:s andel av leveranser av A320 genom konsortiet IAE sjunker siffran ännu mer till endast 10 %.

(177) Anteckningar av en GE-tjänsteman vid en Morgan Stanley-konferens den 22 september 1999 speglar ett uttalande av UTC:s styrelseordförande och verkställande direktör George David, som tydligt understryker att P & W stadigt förlorat marknadsandelar och att detta börjat påverka verksamheten:

⁽⁵⁹⁾ [Exempel på GECAS inblandning i kommersiella avtal med flygbolag, betraktas av GE som konfidentiell information]*.

⁽⁶⁰⁾ Se ”Riding Fighter’s Wing” i *The Hartford Courant*, 12 mars 2001.

"P & W märker av att deras motorer tas ur bruk i ökad omfattning (1,5 % av flottan årligen – större följer för oss [P & W] än för andra i industrin)."

"450 parkerade flygplan 1999, varav hälften är utrustade med P & W-motorer."

"[Motor] Belastningen på verkstaden föll med 30 % 1999/2000." ⁽⁶¹⁾

(178) P & W:s viktigaste motorprodukter avvecklas faktiskt efter hand, vilket underlättar och påskyndar GE:s dominerande ställning i fråga om jetmotorer. Till exempel börjar P & W:s stora flotta av JT8D- och JT9D-motorer som används på de framgångsrika flygplansskroven från 1960-, 1970- och 1980-talen att nå pensionsålder. Enligt åldersfördelningen i den nuvarande trafikflygplansflottan försedde P & W flertalet av planen över 15 års ålder med motorer, medan GE/CFMI förser flertalet plan som är yngre än 15 år.

(179) GE:s ökade marknadspenetration och P & W:s mindre andel av nya motorer samtidigt som allt fler motorer tas ur bruk (vilket påskyndas av en etappvis avveckling av äldre, bullrig utrustning för steg II), har lett till att den installerade basens ledning genomgått en dramatisk förändring.

(180) Den uppenbara konsekvensen av P & W:s urholkade andel av den totala marknaden för motorer är att P & W, och i synnerhet dess verksamhet för motorer till stora trafikflygplan, mer än någonsin är beroende av sina tidigare landvinningar. I stället för att skapa förutsättningar för framtida kassaflöde, som skulle göra det möjligt för bolaget att erbjuda konkurrenskraftiga produkter och ge det en ställning som fortsatt viktig kandidat för framtida plattformsvinster, är P & W för närvarande tvungen att utnyttja försäljningen av reservdelar och tjänster för att stödja sin hela tiden krympande installerade motorbas vilket Michael Remez och Barbara Nagy konstaterar:

"P & W:s andel av den kommersiella motormarknaden har urholkats stadigt under de senaste 15 åren, så att den militära verksamheten nu är hörnstenen i företagets nya motorverksamhet. Utan pålitliga militära beställningar närmar sig P & W allt mer den punkt då verksamheten övergår från konstruktion och produktion av motorer till att helt enkelt bli en reparations- och underhållsverkstad." ⁽⁶²⁾

(181) P & W:s situation illustreras vidare av företagsledningens kommentarer till utvecklingen av bolagets prestationer under de senaste åren. Den fastslog att intäkterna från den vinstgivande eftermarknaden bidrog till att begränsa P & W:s intäktsförsämring: "P & W:s intäkter (1999 jämfört med 1998) minskade med 202 miljoner US-dollar (3 %) 1999. Minskningen speglar färre militära och kommersiella motorpartier och lägre kommersiella reservdelsvolym, som delvis vägs upp av ökning i den kommersiella verksamheten för översyn och reparation, den militära eftermarknaden och P & W Canada." ⁽⁶³⁾

(182) Om en tillverkare idag har råd att investera i nya motorprogram beror emellertid i stor utsträckning på hur de fullt utvecklade motorprogrammen lyckas och i vilken mån de bidrar till intäktsflödet år efter år. I själva verket kan en tillverkare endast investera i nya program om företaget redan har utvecklade program som kan finansiera utvecklingsfasen tills de nya programmen nått den punkt då intäkterna motsvarar kostnaderna (vilket kan dröja mer än tjugo år). [Beskrivning av den utveckling av P & W:s kassaflöde som eftermarknaden förväntas ge upphov till, vilket UTC anser vara konfidentiell information.]*

(183) P & W tycks rikta sina insatser bort från verksamheten med motorer för stora trafikflygplan där bolaget inte längre är oberoende aktör och inte förväntas kunna säkra en stabil ställning i framtiden, frånsett dess två allianser som täcker specifika dragkraftsintervall (IAE med RR och Engine Alliance med GE). [Citat från ett internt Honeywell e-postmeddelande, som beskriver P & W:s marknadsposition, som Honeywell anser innehålla konfidentiell information.]* ⁽⁶⁴⁾

(184) P & W:s ansträngningar, som emellertid ofta varit fruktlösa, att spela en allt större roll på marknaden för jetmotorer för regionaltrafik och affärsflyg bekräftar resultaten från kommissionens marknadsundersökning som visar på uppfattningen bland många industriaktörer att P & W som oberoende konkurrent sakta är på väg ut från den breda marknaden för motorer till trafikflyg.

(185) [Beskrivning av konkurrens klausulen i avtalet om det gemensamma företaget IAE, som UTC anser innehålla konfidentiell information.]* ⁽⁶⁵⁾

⁽⁶¹⁾ Se GE:s interna handling 121-DOC-001618-1620.

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

⁽⁶³⁾ UTC:s årsrapport för år 2000, sidan 6.

⁽⁶⁴⁾ [Se ovan]*

⁽⁶⁵⁾ [Se ovan]*

- (186) Vad beträffar stora trafikflygplan kommer P & W att leverera motorn GP7000 till det mycket stora flygplanet (A380) i samarbete med GE (inom Engine Alliance). Med de begärda justeringarna och utvidgningen av godkännandet är denna motor (eller derivat av den) tekniskt lämplig att användas i samtliga stora trafikflygplan. Inom ramen för detta studerar GEAE och P & W för närvarande om Engine Alliance-motorn skulle passa för B767-400 ERX som Boeing planerar.
- (187) Det framgår därför att P & W använder dessa gemensamma företag i sektorn för motorer till stora trafikflygplan (IAE och Engine Alliance) för att rikta sin oberoende affärsverksamhet bort från motorer för stora trafikflygplan. [P & W:s framtida strategi för motorsektorn för stora trafikflygplan, som UTC anser innehålla konfidentiell information.]*
- (188) [P & W:s kommentarer återges i företagets svar till kommissionens undersökning om P & W:s nya strategi för forskning och utveckling, som UTC anser innehålla konfidentiell information.]*⁽⁶⁶⁾
- (189) [P & W:s framtida strategi för satsningar på kommersiell teknik och utveckling för stora trafikflygplan, i företagets svar till kommissionens undersökning, som UTC anser innehålla konfidentiell information.]*⁽⁶⁷⁾
- (190) Oavsett de strategier som P & W tillämpar eller aviserar i de olika marknadssegmenten för flygplansmotorer, måste man påminna om att medan P & W är en del av ett relativt stort bolag (även om UTC:s börsvärde fortfarande är mindre än en tiondel av GE:s börsvärde), har bolaget inte samma finansiella stöd som GEAE har genom GE Capital. Det totala värdet av GECAS:s befintliga och beställda flygplan (omkring [...] US-dollar) ger en rimlig uppskattning av GE:s förmåga att strategiskt använda GE Capital som finansiell kraft. Samtidigt motsvarar detta totalbelopp endast omkring [...] % av det totala värdet av GE Capital Services tillgångar (jämfört med [...] % vid slutet av 1995).
- (191) På liknande sätt saknar P & W möjlighet att öka motorförsäljningen med hjälp av GECAS. GECAS är faktiskt det enda leasingbolag som helt ägs av en dominerande motortillverkare.
- (192) Av den anledningen kan P & W inte utöva så stort inflytande över flygbolag som GE Capital/GECAS, som genom finansiella åtgärder och incitament, såsom att utöver de krav flygbolaget ställt erbjuda hjälp med att ta hand om begagnade flygplan, får flygbolag att föredra GE:s produkter framför konkurrenternas. [Utdrag från ett e-postmeddelande från GEAE om ett flygbolags val av GECAS och GEAE, som GE anser innehålla konfidentiell information.]*⁽⁶⁸⁾
- (193) Vidare är GECAS:s linje att endast beställa flygplan med GE-motorer samt dess erkända förmåga att lansera och hjälpa fram företag ett annat av GE:s kännemärken som gör att GEAE hamnar före P & W när det gäller att marknadsföra originalutrustning. Till skillnad från GE kan inte P & W erbjuda tillverkare av flygplansskrov möjligheten av betydande GECAS-beställningar för att förmå dem att välja GE-utrustning eller bevilja GE ensamrätt till CF34.
- (194) Mot bakgrund av det föregående tycks P & W inte längre vara en direkt oberoende konkurrent till GE när det gäller en stor del av marknaden för motorer till stora trafikflygplan och för stora flygplan för regionaltrafik.
- (195) Till sist, eftersom majoriteten av nya flygplansprogram åtminstone på kort sikt kommer att vara företagsägda flygplan, är det inom detta segment som P & W, genom P & W Canada, RR, GE och Honeywell, kommer att konkurrera direkt. P & W:s konkurrenskraft och kommersiella framgång kommer därför att snart kunna bedömas mot förväntningarna att GE, tack vare GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG), som är GE:s utvidgning av GECAS och GE Capital till segmentet för företagsägda jetplan, kommer att bemöta varje ny möjlighet på samma sätt för att erhålla ensamrätt för plattformar i utbyte mot finansiellt stöd och stora beställningar.
- b) Rolls-Royce (RR)
- (196) När det gäller RR kan företaget, på grund av [beskrivning av RR:s begränsningar, som RR anser innehålla konfidentiell information]⁽⁶⁹⁾* och sin brist på vertikal integration med avseende på betydande inköp av flygplan, helt klart inte efterlikna GE:s marknadsinflytande. Trots att RR är en mycket kapabel leverantör i tekniskt avseende kan företaget således inte betraktas som en trovärdig anbudsgivare när det gäller alla motorer på alla marknader, i synnerhet inte när det gäller att uppnå motorexklusivitet.
- (197) RR är ett internationellt företag med huvudkontor i Förenade kungariket, verksamheter i sju europeiska länder och gemensamma program i ytterligare tre. RR:s huvudsakliga affärsområden är civil luftfart, försvar, system för marint bruk och energi. RR privatiserades av den brittiska regeringen år 1987. RR hade år 2000 en försäljning på 5,8 miljarder pund sterling, av vilket mer än 50 % genererades av dess verksamhet för civil luftfart (3,2 miljarder pund sterling).

⁽⁶⁶⁾ [Se ovan]*⁽⁶⁷⁾ [Se ovan]*⁽⁶⁸⁾ [Se ovan]*⁽⁶⁹⁾ [Se ovan]*

- (198) RR är den enda motortillverkare som inte har något strukturellt förhållande (gemensamma företag eller tekniska allianser) inom civil luftfart med GEAE. Det enda program där RR och GE samarbetar är flygplanet Joint Strike Fighter (JSF) på området motorer för militära jaktflygplan. Efter RR:s förvärv av Allison år 1995 gick RR med i en redan befintlig GEAE/Allison-grupp för att utveckla och tillverka motorn GE YF120 som en alternativ motor för JSF. Detta begränsade samarbetsavtal innefattar givetvis inte marknaden för trafikflygplan och det bekräftar RR:s ställning som den enda ekonomiskt oberoende konkurrenten till GE på marknaden för motorer för trafikflygplan.
- (199) Även om RR förvisso är tekniskt kapabelt att konkurrera med GE på de olika marknaderna för motorer för trafikflygplan är företaget dock missgynnad på flera sätt jämfört med GE.
- (200) I motsats till vad parterna hävdar har RR begränsade finansiella resurser och begränsad styrka. GE:s marknadskapitalisering (cirka 485 miljarder US-dollar i juni 2001) är cirka hundra gånger större än RR:s (cirka 5 miljarder US-dollar). [Kommentarer av GECAS verkställande direktör om RR:s konkurrensställning, som GE anser innehålla konfidentiell information.]*⁽⁷⁰⁾.
- (201) [Oberoende marknadsanalys av RR:s finansresultat, som GE anser innehålla konfidentiell information.]* Som flera oberoende marknadsanalytiker anger kommer en stor del av RR:s inkomster från betalningar av deltagare i RR:s program Risk and Revenue Sharing Partner (RRSP). RRSP-programmen innefattar myndigheter, finansiella investerare och industripartier (huvudsakligen leverantörer av delar) som betalar RR för en andel i ett motorprogram. Förskottskapitalet för denna aktieandel betalas kontant till RR under utvecklingsfasen av motorprogrammet och används för att kompensera för de negativa effekterna av forskning och utveckling för RR. När motorn börjar tillverkas och leveranserna kommer igång (om försäljningen går bra) betalar RR sina RRSP-parter i proportion till deras aktiekapital i programmet. Effekterna av RRSP-intäkterna på inkomsterna är en allt viktigare fråga, vilket illustreras av följande uttalande av Schroder Salomon Smith Barney: "Värdet på dessa RRSP-intäkter har stigit under de senaste åren. Nettobidraget efter återbetalningar var 133 miljoner pund sterling år 1999 och 212 miljoner pund sterling år 2000. [Efter det att motorn har börjat tillverkas och levereras]* förväntas RRSP-intäkterna minska något från och med 2001 och kan komma att omvandlas till nettoåterbetalningar [av RR]* senast år 2005"⁽⁷¹⁾.
- (202) Analytikerna hävdar vidare att dessa intäkter inte bör inbegripas i inkomsterna, eller betraktas som kassako. De anser dessutom att RR:s inkomster utan RRSP skulle vara mindre än hälften av deras prognosnivå år 2001. Detta illustreras tydligt av följande kommentarer av Deutsche Bank: "RR:s resultatutveckling var alltför beroende av uppgången av nettointäkter från RRSP, som stod för 57 % av ökningen av rörelseresultatet (EBIT) år 2000. Om man bortser från dessa och effekterna av förvärvet av Vickers, förekom det ingen underliggande utveckling av rörelseresultatet"⁽⁷²⁾.
- (203) Deutsche Bank anser att det har en klar betydelse att cirka 60 % av ökningen av rörelseresultatet kommer från en enda källa (RRSP-programmen) med begränsad förutsägbarhet, och att den förväntade förändringen av överföringsmönstren för RRSP kommer att bli alltmer påfrestande för RR:s affärsverksamhet eftersom RR:s inflöden förväntas minska efter år 2001: "Denna betydande förändring förutsätter att RR:s affärsverksamheter genererar ett rörelseresultat på ytterligare 300 miljoner pund sterling år 2005 som kompensation för denna 'förlorade' vinst. Som jämförelse kan nämnas att denna ökning med 300 miljoner pund sterling närapå utgör en fördubbling av det rörelseresultat som RR genererade år 2000, om RRSP-överföringar undantas från det angivna rörelseresultatet."⁽⁷³⁾
- (204) En ytterligare begränsning av RR:s faktiska kapacitet att konkurrera med GE på lika villkor är dess begränsade tillgång till extern finansiering. Flygindustrin, och i synnerhet utvecklingen av flygplansmotorer, kräver både stora och långsiktiga investeringar som i de flesta fall bara kan finansieras internt. Konkurrens på området för flygplansmotorer kan bara förekomma i den mån tillverkare kan finansiera utvecklingen av motorer för nya flygplanstillämpningar. Med tanke på den höga risknivån för sådana långsiktiga projekt, kommer finansiella partner antagligen inte att vara villiga att spela någon framträdande roll och vänta ett årtionde eller mer för att se avkastningen på sina investeringar. I detta avseende är tillgången till finansiering av avgörande betydelse och RR kan bara tänja på sin balansräkning till en viss gräns, eftersom företaget inte backas upp av någon intern finansiell gren som kan mäta sig med GE Capital. [Citerade kommentarer av GECAS verkställande direktör om RR:s konkurrensställning, som GE anser innehålla konfidentiell information.]*⁽⁷⁴⁾

⁽⁷⁰⁾ [Se ovan]*

⁽⁷¹⁾ Schroder Salomon Smith Barney's research on RR, 5 March 2001. Schroder Salomon Smith Barneys undersökning av RR, den 5 mars 2001.

⁽⁷²⁾ Deutsche Banks undersökning av RR, den 5 mars 2001.

⁽⁷³⁾ Deutsche Banks undersökning av RR, den 5 mars 2001.

⁽⁷⁴⁾ [Se ovan]*

- (205) Denna begränsade tillgång till finansiering gör det också svårt för RR att efterlikna GE:s praxis att i hög grad finansiera skrovtillverkarens utvecklingskostnader i syfte att säkra exklusivitet för sina produkter. [Citat från Honeywells analys av fördelarna med att erbjuda system genom partnerskap med GE eller RR, som Honeywell anser innehålla konfidentiell information.]*⁽⁷⁵⁾
- (206) GE:s sätt att använda sin ekonomiska styrka mot RR kan illustreras med ett färskt exempel på GE:s förmåga att sammankoppla sin ekonomiska styrka med sin makt som kund.
- [Beskrivning av GE:s framgångsrika anbud och RR:s kapacitet att konkurrera med sådana erbjudanden, som RR anser innehålla konfidentiell information.]*
- (207) [Citat från [...] brev till RR där skälen anges till varför man väljer GE i stället för RR, som RR anser innehålla konfidentiell information.]*⁽⁷⁶⁾
- (208) Denna koppling när det gäller affären har även behandlats i en artikel i *Flight International*:
- "CargoLifter har valt turboaxelmotorn GE CT7-8 för sitt CL160 Airship, trots tidigare uppgifter från källor med nära anknytning till programmet om att RR Turbomeca RTM 322 var förstahandsval för den enorma 'flygande tranan'. Avsiktsförklaringen mellan CargoLifter och GE enligt vilken motortillverkaren skall leverera och underhålla upp till 50 motorer – uppsättningar för sex stycken CL160 samt reservdelar." ⁽⁷⁷⁾
- (209) Bortsett från RR:s kompletterande motorservice på de egna originalprodukterna och dess aktieandel på 50 % i Pembroke, är RR inte något vertikalt integrerat företag. RR äger eller kontrollerar inte på egen hand något företag för leasing av flygplan som kan jämföras med GECAS. Pembroke är ett medelstort aktiebolag för leasing som är registrerat i Irland och är ett samriskföretag mellan RR och GATX (ett annat företag för leasing av flygplan). Pembroke äger 55 flygplan och har beställt ytterligare 23, medan GECAS flotta uppgår till en bra bit över 1 000 flygplan. Till skillnad från GECAS, som bara anlitar GE, beställer Pembroke flygplan med andra motorer än RR (exempelvis B737), och 20 av Pembrokes flotta med B717 (med 2 RR BR715-motorer) beställdes innan RR blev aktieägare i december 1998.
- (210) [Citat av en GECAS-chef om konkurrensställningen för RR:s företag Pembroke, som GE anser innehålla konfidentiell information.]*⁽⁷⁸⁾
- (211) [RR:s kapacitetsutnyttjande, som RR anser utgöra konfidentiell information.]*⁽⁷⁹⁾
- (212) [Investeringskostnader och ledtider som krävs för att RR skall öka produktionen, som RR anser utgöra konfidentiell information.]*⁽⁸⁰⁾
- (213) [De kapitalinvesteringar i fabriker och utrustning och de ledtider som krävs för att RR skall öka produktionen, som RR anser utgöra konfidentiell information.]*
- (214) [RR:s kapacitet att konkurrera om alla nya motorkontrakt, som RR anser utgöra konfidentiell information.]*
- (215) Trots att RR:s motorer används av mer än 50 % av världens främsta 35 flygbolag (med avseende på inköp av flygplan), bekräftas det i kommissionens undersökning att antalet flygbolag där RR har monopolställning som motorleverantör (dvs. med mer än 60 % av den installerade motorbasen i flygplan som tillverkas för närvarande) är begränsad till cirka 15 % av dessa främsta flygbolag (flygbolag där RR har monopolställning som motorleverantör innefattar British Airways, Cathay Pacific och Garuda Indonesia)⁽⁸¹⁾.
- (216) GE har monopolställning som leverantör till de flesta andra flygbolag och i synnerhet till åtta av de tolv största europeiska flygbolagen (Air France, Lufthansa, KLM, SAS, Swissair, Alitalia, Iberia och Virgin Atlantic Airways). GE har därför betydligt bättre förutsättningar än alla andra motorleverantörer att dra fördel av enhetlighetsfördelar för att bevara sin dominerande monopolställning. I Europa har RR, som anges ovan, en sådan ställning endast gentemot British Airways.
- (217) De stora enhetlighets- och skalfördelar som följer av monopolställning gör att en leverantör kan behålla eller öka sin andel inom ett flygbolags flotta. Kostnaderna för att byta leverantör för ett flygbolag som är beroende av en motorleverantör för en viss typ av flygplan och som, oavsett orsak, väljer en annan motorleverantör är betydande.

(75) [Se ovan]*

(76) [Se ovan]*

(77) "GE Is Surprise Choice For Airship" i *Flight International*, 27 mars-2 april 2001, s. 30.

(78) [Se ovan]*

(79) [Se ovan]*

(80) [Se ovan]*

(81) Tröskeln på 60 % används i branschen för att definiera monopolställning hos en leverantör av motorer eller flygplan till flygbolag.

- (218) [Citat av RR:s uttalanden till kommissionen om förekomsten av hinder för monopolställning, som RR anser innehålla konfidentiell information.]*⁽⁸²⁾
- (219) GE inser att man i vissa fall fortfarande måste övervinna denna nackdel genom att använda bidragen från sina olika enheter (GEAE, GECAS, GEES med flera) när det gäller de flygbolag där P & W (eller i några få fall RR) fortfarande är leverantör i monopolställning. [Utdrag från ett e-postmeddelande från GEAE om betydelsen av monopolställning med avseende på motorer, som GE anser innehålla konfidentiell information.]*⁽⁸³⁾
- (220) RR har även begränsade möjligheter till partnerskap på marknaden för motorer för civila flygplan. På grund av de enorma investeringar som krävs för att utveckla nya flygplansmotorer är det mycket viktigt för en motortillverkare att hitta partner som kan investera i deras program och dela de inneboende riskerna.
- (221) RRSP-programmen för motorer för stora trafikflygplan är begränsade till leverantörer av undersystem som kan dela riskerna med teknisk utveckling och motorprogram och stå för antingen konstruktion och tillverkning av komponenter eller det större och mer omfattande arbetet med att utarbeta en hel motormodul. Det finns få kompetenta konstruktörer som har de ekonomiska resurser som krävs för att omfattas av RRSP-programmen. De innefattar Fiat, Ishikawajima-Harima (IHI), Kawasaki, Mitsubishi Heavy Industries (MHI), MTU, SNECMA och Volvo.
- (222) MHI och MTU konstruerar och tillverkar komponenter till motorer. Konstruktion och tillverkning av moduler begränsas till MTU, SNECMA och Fiat. När det gäller konstruktion och utveckling av moduler finns det dock en klar skillnad mellan Fiat, som bara har kapacitet att arbeta med konstruktionen av växellådan, och SNECMA och MTU, som har bredare kapacitet.
- (223) På grundval av det som sagts förefaller RR vara avsevärt missgynnad i konkurrensen med GE om framtida motor-kontrakt. RR förefaller därför inte kunna konkurrera på allvar med GE utan att ta risker som skulle äventyra framtiden för dess verksamhet med flygplansmotorer.
- 1.B.4 **Brist på köparmakt med uppvägande effekt**
- (224) Parterna har hävdade att GE:s marknadsställning begränsas av att kundernas inflytande som köpare har en uppvägande effekt.
- (225) Denna åsikt stöds dock inte av kommissionens undersökning. Oavsett om de är skrovtillverkare eller flygbolag förefaller kunderna starkt föredra GE:s produkter och tjänster, vilket illustreras genom företagets växande marknadsandelar när det gäller skrovplattformar och flygbolagens flottor⁽⁸⁴⁾. Marknadsundersökningen visar att GE i flera fall har agerat självständigt gentemot konkurrenter och kunder. Dess kapacitet att agera självständigt beror på dess unika finansiella styrka, dess vertikala integration och dess närvaro i hela leveranskedjan inom flygindustrin.
- (226) GE har starkt fotfäste i flygbolagens flottor. Flygbolagen är små med avseende på marknadsandelar, eftersom inget enskilt flygbolag står för mer än 5 % av flygplansbeställningarna per år. På grund av den utspridda efterfrågan förefaller det inte som om enskilda flygbolag på egen hand kan utöva något anmärkningsvärt uppvägande inflytande.
- (227) Flygbolagens förväntade inköpsbeteende och GE:s förmåga att påverka det på ett påtagligt sätt tyder på att GE kommer att förstärka sin monopolställning i dessa flottor och att flygbolagen kommer att bli mer beroende av GE:s produktutbud. Som marknadsundersökningen visar är det inte troligt att ens de stora flygbolag som köper många GE-produkter kommer att eller är villiga att i betydande utsträckning utöva sitt inflytande som köpare. Detta är exempelvis fallet för alla de stora flygbolag som erbjuder underhålls-, reparations- och översynstjänster till flygbolag som är tredje part (så kallade "Technics" departments). Deras behov av att kunna erbjuda sådana tjänster för GE:s motorer gör att de måste upprätthålla ett särskilt kommersiellt förhållande till GE, i egenskap av OEM-tillverkare. Det faktum att dessa flygbolag måste få tillgång till reservdelar, licenser och reparationer och stora kunskaper om GE:s produkter gör att GE får en ställning som oundviklig handelspartner. Under sådana förhållanden begränsas deras inflytande som köpare således av obalansen i det kommersiella förhållandet.

⁽⁸²⁾ [Se ovan]*

⁽⁸³⁾ [Se ovan]*

⁽⁸⁴⁾ GE är den ledande leverantören av motorer till de flesta europeiska flygbolag. Företaget är exempelvis den enda leverantören av motorer till Aer Lingus, Alitalia, KLM, Olympic och TAP och den ledande leverantören till andra flygbolag (procentsatsen avser dess andel av motorerna inom vart och ett av flygbolagen: Air France (98 %), Austrian Airlines (81 %), Finnair (64 %), Iberia (72 %), Lufthansa (84 %), Sabena (81 %), SAS (79 %), Swissair (72 %).

(228) När det gäller skrovtillverkare är vissa av dem stora (exempelvis Boeing och Airbus) medan andra är mindre företag (exempelvis tillverkare av regionaljetflygplan och affärsjetflygplan). De omfattas dock alla av flygbolagens efterfrågan på flygplan och motorer och de kan inte bortse från denna efterfrågan. De behöver dessutom kapital och ekonomiskt stöd, vilket GE förefaller ha gett vid flera tillfällen. De påverkas även av det stora inflytande som GECAS kan utöva när företaget beställer flygplan. Marknadsundersökningen visar att GE har möjlighet att och redan har lyckats förändra flygbolagens efterfrågan på flygplan genom att påverka deras efterfrågan på motorer. GE kan sålunda påverka skrovtillverkarnas möjligheter att sälja sina flygplan till flygbolag. Detta försätter skrovtillverkarna i en icke jämlik förhandlings-situation gentemot GE och påverkar därför allvarligt deras incitament att utöva något uppvägande inflytande. Dessutom har det vid upprepade tillfällen konstaterats att GE har påverkat skrovtillverkarnas val på grund av sin kapacitet att erbjuda produkter och tjänster som konkurrenterna inte kan efterlikna. Detta motverkar även uppvägande inflytande.

1.B.5 Slutsats

(229) Mot bakgrund av situationen på marknaden för jetmotorer, som kännetecknas av höga hinder för inträde och expansion, GE:s monopolställning gentemot många flygbolag, dess incitament att använda GE Capitals ekonomiska styrka gentemot kunderna, dess möjligheter att främja sin vertikala integration genom GECAS, kundernas begränsade uppvägande inflytande och försvagningen eller marginaliseringen av dess närmaste konkurrenter, förefaller GE ha möjlighet att agera självständigt gentemot sina konkurrenter, kunder och i sista hand konsumenter och företaget kan därför betraktas som en dominerande verksamhet på marknaderna för motorer för stora trafikflygplan och motorer för stora regionaljetflygplan.

2. FLYGELEKTRONIK OCH ANNAN FLYGTEKNISK UT-RUSTNING

2.A Relevanta marknader

2.A.1 Relevanta marknader

1. Produktmarknader

a) Allmänt

(230) Honeywell tillverkar vid sidan av motorer en rad flygprodukter som betecknas som flygelektronik och annan flygteknisk utrustning (icke-flygelektronik), eller system i största allmänhet.

b) Flygelektronik

(231) De flygelektroniska produkterna består av olika slags utrustning som används för kontroll av flygplanet, för navigering och kommunikation samt för bedömning av flygförhållandena. Marknaden för flygelektronik har redan analyserats i tidigare beslut av kommissionen⁽⁸⁵⁾ och den har delats in i stora trafikflygplan och i regionalflygplan/affärsflygplan. Åtskillnad bör göras mellan dessa två flygplanssegment på grund av skillnaderna i strukturen på tillgång och efterfrågan (regionalflygplan/affärsflygplan har en integrerad cockpit, medan de stora trafikflygplanen har en "federerad" (federated) cockpit, deras pris, storlek, funktioner, och teknisk kompatibilitet, samt typ av kunder. Dessa skillnader finns emellertid inte mellan regionalflygplan och affärsflygplan, och inte heller mellan jetflygplan av typerna narrow body och wide body eller mellan små regionala flygplan och stora trafikflygplan.

(232) När det gäller stora trafikflygplan utgörs kunderna både av skrovtillverkare (Airbus och Boeing) och flygbolag. I allmänhet förenar flygplanstillverkarna flygelektroniken i ett flygelektroniskt cockpitsystem. Detta innebär att flygbolagen kan välja/ändra vissa av dessa produkter, i motsats till vad som gäller för regionalflygplan och affärsflygplan.

(233) När det gäller regionalflygplan och affärsflygplan utgörs kunderna av skrovtillverkare (bland annat Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier, Raytheon, Gulfstream) och inte av flygbolag. De flesta produkter säljs som en del av en integrerad cockpit, varigenom tillverkarna blir beroende av den systemintegrationskompetens som leverantörerna av flygelektronik och systemintegratorerna besitter.

c) Annan flygteknisk utrustning

(234) De icke-flygelektroniska produkterna består av olika (under-)system, bland annat hjälpkraftaggregat, luftkonditioneringssystem, elektricitet, hjul och bromsar, landningssystem samt flygplansbelysning, vilka samtliga är centrala för att flygplanet skall fungera.

(235) Kommissionen har definierat dessa icke-flygelektroniska produkter i tidigare beslut⁽⁸⁶⁾, där man inte ansåg att det var relevant att dela in stora trafikflygplan, regionalflygplan, affärsflygplan eller något annat flygplanssegment i ytterligare undergrupper.

⁽⁸⁵⁾ Kommissionens beslut 2001/417/EG i ärende COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell (EGT L 152, 7.6.2001, s. 1).

⁽⁸⁶⁾ Kommissionens beslut av den 25 maj 1999 om att förklara en företagskoncentration förenlig med den gemensamma marknaden (ärende IV/M.1493 – United Technologies/Sundstrand) på grundval av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 (EGT C 206, 21.7.1999 s. 19).

Köparspecifik utrustning och leverantörspecifik utrustning

- (236) När det gäller flygplanssystem (flygelektronik och annan flygteknisk utrustning), bör man skilja på köparspecifik utrustning (BFE) och leverantörspecifik utrustning (SFE). Köparspecifik utrustning köps in av flygbolagen, medan upphandlingsansvaret för leverantörspecifik utrustning tillfaller skrovtillverkarna. Flygelektroniska standardprodukter (i motsats till integrerade system) utgör vanligtvis köparspecifik utrustning, medan icke-flygelektroniska produkter (med undantag för förbrukningsdelar såsom hjul och bromsar) är leverantörspecifik utrustning.
- (237) Den köparspecifika utrustningen kommer från flera källor och flygplansköparna (flygbolag eller leasingföretag) väljer den bland de två eller tre produkter som skrovtillverkaren certifierar. Flygplansköpare har ett betydande inflytande när det gäller att välja vilken utrustning som skall föreslås och med vilken prioritering leverantörerna skall certifieras. Därför företräds flygbolag och leasingföretag i rådgivande kommittéer. Leasingföretag kan gå samman och företräda mindre flygbolags intressen. Flygplansköpare som är lanseringskunder har också ett betydande inflytande på urvalet av utrustning från flygplanstillverkaren. När det gäller stora trafikflygplan spelar ARINC-standarderna⁽⁸⁷⁾ en viktig roll för enigheten inom branschen när det gäller definitionen av tekniska krav. Originaltillverkare av flygplansskrov, potentiella leverantörer och flygplansköpare deltar alla i utarbetandet av ARINC-egenskaper. De tekniska kraven innefattar vanligtvis gränssnittsdefiniering, prestandakrav, miljökrav och certifieringskrav. Flygbolagen förhandlar med och köper in direkt från leverantören av flygelektronik när de har certifierats av skrovtillverkaren.
- (238) Leverantörspecifik utrustning köps in av flygplanstillverkaren och inte av flygbolagen. När det gäller leverantörspecifik utrustning råder det konkurrens inom konstruktion och utveckling av en flygplansplattform. Skrovtillverkaren definierar de tekniska kraven efter att ha övervägt sådana faktorer som konsumenternas önskemål, systemintegration, regleringsfrågor och säkerhet.

⁽⁸⁷⁾ "ARINC" står för Aeronautical Radio, Inc., ett företag som ägs av de största flygbolagen och vars uppdrag är att skapa en gemensam driftmiljö för flygbolagen. Inom ARINC finns det en kommitté som heter Airline Electrical Engineering Committee (AEEC), vars uppgift är att främja valfrihet för flygbolagen genom att arbeta för att köparspecifik flygelektronik får standardiserad form, passning och funktion. Standardiserade gränssnitt gör det möjligt för flygbolagen att välja flygelektronik från flera olika leverantörer.

När det gäller leverantörspecifik utrustning kan lanseringskunder och viktiga köpare, exempelvis leasingföretag, genom de rådgivande kommittéerna påverka flygplanstillverkarens urvalsprocess. Skrovtillverkaren väljer vanligtvis leverantörer av leverantörspecifik utrustning på grundval av kostnad, tidsplan och risk. Det förekommer ofta en gallringsprocess tills de kvalificerade leverantörerna erbjuder slutgiltiga förslag/erbud av vilka flygplanstillverkaren väljer ett.

- (239) Den leverantörspecifika utrustningen kan antingen vara standard eller alternativ. Den förstnämnda har en och samma leverantör, men när det gäller den leverantörspecifika alternativa utrustningen erhåller skrovtillverkaren certifiering för mer än en (i allmänhet två) utbytbara produkter för den flygplanstypen, och låter flygplansköparen välja.

2. Geografisk marknad

- (240) Som kommissionen redan har angivit i tidigare beslut om utrustning för civila flygplan⁽⁸⁸⁾, är den relevanta geografiska marknaden för flygelektronik och annan flygteknisk utrustning global.

2.B Konkurrensbedömning

2.B.1 Honeywell är en ledande leverantör av flygutrustning

1. Inledning

- (241) Honeywell är den största globala leverantören av flygutrustning, utom motorer, med en försäljning på [...]* euro. BF Goodrich är den näst största leverantören (med [...]* euro), men konkurrerar främst i andra marknadssegment. Hamilton Sundstrand, som är en del av UTC, är den tredje största, med [...]* euro och Rockwell Collins den fjärde största leverantören med [...]* euro. Efter sammanslagningen av Smiths/TI/Dowty är Smiths den femte största leverantören av flygutrustning med [...]* euro. Honeywell i dess nuvarande form är resultatet av en konsolideringsprocess bland tillverkare av flygelektronik och annan flygteknisk utrustning som påbörjades på 1980-talet och som kulminerade år 1999 när Honeywell, den ledande leverantören av flygelektronik, gick samman med AlliedSignal, en mycket betydande leverantör av komponenter för både fristående flygelektroniska produkter och andra flygtekniska produkter.

⁽⁸⁸⁾ Se ärende IV/M. 697 – Lockheed Martin/Loral Corporation, kommissionens beslut av den 27 mars 1996, ärende IV/M.290 – Sextant/BGTVD0, kommissionens beslut av den 21 december 1992.

(242) När det gäller flygelektronik i allmänhet⁽⁸⁹⁾ har Honeywell cirka [50–60 %]* av marknaden och dess främsta konkurrenter är Rockwell Collins [20–30 %]*, Thales, tidigare känt som Sextant, [10–20 %]* och Smiths Industries [0–10 %]*. Dessa fyra aktörer står för cirka [90–100 %]* av marknaden medan de 35 återstående aktörerna har cirka [0–10 %]* av marknaden. De sistnämnda kan betraktas som nisch-aktörer med enstaka, unika produkter, som ibland samarbetar med varandra och med de främsta aktörerna för att få tillgång till skrovtillverkare och flygbolag i utbyte mot teknik.

(243) Honeywell är också en ledande leverantör av annan flygteknisk utrustning (icke-flygelektronik). Dess främsta konkurrent på marknaden för annan flygteknisk utrustning är UTC, genom dess dotterföretag Hamilton Sundstrand. Andra, såsom BF Goodrich, SNECMA (med dess närstående företag Messier-Dowty och Messier-Bugatti) och Liebherr har ett mindre produktutbud.

2. Flygelektronik

a) Inledning

(244) Flygelektroniken utgör cirka 5 % av ett flygplans inköpskostnad⁽⁹⁰⁾. Marknadsandelarna⁽⁹¹⁾ för de enskilda produktgrupper som tidigare definierats som avskilda marknader ser ut på följande sätt:

b) Köparspecifika produkter⁽⁹²⁾

(245) Väderradarar visar regn, turbulens och, i vissa modeller, vindskjuvning. Honeywells enda konkurrent är Rockwell Collins (förutom Thales begränsade närvaro i regional-/affärssegmentet). Den sammanlagda storleken på denna marknad (enbart förinstallerade produkter) är [...] euro per år. Uppdelningen visas i tabell 11.

⁽⁸⁹⁾ Varje flygelektronisk produkt utgör dock en marknad i sig själv.

⁽⁹⁰⁾ Dessa siffror återspeglar inte framtida kassaflödens nettonuvärde och således inte flygbolagens nettokostnad. Uppskattningsvis står flygelektroniken för 20 %–25 % av ett flygplans sammanlagda driftskostnad.

⁽⁹¹⁾ Marknadsuppgifterna i denna avdelning bygger i allmänhet på parternas bästa möjliga uppskattningar av värdet på försäljningen (år 2000) och har korrigerats enligt informationen från tredje parter. En utvärdering på grundval av gjorda beställningar anser marknaden vara mindre korrekt på grund av betydelsen av rabatter, incitament och det faktum att beställningar ibland minskas i ett senare skede av upphandlingsprocessen.

⁽⁹²⁾ Åtskillnaden mellan köparspecifik utrustning och leverantörspecifik utrustning är bara relevant när det gäller stora trafikflygplan. Med få undantag säljs alla flygelektroniska och andra flygtekniska produkter för regionalflygplan/affärsflygplan på SFE-grundval.

Tabell 11

Väderradarar	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Honeywell	[40 %-50 %]*	[50 %-60 %]*
Rockwell Collins	[50 %-60 %]*	[30 %-40 %]*
Thales	–	[10 %-20 %]*

(246) Med Com/Nav – VHF/VOR (kommunikation/navigering) tar man emot och överför pilotens tal och annan kommunikation till/från marken eller luftburna driftscentraler. Honeywells enda konkurrenter är Rockwell Collins och Thales. Den sammanlagda storleken på denna marknad (enbart förinstallerade produkter) är [...] euro per år. Uppdelningen visas i tabell 12.

Tabell 12

Comm/Nav	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Honeywell	[30 %-40 %]*	[40 %-50 %]*
Rockwell Collins	[50 %-60 %]*	[50 %-60 %]*
Thales	[10 %-20 %]*	[10 %-20 %]*

(247) Med SatCom (satellitkommunikation) tar man emot och sänder data och taltelefoni till marken via satellit. Honeywell konkurrerar med Rockwell Collins på denna marknad. Thales, som nyligen förvärvade RACAL, skulle kunna gå in på SatCom-marknaden för stora trafikflygplan, eftersom RACAL är Honeywells partner vid tillverkningen av SatCom. Men [Beskrivning av Honeywells strategiska samarbetsavtal med RACAL, som Honeywell anser innehålla konfidentiell information]⁽⁹³⁾. Den sammanlagda storleken på denna marknad (enbart förinstallerade produkter) är [...] euro per år. Uppdelningen visas i tabell 13.

⁽⁹³⁾ [Beskrivning av Honeywells strategiska samarbetsavtal med RACAL, som Honeywell anser innehålla konfidentiell information.]*

Tabell 13

SatCom	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Honeywell	[50 %-60 %]*	[60 %-70 %]*
Rockwell Collins	[40 %-50 %]*	[20 %-30 %]*
Thales	–	[0 %-10 %]*
Övriga	–	[0 %-10 %]*

(248) Med MMR (flermodsradiomottagare) ger man flygplatser med traditionella markbaserade instrumentlandningssystem (ILS) vägledning för precisionsinflygning samt vägledning för icke-precisionsinflygning genom ett inbyggt satellitbaserat positionsbestämningssystem (GPS). Honeywells konkurrenter är Rockwell Collins och Thales. Rockwell Collins är emellertid beroende av Smiths som tillhandahåller FMS (flygnavigerings- och styrningssystem) för integration i Rockwells MMR-produkt. Även om Honeywell även är en betydande leverantör av fristående GPS-produkter, håller dessa på att förlora betydelse på marknaden för stora trafikflygplan eftersom denna funktion integreras i MMR. Den sammanlagda storleken på denna marknad (enbart förinstallerade produkter) är [...] euro per år. Uppdelningen visas i tabellerna 14 och 15.

Tabell 14

MMR/GPS	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Honeywell	[20 %-30 %]*	[30 %-40 %]*
Rockwell Collins	[50 %-60 %]*	[40 %-50 %]*
Thales	[30 %-40 %]*	–
Övriga	–	[30 %-40 %]*

Tabell 15

Fristående GPS	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Honeywell	[40 %-50 %]*	[30 %-40 %]*
Litton	[50 %-60 %]*	–
Universal Avionics	–	[30 %-40 %]*

Fristående GPS	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Rockwell Collins	–	[20 %-30 %]*
Thales	–	–
Trimble Avionics	–	[0 %-10 %]*

(249) Med inspelningsutrustningen spelar man in flygdata och talet i cockpit. Den sammanlagda storleken på denna marknad (enbart förinstallerade produkter) är [...] euro per år. Honeywell är den ledande leverantören följt av L-3 Communications. Uppdelningen visas i tabell 16.

Tabell 16

Inspelningsutrustning	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Honeywell	[40 %-50 %]*	[20 %-30 %]*
Rockwell Collins	–	–
Thales	–	–
L3	[30 %-40 %]*	[40 %-50 %]*
Övriga	[10 %-20 %]*	[40 %-50 %]*

(250) Med MU/ACARS (kommunikationsstyrningssystem/kommunikations-, adresserings- och rapporteringssystem till och från flygplan) styr man länken för tvåvägs-kommunikation med text och data mellan ett flygplan och markkontrollcentralerna. Honeywell är den viktigaste leverantören för Boeings flygplan, följt av Rockwell Collins och Teledyne. Honeywell är även den enda verkliga leverantören av integrerade CMU, eftersom dess AIMS-system⁽⁹⁴⁾ för närvarande är det enda certifierade och installerade systemet (på B777)⁽⁹⁵⁾. CMU finns inte på Airbus flygplan där ATSU, som levereras av Airbus aerospace själv, ger samma funktioner som CMU ger på Boeings flygplan. CMU-marknaden för regionalflygplan är nästan obefintlig. Den sammanlagda storleken på denna marknad (enbart förinstallerade produkter) är [...] euro per år. Uppdelningen visas i tabell 17.

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

⁽⁹⁵⁾ Flera europeiska företag (inbegripet Thales och BAe) inledde för nästan tre år sedan ett projekt för att konstruera ett integrerat cockpit-system för A380 som innefattar CMU-funktioner, men detta projekt har ännu inte lett till några konkreta produkter.

Tabell 17

CMU/ACARS	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Honeywell	[50 %-60 %]*	[60 %-70 %]*
Rockwell Collins	[40 %-50 %]*	[40 %-50 %]*
Thales	–	–
Teledyne	[0 %-10 %]*	–

Tabell 18

ACAS/TCAS	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Honeywell	[40 %-50 %]*	[50 %-60 %]*
Rockwell Collins	[20 %-30 %]*	[10 %-20 %]*
Thales	–	–
L3	[30 %-40 %]*	[30 %-40 %]*

(251) Med ACAS/TCAS-processorn⁽⁹⁶⁾ hjälper man till att förebygga kollisioner genom att identifiera och visa var omgivande flygplan befinner sig med hjälp av ljudvarningar och manövreringsinstruktioner (i de avancerade versionerna). Mod S-transpondrar används tillsammans med ACAS-processorer för att identifiera andra plan och deras bäring, och för att avgöra rätt reaktion inför en hotande kollision. På denna marknad konkurrerar Honeywell med Rockwell Collins och L3 (som förvärvade Honeywells verksamhet vilken avyttrades som ett villkor för sammanslagningen av AlliedSignal och Honeywell). Parterna hävdar att L3, som är ett företag för flygelektronik med begränsad omfattning, har ökat sin försäljning på ACAS-marknaden medan Honeywell har förlorat marknadsandelar. L3:s tillväxt har emellertid direkt samband med den ACAS-verksamhet som L3 köpte från Honeywell som ett villkor för att sammanslagningen av AlliedSignal och Honeywell skulle godkännas. Honeywell var tvunget att avyttra sin mer tekniskt avancerade produkt och behålla AlliedSignal-produkten som byggde på äldre teknik. Under perioden 2000–2001 hade L3 möjlighet att ta till flera tillfälliga stödåtgärder efter förvärvet av ACAS från Honeywell. Rockwell Collins marknadsandel har krympt betydligt under senare år. Den sammanlagda storleken på denna marknad (enbart förinstallerade produkter) är [...] euro per år. Uppdelningen visas i tabell 18.

(252) Terrängvarningssystemet (TAWS) EGPWS/GPWS/TAWS ger flygplansbesättningen en kartliknande bild av den närliggande terrängen och avger en ljudvarning på cirka en minuts flygavstånd eller mer från terrängen (exempelvis marken, ett berg osv.). Honeywell är nästan dominerande leverantör av certifierade terrängvarningssystem, med sitt EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System). Föregångaren till EGPWS är GPWS (Ground Proximity Warning System). Honeywell har nära 100 % av marknaden. Den sammanlagda storleken på denna marknad (enbart förinstallerade produkter) är [...] miljoner euro per år.

(253) Enligt parterna finns det ingen marknad där Honeywell dominerar eftersom marknaden, även när det gäller EGPWS/GPWS, är mer konkurrensutsatt nu än då AlliedSignal slogs samman med Honeywell. Parterna hävdar att Thales har utvecklat och lanserat ett terrängvarningssystem, att andra företag, exempelvis BF Goodrich och UPS Technologies, har presenterat system och att Universal Avionics redan har vunnit en budgivning (i samarbete med Rockwell) för flygbolaget Airbornes B767-flotta.

(254) Det stämmer att Thales har utvecklat en konkurrerande produkt (GCAS) för EGPWS, men än har den inte köpts in av något flygbolag. Trots att den introducerades för mer än ett år sedan har ingen försäljning ännu skett. Enligt Thales har avsaknaden av ett rykte kopplat till ett etablerat terrängvarningssystem visat sig vara ett stort hinder för inträde på marknaden.

(255) BF Goodrich har även tillkännagivit att de går in på marknaden, men med ett terrängvarningssystem som bara lämpar sig för installation på ett litet antal affärsflygplan.

⁽⁹⁶⁾ Traffic Alert and Collision Avoidance System (TCAS) är den amerikanska termen för ACAS.

(256) Universal Avionics har utvecklat och certifierat ett terrängvarningsystem och lyckades sälja det i januari 2001 till Airbornes B767-flotta. Parterna har hävdatt att Universal kunde vinna budgivningen genom att samarbeta med Rockwell Collins. Rockwell Collins tillbakavisade dock detta uttalande och påstod att det inte finns något som helst avtal mellan de två företagen.

(257) Honeywells ledande ställning med avseende på TAWS är dock inte begränsad till fristående produkter. Honeywell har även en betydande marknadsandel när det gäller produkter som måste användas tillsammans med TAWS (GPS, FMC, utrustning för flygmanövrering och displayer) och gynnas av att det levererar ett antal produkter som måste användas tillsammans med EGPWS (exempelvis ACAS). Till följd av sammanslagningen av AlliedSignal och Honeywell har Honeywell åtagit sig att behålla öppna standarder och att sälja EGPWS-moduler och framtida TAWS-produkter till tredje part på icke-diskriminerande villkor.

(258) Honeywell har därmed möjlighet att erbjuda sina kunder bredare kommersiella paket än någon annan leverantör. Däremot kommer ett företag som Universal Avionics, som bara har en annan produkt för stora trafikflygplan (efterinstallerat [retrofit] FMS), att finna sin tillgång till marknaden begränsad och dess möjlighet att erbjuda samma (ekonomiska och övriga) incitament som bygger på paketavtal kommer att begränsas. IRS/AHRS (trög-hetsreferenssystem/attityd-/kursreferenssystem) är givare av flygplanets rörelser och navigeringsgivare som används i andra navigeringssystem. Honeywell har en marknadsandel på 80–90 % (på grund av sin ensamrätt till Boeing). Litton har återstående 10–20 %. När det gäller regionalflyg/affärsflyg, har Honeywell cirka 80–90 %, och Litton har resten. När det gäller AHRS, som kan vara ett mindre kostsamt alternativ till IRS på regionalmarknaden, har både Thales och Collins en stark ställning. Den sammanlagda storleken på IRS/AHRS-marknaden (enbart förinstallerade produkter) är [...] euro per år.

(259) Parterna har hävdatt att Honeywells starka ställning med avseende på IRS inte är relevant eftersom de flesta flygbolag under de senaste tio åren har bytt från fristående IRS/AHRS till hybrid-ADIRS.

(260) I alla händelser har Honeywell en ledande ställning när det gäller båda produktkategorierna. När det gäller marknaden för regional-/affärsjetflygplan har parterna dessutom hävdatt att Littons IRS-försäljning har växt på Honeywells bekostnad under de senaste fem åren (Litton [200 % +]* jämfört med [50–60 %]* för Honeywell). Litton har bestämt tillbakavisat detta påstående, och hävdar att man har sålt [100–150]* IRS-enheter (för

[30–40 flygplan]*) under 1995 och att dess försäljning låg kvar på denna nivå fram till en nedgång till [100–120]* enheter år 2000. Littons närvaro på denna marknad är således begränsad.

c) Leverantörspecifik utrustning (SFE)

(261) FMS (Flight Management System – flygnavigerings- och styrningssystem) hjälper besättningen att beräkna den mest effektiva flygningsprofilen och styr flygplanet automatiskt. FMS-marknaden växer (med cirka 8,5 % per år) och när det gäller stora trafikflygplan har Smiths Industries uppnått en betydande ställning. Honeywell är dock fortfarande den ledande leverantören. Thales går in på marknaden (alternativ leverantörspecifik utrustning för Airbus så snart som produkten har certifierats). Den sammanlagda storleken på denna marknad (enbart förinstallerade produkter) är [...] euro per år. Uppdelningen visas i tabell 19.

Tabell 19

FMS	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Honeywell	[60 %-70 %]*	[30 %-40 %]*
Smiths	[30 %-40 %]*	–
Universal Avionics	–	[40 %-50 %]*
Rockwell Collins	–	[10 %-20 %]*
Thales	Går in	–
Trimble Avionics	–	[0 %-10 %]*

(262) När det gäller segmentet för regional-/affärsflyg har små aktörer som Trimble Navigation, Chelton Avionics och Universal (med en efterinstallerad produkt för affärsjetflygplan) skaffat sig betydande inflytande.

(263) Utrustningar för flygmanövrering består av autopilotsystem. Honeywells konkurrenter är Rockwell Collins och Thales. Honeywells ställning kommer att försvagas i framtiden eftersom nästa generations utrustningar för flygmanövrering bygger på s.k. fly-by-wire-teknik, där Collins och Thales har en stark ställning. Den sammanlagda storleken på denna marknad (enbart förinstallerade produkter) är [...] euro per år. Uppdelningen visas i tabell 20.

Tabell 20

Utrustningar för flygmanövrering	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Honeywell	[30 %-40 %]*	[30 %-40 %]*
Rockwell Collins	[20 %-30 %]*	[40 %-50 %]*
Thales	[40 %-50 %]*	[0 %-10 %]*
Övriga	–	[20 %-30 %]*

(264) Med luftdataberäknare (Air Data Computers) mäter man ett flygplans "verkliga" flyghastighet, flyghöjd och vertikala hastighet. Honeywell har en mycket stark ställning som inte hotas av de stora leverantörerna av flygelektronik. Luftdataberäknare säljs dock mindre ofta som fristående produkter (men allt oftare som en del av den kombinerade tröghetsreferensenheten). Smiths verkar även på denna marknad för försäljning av efterinstallerade produkter. Uppdelningen visas i tabell 21.

Tabell 21

Luftdata	Stora trafikflygplan	Regional-/affärsflyg
Honeywell	[90 %-100 %]*	[20 %-30 %]*
Rockwell Collins	–	[20 %-30 %]*
Thales	–	–
Övriga	[0 %-10 %]*	[50 %-60 %]*

(265) Displayer är elektroniska instrumentsystem som visar information från flygelektroniska undersystem. Thales är en klar ledare på displaymarknaden (med ensamrätt till Airbus), medan Honeywell är den ledande leverantören på den mindre marknaden för regionalflygplan. Den sammanlagda storleken på denna marknad (enbart förinstallerade produkter) är [...] euro per år. Uppdelningen visas i tabell 22.

Tabell 22

Displayer	Stora trafikflygplan	Regional
Honeywell	[30 %-40 %]*	[50 %-60 %]*
Rockwell Collins	[20 %-30 %]*	[30 %-40 %]*
Thales	[40 %-50 %]*	[0 %-10 %]*
Övriga	–	[0 %-10 %]*

(266) ADIRS/ADIRU (luftdata/tröghetsreferenssystem/enhet) är en anordning som kombinerar funktionerna hos luftdataberäknaren och tröghetsreferenssystemet. Honeywell är den viktigaste leverantören med cirka [80–90 %]* av marknaden, och Litton har resten.

(267) System för flyginformation är bara relevanta på marknaden för regional-/affärsflyg. Honeywell är den ledande leverantören med [80–90 %]*. Universal Weather står för återstoden.

3. Annan flygteknisk utrustning

(268) De andra flygtekniska (icke-flygelektroniska) produkterna står för 3–5 % av inköpskostnaden för flygplanet⁽⁹⁷⁾. Honeywell har en särskilt stark ställning när det gäller ett antal av dessa produkter.

(269) Hjälpkraftaggregat är små gasturbinmotorer i planet's stjärtparti som förser flygplanet's kabin med elektricitet och luft och de pneumatiska startmotorerna med luft när planet står på marken (de ger ingen propulsion). Honeywell är ledande leverantör med [70–80 %]* av marknaden. UTC (Hamilton Sundstrand och P & W Canada) står för återstoden. UTC:s produktutbud saknar för närvarande ett hjälpkraftaggregat för segmentet 200–400 passagerare. Parterna har hävdade att även RR Deutschland, Microturbo (SNECMA) och TRW Lucas tillverkar och säljer hjälpkraftaggregat. Microturbo, som beskriver sig självt som att det "huvudsakligen arbetar med reparation och översyn av gasturbiner", anger dock att företaget inte har någon sådan verksamhet. RR Deutschland och TRW Lucas har aldrig utvecklat hjälpkraftaggregat för stora trafikflygplan och har bara obetydlig erfarenhet när det gäller andra flygplan. När det gäller hjälpkraftaggregat för stora trafikflygplan skulle inträdeshindren för ovan nämnda företag vara lika avsevärda som för återinträde.

⁽⁹⁷⁾ Dessa siffror återspeglar inte framtida kassaflödets nettonuvärde och således inte flygbolagens nettokostnad. Uppskattningsvis står icke-flygelektroniken för 20 %–25 % av ett flygplans sammanlagda driftskostnad.

- (270) Luftkonditioneringssystemen utgörs av många olika produkter som har följande funktioner i flygplanet: i) System för luftkonditionering, som förser passagerarna med uppvärmd/nedkyld konditionerad luft, ii) system för avtappningsluft som kontrollerar distributionen av luft från motorn och som leder den till systemen för luftkonditionering, avisning och motorstart, iii) system för kontroll av kabintryck som bibehåller ett behagligt lufttryck i kabinen när flygplanet byter höjd, samt iv) avisningssystemet, där varm luft från motorn leds till vingarna och till de ytor där luft tas in till motorn, för att förhindra isbildning. Honeywell har cirka [30–40 %]* av marknaden, Liebherr har [20–30 %]*, UTC [30–40 %]* och Parker [0–10 %]*. Andra, bland annat Smiths, står för återstoden.
- (271) UTC är marknadsledare inom elgeneratorer med cirka [40–50 %]*. Honeywell har [10–15 %]* av marknaden, Smiths och TRW/Lucas har cirka [20–30 %]* vardera. När det gäller marknaderna för hjälpkraftaggregat, luftkonditioneringssystem och elkraft kommer systemintegration i allt högre grad att vara avgörande för den framtida konkurrenskraften.
- (272) När det gäller hjul och bromsar har Honeywell cirka [30–40 %]*, BF Goodrich cirka [30–40 %]*, ABS [10–20 %]*, och SNECMA [0–10 %]*. Honeywell har nyligen koncentrerat sin verksamhet till marknaden för stora trafikflygplan och verkar inte längre på marknaden för regional- och affärsjetflygplan. [beskrivning av Honeywells Strategic Alliance-avtal med en tredje part för leverans av integrerade landningssystem, som Honeywell anser innehålla konfidentiell information.]*
- (273) När det gäller flygplansbelysning är Honeywell marknadsledande leverantör med [40–50 %]*. Konkurrenterna på denna marknad är Hella [(10–20 %)*], Diehl [(0–10 %)*] och Teleflex [(0–10 %)*]. Ett antal nischaktörer (Bruce, Luminator) och BF Goodrich står för återstoden.
- (274) När det gäller anordningar som beräknar vikt och balans, som bara används på stora trafikflygplan, har Honeywell 100 % av marknaden.
- (275) Honeywell har för närvarande ingen verksamhet på marknaden för ombordunderhållning (IFE), där Collins är marknadsledande [(50–60 %)*] före Thales [(20–30 %)*] och Matsushita [(30–40 %)*]. [kommentarer om Honeywells strategi för ombordunderhållning, som Honeywell anser innehålla konfidentiell information.]*
- 2.B.2 Honeywells unika produktutbud**
- (276) Honeywell har till skillnad från sina konkurrenter ett komplett utbud av flygelektronisk utrustning. Tredje part har också bekräftat Honeywells ställning i fråga om produktutbud genom att uppge att de inte känner till något flygelektroniskt eller icke-flygelektroniskt system av betydelse (utöver motorer för stora trafikflygplan) som krävs för flygplans drift som Honeywell inte kan tillhandahålla.
- (277) I svaret på meddelandet om invändningar uppgav parterna att inget företag kan leverera alla system till ett flygplan och att det finns konkurrerande leverantörer av flygelektronik som tillverkar vissa produkter med högt varuvärde (till exempel ombordunderhållning) som inte Honeywell tillverkar. Att Collins och Thales råkar vara ledande leverantörer av ombordunderhållning påverkar dock inte Honeywells ledande ställning. För det första är inte ombordunderhållning ett system som är nödvändigt för ett flygplans funktion, såsom flygelektronik och icke-flygelektronik som hjälpkraftaggregat, landningsställ, luftkonditioneringssystem m.m. För det andra har flygbolagens önskemål i fråga om ombordunderhållning betydelse, till skillnad från övriga system där flygbolagen inte har några särskilda preferenser. För det tredje [Honeywells strategi för ombordunderhållningsmarknaden, som företaget anser vara konfidentiell information.]*
- (278) Parterna hävdade även att Honeywells största kunder inom flygelektronik och icke-flygelektronik i allmänhet främst är tillverkare av flygplansskrov, inte flygbolag. Detta är riktigt eftersom [huvuddelen]* av Honeywells försäljning består av leverantörspecifika produkter där köparna således är tillverkare av flygplansskrov. När det gäller flygelektronik är dock Honeywell den enda leverantör som har ett balanserat utbud av både köpar- och leverantörspecifika produkter. Honeywells betydande kontakter med tillverkare av flygplansskrov är inte bara viktiga för leverantörspecifika produkter (som när de väl valts ut vanligtvis har en och samma tillverkare under flygplansplattformarnas och ibland deras derivats livslängd), utan är även en stor fördel när det gäller köparspecifika produkter. Eftersom dessa produkter måste certifieras av skrovtillverkaren och eftersom den första certifierade produkten vanligtvis får 50–70 % av marknaden har Honeywell en unik möjlighet att trygga försäljningen av både köpar- och leverantörspecifika produkter.
- (279) Parterna ansåg att Honeywells kompletta utbud av produkter inte är unikt eftersom konkurrenter kan fylla luckorna i sina produktsortiment genom att samarbeta. Marknadsundersökningen visade dock att samarbete är ett otillräckligt affärsarrangemang som inte ger konkurrenterna möjlighet till samma produktsortiment som Honeywell. Parterna har dessutom misslyckats med att definiera och korrekt tillämpa begreppet samarbete, då flertalet av de så kallade samarbets exempel som parterna nämnt avser enkla förhållanden mellan säljare och köpare som uppenbart inte kan anses vara ett alternativ till Honeywells unika sortiment och integreringskompetens.

- (280) Honeywell är uppenbart den enda flygelektroniktillverkare som har alla flygelektroniska delsystem i varje segment utan några större luckor. Den främsta konkurrenten Rockwell Collins har vissa nackdelar, särskilt i fråga om tröghetsreferenssystem (som måste köpas från Litton), EGPWS och luftdatagivare. Den tredje aktören Thales är starkt inriktad på Airbus och har en svag ställning inom radio- och övervakningsområdet.
- (281) På den stora trafikflygplansmarknaden har Honeywells kompletta utbud gjort det möjligt för företaget att bli ledande när det gäller att föreslå avancerade kundlösningar. Honeywell kunde till exempel föreslå AIMS-systemet för B777, då företagets internt utvecklade fördelar hos FMS, indikatorer och underhållsfunktioner var integrerade i detta system, medan Rockwell Collins inte kunde matcha detta förslag eftersom företaget saknade marknadsandelar inom flygnavigerings- och styrningssystem för stora trafikflygplan.
- (282) Det är en stor fördel att täcka alla områden inom flygelektronik vid genomförande av integreringsprojekt inom segmentet regional- och affärsjetflygplan. Eftersom flygplanens konstruktion blir allt mer komplicerad och kapaciteten inom detta område krymper hos tillverkarna av flygplansskrov måste alla kunder (dock särskilt tillverkare av skrov för regional- och affärsjetflygplan) samarbeta med systemunderleverantörer. I detta avseende har en leverantör som kan tillhandahålla ett större produktutbud en konkurrensfördel.

2.B.3 Honeywells starka sidor inom tjänster

1. Underhåll, reparationer och översyn av flygelektronik och icke-flygelektronik

- (283) Flygsektorns eftermarknad motsvarar en årlig omsättning på [...] US-dollar* och växer med 5–10 % per år. Eftermarknaderna kan delas in i olika segment: ombyggnad/modifiering, linjeunderhåll (utbytesenhet), tungt underhåll, motorunderhåll samt underhåll av utrustning. Linjeunderhåll svarar för 20 % av den totala kostnaden för underhåll, reparationer och översyn, motorer för 26 %, flygplansskrov för 17 %, modifiering av system för 15 % och underhåll av komponenter och utrustning för 23 %.
- (284) Konkurrenter inom flygelektronik och icke-flygelektronik tillhandahåller i allmänhet underhåll endast för sina egna produkter. I det generella eftermarknadssegmentet är de viktigaste aktörerna flygbolag (65 %), och därefter kommer OEM-företag (30 %) och oberoende aktörer⁽⁹⁸⁾ (5 %).

⁽⁹⁸⁾ De främsta oberoende aktörerna på marknaden är Timco, Haeco, Bedek Aviation, FLS Aerospace samt i viss mån även företag som Sogerma och BF Goodrich Services.

- (285) Den snabba tekniska utvecklingen gör att flygelektronik vanligtvis inte repareras utan i stället ersätts eller uppgraderas på eftermarknaden. Uppgraderingar är en konstant intäktskälla, och det är sannolikt den leverantör som har den största installerade basen som får eventuella uppgraderingskontrakt.
- (286) Honeywell beskriver eftermarknadens betydelse på följande sätt: [Citat från ett internt Honeywell-dokument som företaget anser vara konfidentiell information.]*⁽⁹⁹⁾ För Honeywell utgör OEM-tillverkning 30–40 % av de totala intäkterna, med marginaler på cirka [...]*. Eftermarknaden utgör 40–50 % av de totala intäkterna, med marginaler på cirka [...]*⁽¹⁰⁰⁾.
- (287) Honeywell är en stor aktör på eftermarknaden. Företagets MCPH-program (underhållskostnad per timme) är värda [...] US-dollar* och omfattar marknadsandelar på [30–40 %]* för flygelektronik, [70–80 %]* för turbofläktar, [40–50 %]* för hjälpkraftaggregat och [20–30 %]* för hjul och bromsar. Honeywells totala eftermarknad motsvarar [...] US-dollar*, varav [50–60 %]* utgörs av försäljning av delar till tredje part.

2. Komplet service

- (288) Honeywell är den enda tillverkare av originalutrustning som tillhandahåller kompletta, integrerade lösningar (flygelektronik, icke-flygelektronik och i vissa fall även motorer), förutom vissa oberoende underhållsföretag som är beroende av underleverantörer för huvuddelen av delsystemen.

2.B.4 Honeywells starka sidor inom produktintegrering

- (289) Med integrering avses utformning av en grupp produkter som genom naturlig samverkan bildar ett integrerat system. Honeywell har stora integreringsmöjligheter för hela flygplanet. För det första har Honeywell ett lika stort som eller större integreringskunnande än tillverkarna av flygplansskrov. För det andra har Honeywell ett komplett produktutbud. För det tredje blir tillverkarna av flygplansskrov allt mer beroende av leverantörernas integreringskompetens.

⁽⁹⁹⁾ [Se ovan]*

⁽¹⁰⁰⁾ [Uppgifter i Honeywells konfidentiella interna dokument]*.

- (290) I svaret på meddelandet om invändningar uppgav parterna att tillverkare av flygplansskrov inte föredrar integrerade system i övervägande utsträckning, och att tillverkare vid flera tillfällen undvikit integrering för att säkra ett individuellt urval av system. Marknadsundersökningen visade dock att integrering har stor betydelse för tillverkare av flygplansskrov eftersom det ger materialfördelar som lägre vikt, större driftsäkerhet, lägre underhållskostnader och färre leverantörer. Med tanke på konkurrensen mellan tillverkare av flygplansskrov kan sådana kostnadsminskningar och andra diskriminerande konkurrensfaktorer inte ignoreras. Även om tillverkare av flygplansskrov i vissa fall har avstått från ytterligare integrering kvarstår ändå faktum att Honeywell visat att man vill maximera urvalet av sina system genom att integrera dessa, och att värdet av utrustning som den sammanslagna enheten kommer att kunna erbjuda och integrera efter sammanslagningen överstiger 50 % av det värde som genereras under flygplanets livslängd.
- (291) Parterna hävdade också att huvudmotorn sällan interagerar med flygelektroniska och icke-flygelektroniska system och att Honeywells integreringskompetens i sig saknar betydelse, eftersom företaget inte påverkas av transaktionen. Kommissionen håller med om att någon explicit integrering av motor och system ännu inte skett, även om det sannolikt inte kommer att dröja länge. Ett exempel är More Electric Aircraft Engine-projektet, och vidareutveckling av det projektet kan generera nya flygplansplattformar i framtiden. Allmänt sett kvarstår dock faktum att Honeywell, såsom leverantör av flygelektronik, icke-flygelektronik, motorreglage och instrument, efter sammanslagningen kommer att få direkt tillgång till GE:s motorutveckling och att detta kommer att komplettera Honeywells ställning som ledande integratör av flygelektronik och icke-flygelektronik.
- (292) Egentligen bör systemintegrering antingen ge väsentligt lägre flygplanskostnader och/eller verklig differentiering av flygplan som flygbolagen är villiga att betala extra för. Det finns tre integreringsnivåer. På den första sker grundläggande systemintegrering, då leverantören integrerar ett antal delar (till exempel den integrerade [integreringsprojekt som Honeywell anser vara konfidentiell information]* eller IHAS⁽¹⁰¹⁾). På den andra integreras systemen (till exempel flygelektronik och

instrumentkontroller). Exempel på detta är [integreringsprojekt som Honeywell anser vara konfidentiell information]*⁽¹⁰²⁾, Honeywells Primus Epic och Rockwells Proline 4⁽¹⁰³⁾. På den tredje blir systemen fullständigt integrerade och interagerar endast med varandra. Det är på denna nivå som leverantören blir en partner som tillhandahåller lösningar. Denna integreringsnivå har ännu inte uppnåtts för stora trafikflygplan, även om Honeywell har erbjudit Raytheon och Bombardier denna lösning (till exempel den kompletta Epic-serien).

2.B.5 Honeywells starka sidor inom paketerbjudanden

- (293) Förutom sin integreringsstrategi är Honeywell väl rustat för att tillämpa en strategi för att paketera sina produkter på olika sätt, till exempel genom kombinationserbjudanden. Kombinationserbjudanden är enkla affärsarrangemang där flera produkter samlas i ett paket och säljs till enhetspris.
- (294) Kombinationserbjudanden finns på tre olika nivåer. Den första är flygplansplattformen och urvalet av leverantörsspecifik utrustning. Eftersom denna utrustning finns på varje flygplan under hela dess driftstid är denna konkurrens mycket viktig, särskilt för regionalflygplan där all utrustning är leverantörsspecifik och kommer från samma tillverkare. Den andra nivån är de flyg- eller leasingbolag som väljer den köparspecifika utrustningen. Den tredje är modifieringar, uppgraderingar och isättning av nya delar, till exempel när ett flygplan måste förses med ny obligatorisk flygelektronik.
- (295) Kombinationserbjudanden med flygelektronik och icke-flygelektronik finns på den andra nivån. Sådana erbjudanden avser inte bara köp av produkter utan även reservdelar och underhållskostnader under flygplanets livslängd. När det gäller Airbus flygplan förhandlar dessutom flygelektronikleverantören och flygbolagen inte bara om köparspecifik utrustning utan även om

⁽¹⁰¹⁾ I övervakningssystemet IHAS (Integrated Hazard Awareness or Avoidance System) kombineras flera olika komponenter. Genom IHAS kan produkter som TCAS och väderradar, där det råder konkurrens, kopplas till EGPWS där Honeywell har en stark ställning. Dessutom kommer eventuella konkurrenter som vill ha IHAS i sitt utbud att vara beroende av Honeywell, som förfogar över alla de tre ingående produkterna i IHAS-systemet. Rockwell Collins är det enda företag som har egen tillverkning av två av dessa tre produkter. Thales saknar fortfarande alla tre. Honeywell är även den ledande systemintegratör som har möjlighet att vidareutveckla IHAS [potentiell tillämpning i framtiden som Honeywell anser vara konfidentiell information]*.

⁽¹⁰²⁾ [Beskrivning av begreppet som Honeywell anser vara konfidentiell information.]*

⁽¹⁰³⁾ Honeywell har en stark ställning [(40–50 %)]* när det gäller integrerade flygelektroniska serier. Primus Epic, som omfattar alla viktiga funktioner i en flygelektronisk serie och som ersätter flera fristående system, är det yppersta resultatet av denna kompetens inom integrering av kontroller och förekommer i Raytheon Hawker Horizon, Embraer ERJ-170 och Fairchild Dornier 728JET. Ett anbud avseende den kompletta Epic-serien (det första på marknaden) till PD 375/PD 383 lades fram för Raytheon den 2 november 2000. För denna flygplansplattform vann Honeywells anbud, både när det gäller motorer och den kompletta flygelektroniska serien Epic. Collins är den andra leverantören [(40–50 %)]* och tillhandahåller Proline 4-serien, främst för Bombardier.

leverantörspecifik alternativ utrustning, eftersom flygbolagen får extra fördelar (rabatt på hela paketet, förlängda garantier, rabatt på framtida reservdelsleveranser, handelskrediter och erbjudanden om gratisprodukter) om de bestämmer sig för ett paket (köper, när det gäller köparspecifik utrustning, och väljer, när det gäller leverantörspecifik alternativ utrustning). Extra rabatter eller förmåner kan vara handelskrediter, gratis testutrustning, gratis utbildning, gratis ersättningsenheter, förlängda garantier eller rabatt på reservenheter. Ett typiskt tillvägagångssätt är att erbjuda färre fördelar för enskilda produkter och bygga upp en "ju mer man köper desto fler fördelar"-pyramid. Ett annat sätt är att låta prissättningen av produkter som köps vid ett tillfälle styras av köp av produkter vid ett senare tillfälle (trohetsrabatt).

(296) I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdade parterna att kombinationserbjudanden inte förekommer i branschen och att de, om de förekommit, gjort det på kundernas begäran. Kommissionens marknadsundersökning visade dock att det finns ett intresse för kombinationserbjudanden i branschen, både på efterfråge- och utbudssidan. Faktum är att flera exempel, som bekräftades vid den muntliga utfrågningen, visar att kombinationserbjudanden är regelbundet förekommande. Parterna förnekade inte detta, men kallade det "flerprodukterbjudanden", och underströk vidare att dessa svarade för cirka [20–30 %]* av Honeywells omsättning.

(297) Parterna hävdade även att anbud som omfattar både flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter är fortsatt ovanliga, och att produkterna väljs utifrån sin tekniska prestanda. Marknadsundersökningen visade dock att även om det tog tid innan det tidigare samgåendet mellan AlliedSignal och Honeywell började påverka marknaden så har antalet anbud där Honeywell kombinerat flygelektronik och icke-flygelektronik ökat de senaste sex månaderna.

2.C Konkurrenter

(298) Rockwell Collins, Thales och Hamilton Sunstrand (UTC) är Honeywells tre viktigaste konkurrenter. Dessa aktörer har över 85 % av marknaden för flygelektronik och icke-flygelektronik, och denna koncentrerade marknadsstruktur har bestått över tiden.

Rockwell Collins

b) Inledning

(299) De tre största leverantörerna av flygelektronik har cirka 95 % av marknaden⁽¹⁰⁴⁾. Tillsammans med Honeywell och Thales är Rockwell Collins en av dessa tre aktörer.

(300) Collins är en del av Rockwell International Corporation. Förutom flygelektronik har Collins moderbolag även verksamhet inom industriell automationsutrustning. Bortsett från marknaderna för stora trafikflygplan, regional- och affärsjetflygplan konstruerar och tillverkar Collins flera olika elektroniska produkter för militära tillämpningar, inbegripet flygelektronik.

(301) Rockwell International Corporation har offentliggjort sin avsikt att på grund av strategiska och finansiella faktorer knoppa av ägandet av Collins till företagets aktieägare, såsom tidigare skett för flera andra Rockwellbolag. Därigenom omvandlas Collins till ett oberoende publikt och separat börsnoterat bolag.

c) Begränsad finansiell styrka

(302) Rockwells plan att knoppa av sin division för tillverkning av flygelektronik kommer att inverka väsentligt på Collins finansiella situation och [beskrivning av strategi som Collins anser vara konfidentiell information]*.

(303) Med ett börsvärde på cirka 8 miljarder US-dollar (april 2001) är Collins moderbolag efter avknoppningen (sannolikt i mitten av 2001) redan väsentligt mindre än GE och Honeywell, och det fristående Collins-bolaget kommer att vara mycket litet jämfört med sin främsta, direkta konkurrent.

⁽¹⁰⁴⁾ Litton, Smiths, Teledyne och L3COM är nischaktörer, inriktade på tekniskt avancerade produkter, vars huvudintäkter ibland genereras på andra marknader (Litton exempelvis inom varvsindustrin). Dessa aktörer säljer vanligtvis sina produkter till de tre största företagen, som har etablerade kontakter med skrovtillverkare och flygbolag liksom det världsomfattande servicenätverk som krävs. För det mesta integreras produkter som Littons IRS och Smiths FMS i lösningar av Thales eller Collins. För flera produkter har företag som L3 COM, Teledyne och Universal skapat en position inom mindre teknikintensiva produkter som bandspelare, skrivare, instrument och bildskärmar.

(304) Från att tidigare ha kunnat dra fördel av moderbolagets stora finansiella resurser kommer Collins, när det inte längre tillhör Rockwell-koncernen, att förlora det starka finansiella stöd det hade som Rockwells dotterbolag, till skillnad från Honeywell som kommer att gynnas av GE Capitals finansiella styrka. [Beskrivning av inverkan på Collins, som företaget anser vara konfidentiell information.]*

d) Begränsat produktutbud

(305) Även om Collins är Honeywells främsta konkurrent i segmentet för affärs- och regionaljetflygplan kan inte Collins ha samma produktsortiment som Honeywell eftersom företaget saknar flera nyckelprodukter, till exempel tröghetsreferenssystem (IRS), EGPWS och luftdatagivare.

(306) Till skillnad från Honeywell saknar Collins dessutom produkter där företaget är ensam leverantör. I motsats till Honeywell och utöver sitt begränsade utbud av flygelektroniska produkter tillverkar Collins heller inte icke-flygelektronisk utrustning eller flygplansmotorer.

e) Ingen vertikal integration

(307) I likhet med GEAE:s konkurrenter på motorsidan men till skillnad från Honeywell efter sammanslagningen saknar Collins möjlighet att kombinera försäljning av flygelektroniska produkter med en integrerad leasinggren som GECAS. Collins kan således inte påverka flygbolagens val av utrustning och kan heller inte erbjuda tillverkare av flygplansskrov stora GECAS-order för att få exklusivitet eller välja dess leverantörspecifika utrustning och komponenter.

f) Omedelbar exponering

(308) Parterna hävdade att konkurrenterna, trots Honeywells ställning, fortsätter att växa på Honeywells bekostnad och att framför allt Collins under de senaste fem åren gått bättre än Honeywell.

(309) Analysen av Collins och Honeywells ställning och produkter visar att detta påstående inte bara är felaktigt utan att det, om det över huvud taget har någon sanningshalt, sannolikt kommer att sakna relevans om den föreslagna transaktionen genomförs.

(310) När det gäller plattformar till stora trafikflygplan levererar Honeywell huvuddelen av innehållet till flera av de nya plattformar och derivat som introducerats de senaste

fem åren. Bland annat följande plattformar certifierades under den perioden: Boeings B717-200, B737NG, B757-300, B767-400ER, B767-300F/ER, B777-200ER och B777-300, och Airbus A300BY-600ST-Beluga, A319-100, A321-200, A330-200 och A318. Samtidigt som Honeywell åter får en genomsnittlig ledande marknadsställning för övriga Boeing-plattformar fick företaget exklusivitet när det gäller flygelektronik till [typ av stort trafikflygplan som Honeywell anser vara konfidentiell information]*, och kontrollerar en betydande majoritet av värdeinnehållet för både [typ av stort trafikflygplan som Honeywell anser vara konfidentiell information]* och [typ av stort trafikflygplan som Honeywell anser vara konfidentiell information]*. På samma sätt har Collins endast en mindre framträdande ställning när det gäller Airbus flygplan, där Honeywell tillsammans med Thales kontrollerar huvuddelen av värdeinnehållet. De flygplan som certifierades de senaste fem åren och där Honeywell är exklusiv eller största leverantör av flygelektronikinnehåll tillhör dessutom de plattformar som säljer bäst.

(311) Medan Honeywells anbud om flygelektronik vann för åtta av de tolv plattformar för regionalflygplan som introducerades för leverans de senaste fem åren valdes Collins till leverantör av flygelektronik för endast två av plattformarna. Närmare bestämt var det endast en tillverkare [tillverkare av flygplansskrov som Honeywell anser vara konfidentiell information]* som valde Collins anbud, medan Honeywells anbud för de åtta plattformarna valdes av tre tillverkare av flygplansskrov (tre hos [tillverkare av flygplansskrov som Honeywell anser vara konfidentiell information]*, fyra hos [tillverkare av flygplansskrov som Honeywell anser vara konfidentiell information]* och en hos [tillverkare av flygplansskrov som Honeywell anser vara konfidentiell information]*).

(312) Huvuddelen av Collins verksamhet inom stora trafikflygplan består vidare av försäljning av köparspecifik flygelektronisk utrustning, där företaget för närvarande konkurrerar direkt med Honeywell. Därigenom kommer Collins att vara starkt beroende av att flygbolagen inte agerar ekonomiskt rationellt (genom att välja den sammanslagna enhetens kombinerade produkt erbjudanden) utan fortsätter att välja Collins utrustning.

g) Slutsats

(313) På grund av dessa olika faktorer är Collins otvivelaktigt en av konkurrenterna till Honeywell som kommer att påverkas negativt av den föreslagna koncentrationen. [Uttalande av Collins vid den muntliga utfrågningen, som företaget anser vara konfidentiell information.]*

Thales

h) Inledning

(314) Thales (f.d. Thomson-CSF) är ett franskt företag som bedriver verksamhet inom kvalificerad elektronik och teknik för relaterade kommersiella marknader och försvarsmarknader. Thales Avionics (f.d. Sextant Avionique) är ett dotterbolag till Thales med verksamhet inom leveranser av civil och militär flygelektronik. 1999 utgjordes [majoriteten]* av all försäljning av civil flygelektronik, medan återstoden avsåg försvaret (främst militära flygplan, missiler och helikoptrar).

i) Begränsat produktutbud

(315) Majoriteten av Thales verksamhet avser (alternativ) leverantörspecifik utrustning. Det var först nyligen som Thales etablerade sig på den köparspecifika marknaden, där företagets marknadsandel är väsentligt mindre än konkurrenternas. Thales produktutbud är begränsat och saknar nyckelprodukter som ADIRS, väderradar och EGPWS. I likhet med Collins, men till skillnad från den sammanslagna enheten, saknar Thales möjlighet att kombinera flygelektroniska produkter med annan flygplansutrustning som motorer, hjälpkraftaggregat, luftkonditioneringssystem, elektriska system etc.

(316) Thales Avionics är den tredje största aktören på marknaden för flygelektronik. Totalt sett är Thales produktutbud blygsamt och saknar flera nyckelprodukter inom radio- och övervakningsområdet, vilket gör det omöjligt att utmana Honeywells ledande ställning på marknaden för flygelektronik.

(317) Thales är dessutom särskilt beroende av flera produkter (FMS, väderradar, IRS, TCAS, TAWS och kommunikation/navigering) som måste köpas från konkurrenter (däribland Honeywell) om företaget skall kunna tillhandahålla integrerade system och tävla med konkurrenternas betydligt bredare produktsortiment. Thales är till exempel beroende av viss flygelektronisk utrustning från Honeywell för att kunna tillhandahålla en komplett flygelektronisk serie för Bombardier DASH 8-400, där Thales utsetts till integratör.

j) Ingen vertikal integration

(318) I likhet med Collins men till skillnad från Honeywell, om detta företag går samman med GE, saknar Thales möjligheter att komplettera sina flygelektroniska produkter med ett leasingbolags verksamhet och tjänster, såsom GECAS. Förutom att Thales har begränsade finansiella möjligheter⁽¹⁰⁵⁾ kommer företaget således

heller inte att kunna ha ett lika omfattande utbud som den sammanslagna enheten eller marknadsföra sina flygelektroniska produkter på samma villkor som Honeywell kan tillsammans med GE.

k) Slutsats

(319) Även om Thales onekligen haft framgång med vissa produkter på en del plattformar, framför allt Airbus, är Thales fortfarande starkt beroende av ett begränsat antal relativt starka positioner avseende ett fåtal plattformar. Denna koncentrerade ställning i kombination med bristande möjligheter att matcha GE Capitals finansiella styrka, GECAS:s inflytande och Honeywells olika typer av kombinationserbjudanden minskar väsentligt Thales möjligheter att konkurrera på egna meriter.

Hamilton Sundstrand

l) Inledning

(320) Marknaden för icke-flygelektroniska produkter är mer splittrad, och Hamilton Sundstrand är med sitt produktutbud Honeywells främsta konkurrent. Hamilton Sundstrand är liksom P & W en av UTC Corporations divisioner. Hamilton Sundstrand förvärvades nyligen av UTC (juni 1999) och dess omsättning på cirka 2,5 miljarder US-dollar utgör mindre än 15 % av UTC:s årliga koncernomsättning.

m) Begränsat produktutbud

(321) Även om Hamilton Sundstrand är den enda konkurrent som har ett utbud av icke-flygelektroniska produkter som kan jämföras med Honeywells⁽¹⁰⁶⁾ försvagas dess marknadsposition av att man helt saknar verksamhet på marknaden för flygelektronik.

(322) Även om Hamilton Sundstrands utbud omfattar vissa icke-flygelektroniska produkter, förutom elektriska kraftgeneratorer, är företaget för närvarande heller inte marknadsledande. Honeywell och andra ligger alltid före Hamilton Sundstrand. Vidare finns det marknadssegment där Hamilton Sundstrand helt saknar produktutbud. Hamilton Sundstrand tillverkar till exempel inte hjälpkraftaggregat för flygplan som rymmer 200–400 passagerare.

⁽¹⁰⁵⁾ Som jämförelse kan nämnas att Thales och alla dess dotterbolags, inklusive Thales Avionics, börsvärde uppgår till cirka 8 miljarder US-dollar, vilket är mindre än GE:s och Honeywells börsvärde.

⁽¹⁰⁶⁾ Som framgår ovan är Hamilton Sundstrands viktigaste flyg- och rymdprodukter hjälpkraftaggregat, luftkonditioneringssystem, elektriska system, motorkomponenter, vattenkraft och i viss mån även flygkontroller.

n) Begränsad finansiell styrka

- (323) Liksom sitt systerföretag P & W har Hamilton Sundstrand inte de finansiella fördelar som Honeywell kommer i åtnjutande av efter den föreslagna transaktionen via GE, särskilt GE Capital.
- (324) Av det ovannämnda framgår med all tydlighet att GE:s betydande finansiella resurser riskerar att snedvrida konkurrensen. Detsamma kommer naturligtvis även att gälla Honeywells verksamhet efter sammanslagningen med GE. GE:s samlade finansiella stöd kommer vid behov att hjälpa Honeywell att fortsätta ligga före konkurrenterna, och därigenom ytterligare förstärka företagets ledande ställning, inte bara i förhållande till Hamilton Sundstrand på marknaden för icke-flygelektroniska produkter utan även i förhållande till Collins och Thales inom flygelektronik.

o) Ingen vertikal integration

- (325) Liksom Honeywells konkurrenter inom flygelektronik och GEAE:s konkurrenter inom motorer saknar Hamilton Sundstrand möjlighet att kombinera försäljning av icke-flygelektronisk utrustning med ett verktyg som GECAS. Efter den föreslagna transaktionen kommer Honeywell att vara den enda leverantör av icke-flygelektronisk utrustning som är integrerad med ett leasingbolag.
- (326) Resultatet kommer att bli att Hamilton Sundstrands bristande möjligheter att påverka flygbolagen vid saluföring av originalutrustning med hjälp av ekonomiska incitament eller serviceavtal, i likhet med dem som GECAS erbjuder flygbolag, ytterligare kommer att hindra Hamilton Sundstrand från att tävla med Honeywells utbud på egna meriter.
- (327) GECAS:s policy att välja flygplan med GE-produkter, i kombination med dess förmåga och möjligheter att genom sina beställningar påverka tillverkare av flygplansskrov att välja GE-utrustning eller bevilja GE exklusivitet, är dessutom en annan GE-förutsättning som Hamilton Sundstrand till skillnad från Honeywell inte kommer att kunna dra fördel av eller efterlikna.

p) Slutsats

- (328) Med utgångspunkt från ovannämnda samverkande faktorer tycks Hamilton Sundstrands tillverkning av icke-flygelektronisk utrustning tillhöra de verksamheter som sannolikt kommer att drabbas snabbast och svårast av den föreslagna koncentrationens förutsebara effekter.

Övriga konkurrenter

- (329) I sitt svar på meddelandet om invändningar angav parterna att alla potentiella leverantörer, oavsett nuvarande marknadsposition, har ett incitament för innovation och att de därigenom utövar ett konkurrenstryck på Honeywell. Konkurrenter inom flygelektronik, utöver de tre ledande företagen, är nischaktörer med betydande innovationskompetens men med begränsad tillgång till kunder (tillverkare av flygplansskrov och flygbolag). Dessa små konkurrenter har angett att de utsätts för ett allt större tryck på grund av Honeywells utökade kombinationserbjudanden och att situationen kommer att förvärras väsentligt efter sammanslagningen av GE och Honeywell.

2.D **Slutsats**

- (330) Mot bakgrund av det ovanstående kan slutsatsen dras att Honeywell är den ledande leverantören av flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter, och att det inte finns någon konkurrent som ensam kan matcha Honeywells stora produktutbud.

3. MOTORREGLAGE (MOTORSTARTARE)

3.A **Relevanta marknader**3.A.1 **Inledning**

- (331) Honeywell har en stark marknadsposition när det gäller flera motortillbehör och motorkontroller som behövs vid tillverkning av jetmotorer. Även om GE inte verkar på dessa marknader ger sammanslagningen upphov till ett vertikalt förhållande. GE har nämligen en dominerande ställning i de senare leden av jetmotormarknaden medan Honeywell är ledande leverantör i de tidigare leden av denna marknad, särskilt när det gäller motorreglage.

3.A.2 **Relevanta produktmarknader**

- (332) Motorreglagen gör att motorn lyder kommandona från förarkabinen. Följande produkter ingår: Luftstartapparater, FADEC (elektronisk motorreglering, bränslerregulator, motorgenerator, bränslemätare, omformare), reverseringsanordning, ventiler (avtappningsventiler, reglerventiler, anti-nedisningsventiler, magnetventiler), kylare (värmeväxlare, in- och utlopp till värmeväxlare, inbegripet reglerventiler), givare (tryck, temperatur, brand och vibration, tändningssystem), filter och övriga komponenter (fästen, block, spakar, motorövervakning, gamla hydromekaniska och elektroniska enheter etc.).

(333) Marknadsundersökningen visade att dessa enskilda produkter kan anses utgöra separata marknader, eftersom utbytbarhet saknas på efterfråge- och tillgångssidan. Ur efterfrågesynpunkt är det uppenbart att varje produkt har en tydlig roll i ett jetplans funktion och att de inte kan ersättas med andra produkter. När det gäller tillgången producerar inte tillverkarna alla dessa produkter, och tillverkarna har därför olika ställning på marknaden beroende på produkt. Honeywell tillhandahåller till exempel inte givare, filter eller andra övriga produkter. När det gäller motorreglageprodukter är det svårt att komma in på marknaden. Det beror på de höga tekniska krav som leverantörer måste uppfylla och de höga kostnader det innebär för motortillverkare att byta leverantör. Att höja priset på en produkt kan därför bli lönsamt, eftersom det inte utan vidare skulle locka leverantörer av andra produkter att etablera sig på den marknad där prishöjningen ägde rum.

(334) Kommissionens marknadsundersökning bekräftade parternas påstående att det inte är lämpligt att fastställa separata marknader utifrån de olika jetkraftmotorerna (för stora trafikflygplan, regionalflygplan och affärsflygplan). Även om de olika motortyperna skiljer sig åt i komplexitet (till exempel är ofta motorreglage till stora trafikflygplan mer komplicerade än regional- och affärsflygplan) är motorkontrollerna antingen likvärdiga eller har samma utformning i de olika jetflygplansmotorerna. Om så inte är fallet anpassas de – förstoras eller förminsas – så att de passar den aktuella motortypen.

På så vis kan leverantörerna tillverka och tillhandahålla motorreglage för alla motorer till jetflygplan.

(335) Honeywell är ledande leverantör av en särskild motorreglageprodukt, nämligen motorstartare.

3.A.3 Relevant geografisk marknad

(336) Såsom anges i tidigare kommissionsbeslut om utrustning till civila flygplan⁽¹⁰⁷⁾ är den relevanta geografiska marknaden för motorstartare världsomfattande.

3.B Marknadsandelar

(337) De främsta konkurrenterna på marknaden för motorreglage är UTC (Hamilton Sundstrand), Parker, Woodward, Dunlop, Sumitomo, BAe systems och TRW/Lucas. Honeywells och dess konkurrenters marknadsandelar anges i tabell 21. Eftersom närmare uppgifter om marknadsandelar inte är allmänt tillgängliga bygger bedömningen på parternas världssiffror för år 2000, vilka i stort sett bekräftades av marknadsundersökningen. Det kan konstateras att Honeywell till skillnad från konkurrenterna verkar på alla olika produktmarknader och är ledande leverantör av motorstartare.

⁽¹⁰⁷⁾ Se ärende IV/M. 697 – Lockheed Martin/Loral Corporation, kommissionens beslut av den 27 mars 1996 eller ärende IV/M.290 – Sextant/BGTVDO, kommissionens beslut av den 21 december 1992.

Tabell 23

Tillbehör och reglage	HON	Parker	Hamilton Sundstrand	Serck	TRW/Lucas	BAe Systems/Woodward	Dunlop	Övriga
Motorstartare	[50 %-60 %]*	—	[40 %-50 %]* ⁽¹⁰⁸⁾	—	—	—	—	[0 %-10 %]*
Elektriska motorreglage	[10 %-20 %]*	—	[20 %-30 %]*	—	[20 %-30 %]*	[30 %-40 %]*	—	[0 %-10 %]*
Bränselregulatorer	[30 %-40 %]*	—	[0 %-10 %]*	—	[10 %-20 %]*	[0 %-10 %]*	—	[20 %-30 %]*
Kylare/värmare	[30 %-40 %]*	—	—	[10 %-20 %]*	—	—	—	[40 %-50 %]*
Reverseringsanordningar	[10 %-20 %]*	[0 %-10 %]*	—	—	[10 %-20 %]*	—	—	[50 %-60 %]*
Motorventiler (alla typer)	[20 %-30 %]*	[10 %-20 %]*	[10 %-20 %]*	—	—	—	[10 %-20 %]*	[40 %-50 %]*

(338) När det gäller motorstartare har de två största tillverkarna Honeywell och Hamilton Sundstrand över 90 % av den totala marknaden. Marknadsundersökningen visade dock att Hamilton Sundstrand inte bör betraktas som en konkurrent till Honeywell på marknaden för motorstartare. Det beror på att företagets motorstartare endast placeras i P & W:s motorer⁽¹⁰⁹⁾ och därför inte finns tillgängliga på marknaden. Tabell 21 visar således produktionsvolym, inte försäljning på marknaden. Enligt Hamilton Sundstrand skulle en liten men märkbar varaktig prishöjning på motorstartare inte få företaget att börja sälja denna produkt på den fria marknaden. Om Hamilton Sundstrand beslutar sig för att verka på den fria marknaden skulle det gynna RR, som konkurrerar med P & W i det senare ledet av motormarknaden. Den förväntade vinsten i marknadens tidigare led, som genereras av försäljning av motorstartare till RR, kan dock inte uppväga den uteblivna vinst som P & W skulle kunna drabbas av i motormarknadens senare led. Det beror på skillnaden i pris och vinstmarginal mellan motorstartare och motorer. Om Hamilton Sundstrands försäljning av motorstartare skulle utestängas från den fria marknaden skulle Honeywell bli den enda stora oberoende leverantören av motorstartare.

(339) Parterna hävdade att marknadsandelar inte är ett mått på marknadsinflytande, eftersom konkurrensen mellan leverantörer sker under den tid som motorn utvecklas. Leverantörernas storlek och starka sidor, deras möjligheter att investera i motorprogram (kännetecknas av stora förhandsinvesteringar och lång väntan på positivt kassaflöde), betydande teknisk kompetens och internt servicestöd är viktiga faktorer i flygelektronikbranschen. Eftersom detaljerad kunskap om de motor- och skrovsystem som interagerar med komponenten eller delsystemet är grundläggande i denna verksamhet är en sund tidigare tillämpning av tekniken i jetmotortillämpningar inom luftfarten en central faktor vid valet av leverantör av motorstartare. Marknadsandel är därför ett mått på leverantörens erfarenhet och en direkt indikator på marknadsinflytande, förutsatt att tillräckliga resurser satsas på forskning och utveckling. Det kan därför konstateras att hög marknadsandel ger en betydande konkurrensfördel under anbudsförandet då det finns ett behov av att demonstrera produktens kvalitet och tidigare meriter.

(340) Som framgår nedan kommer sammanslutningen att generera vertikala utestängningseffekter då Honeywell upphör att vara en oberoende leverantör av motorreglage till jetmotortillverkare som konkurrerar med GE.

⁽¹⁰⁸⁾ Observera att Hamilton Sundstrand uppskattar sin marknadsandel till 30–40 % och Honeywells marknadsandel till 60–70 %.

⁽¹⁰⁹⁾ Hamilton Sundstrand ägs av United Technology Corporation (UTC) och är således systerföretag till P & W.

4. EFFEKTER PÅ KONKURRENSEN

4.A Inledning

(341) Den föreslagna koncentrationen kommer att hämma konkurrensen genom horisontell överlappning och vertikal och konglomeratinriktad integration av de samgående parternas verksamhet. GE har en dominerande ställning på marknaden för motorer till stora trafikflygplan och stora regionaljetflygplan. Transaktionen kommer att stärka GE:s ställning på marknaden för motorer till stora trafikflygplan och stora regionaljetflygplan, och kommer att skapa en dominerande ställning på marknaden för motorer till affärsjetflygplan. Honeywell har redan en stark ledande ställning på marknaderna för flygelektronik, icke-flygelektronik och motorstartare. Efter transaktionen kommer Honeywell att bli dominerande på marknaderna för köparspecifik, leverantörspecifik och alternativ leverantörspecifik flygelektronik.

4.B Leverantörspecifik flygelektronik och icke-flygelektronik

4.B.1 Att skapa en dominerande ställning

1. *Utestängning genom vertikal integration av Honeywell med GE*

(342) Den föreslagna transaktionens huvudsakliga effekt på marknaden för leverantörspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter skulle bli att Honeywells verksamhet kombineras med GE:s finansiella styrka och vertikal integration med avseende på finansiella tjänster, inköp och leasing av flygplan samt eftermarknadstjänster.

(343) Leverantörspecifik utrustning är produkter som väljs ut på exklusiv basis av tillverkaren av flygplansskrov och som levereras som standardutrustning som skall räcka under ett flygplans livslängd. För ett företag som tillhandahåller leverantörspecifik utrustning är således det första valet av produkter till en plattform en garanti för långsiktiga intäkter. I detta avseende har leverantörspecifika produkter stor likhet med motorer som levereras på exklusiv basis (till exempel i Boeing 737 och 777X). GE:s möjligheter att få en exklusiv ställning när det gäller motorer till plattformar behandlades ovan, där det konstateras att GE, för att erhålla en sådan långsiktig ström av intäkter, genom sina betydande finansiella resurser och vertikal integration försökte få den berörda tillverkaren av flygplansskrov att bevilja en motor exklusivitet. Tack vare sina finansiella resurser och vertikala integration med avseende på inköp av flygplan har GE lyckats ta hem alla anbud och därigenom få exklusivitet för motorer.

(344) Efter den föreslagna koncentrationen kommer Honeywell direkt att gynnas av GE Capitals förmåga att säkra ett exklusivt urval av företagets leverantörspecifika produkter till nya plattformar. Genom att utnyttja sin finansiella makt och vertikala integration vid lansering av nya plattformar (till exempel genom finansiering och/eller beställningar från GECAS) kommer den sammanslagna enheten att kunna främja valet av Honeywells leverantörspecifika produkter och därigenom hindra konkurrenterna från att placera sina produkter på sådana nya plattformar. Detta skulle blockera kassaflödet för Honeywells konkurrenter och beröva dem nödvändiga intäkter för att finansiera investeringar och innovation i framtiden. Honeywells produkter kommer särskilt att gynnas av GECAS:s ställning som betydande inköpare av flygplan. Efter sammanslagningen kommer GECAS:s policy att endast köpa flygplan med GE-utrustning att utsträckas till att omfatta Honeywells produkter, vilket kommer att missgynna konkurrenter som Collins, Thales och Hamilton Sundstrand och i förlängningen även kunderna. Med tanke på att flygbolagen saknar särskilda preferenser när det gäller urvalet av komponenter skulle således anbud från andra företag än GE bli mindre fördelaktiga för tillverkare av flygplansskrov jämfört med om GECAS köper ytterligare flygplan.

(345) Genom GE:s starka kassaflöde, som genereras av konglomeratets ledande ställning på flera marknader, kommer Honeywell efter sammanslutningen dessutom att kunna dra fördel av GE:s finansiella resurser och möjligheter att korssubventionera sina olika affärssegment.

(346) GE:s strategiska användning av GECAS:s marknadstillgång och GE:s finansiella möjligheter att gynna Honeywells produkter kommer därför att ge Honeywell en ställning som dominerande leverantör på marknaden för leverantörspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter, där företaget för övrigt redan har en ledande ställning.

(347) Effekten på konkurrerande tillverkare av flygelektronik och icke-flygelektronik skulle bli att dessa går miste om framtida intäkter från försäljning av originalutrustning och reservdelar. Framtida intäkter behövs för att finansiera kostnader för utveckling av nya produkter, främja innovation och skapa förutsättningar för att bli ledande. Genom att Honeywells konkurrenter successivt marginaliseras på grund av företagets integration med GE kommer de att mista en viktig intäktskälla, samtidigt som deras möjligheter att investera inför framtiden och utveckla nästa generation flygplanssystem försvinner.

(348) Eftersom Honeywells konkurrenter inom flygelektronik och icke-flygelektronik saknar möjligheter att i någon större omfattning konkurrera med GE:s finansiella styrka

och vertikala integration (se avsnittet om stora trafikflygplan ovan) skulle deras begränsade storlek och begränsade finansiella styrka antagligen också innebära att deras möjligheter att konkurrera på dessa marknader minskar, då en utökning av GE:s affärspolicy till att omfatta Honeywells produkter allvarligt skulle minska deras chanser att vinna anbudsinfordringar i framtiden.

2. Utestängning genom paketerbjudanden där GE:s och Honeywells produkter och tjänster ingår

(349) Såsom anges ovan kommer denna situation att förvärras av den nya enhetens möjligheter att erbjuda tillverkarna av flygplansskrov produktpaket. De kompletterande egenskaperna hos GE:s och Honeywells produktbjudanden i kombination med deras respektive nuvarande marknadspositioner kommer att ge den sammanslagna enheten möjligheter och ekonomiskt rationella skäl att tillhandahålla kombinationserbjudanden och korssubventionera försäljning av produkter till de båda kundkategorierna (se avsnittet om köparspecifik utrustning nedan).

4.C Köparspecifik (och leverantörspecifik alternativ) flygelektronik och annan flygplansutrustning

4.C.1 Att skapa en dominerande ställning

1. Utestängning genom paketerbjudanden där GE:s och Honeywells produkter och tjänster ingår

(350) Efter sammanslagningen kommer den sammanslagna enheten att kunna erbjuda ett paket av produkter som hittills aldrig kombinerats på marknaden och som inga konkurrenter kan efterlikna på egen hand. Den föreslagna koncentrationens effekter på köparspecifika och leverantörspecifika alternativa flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter kommer därför att märkas genom att den sammanslagna enheten får möjlighet att sälja paket av kompletterande produkter, särskilt köparspecifik och leverantörspecifik alternativ flygelektronik och icke-flygelektronik samt motorer. Försäljning av köparspecifik och leverantörspecifik alternativ flygelektronik och andra flygplansprodukter till flygbolag sker med jämna mellanrum, särskilt när flygbolag ersätter eller kompletterar sin flygplansflotta. I alla dessa sammanhang kan den sammanslagna enheten främja valet av Honeywells köparspecifika och leverantörspecifika alternativa flygelektronik och andra flygplansprodukter, genom att sälja dem som en del i ett större paket med motorer och GE:s kompletterande tjänster, till exempel underhåll, leasing, finansiering, utbildning etc.

- (351) Försäljningen av kompletterande produkter i paketerbjudanden kan ta sig flera uttryck. Det kan till exempel handla om blandade kombinationserbjudanden där kompletterande produkter säljs tillsammans till ett pris som tack vare produktsortimentets genomgående rabatter är lägre än det pris som debiteras vid separat försäljning av produkter. Det kan även handla om rena kombinationserbjudanden där enheten endast säljer det kombinerade paketet och där de enskilda komponenterna inte säljs separat. Rena kombinationserbjudanden kan även vara tekniska erbjudanden, där de enskilda komponenterna fungerar effektivt endast när de ingår i det kombinerade systemet och därför inte kan användas tillsammans med komponenter från andra leverantörer, dvs. är inkompatibla med dessa.
- (352) Affärsmetoden att sälja paket av produkter och tjänster bekräftades i marknadsundersökningen. Kommissionens undersökning visade också att sådan försäljning skett upprepade gånger i denna bransch. Kommissionen har dessutom granskat de teoretiska förutsättningar för blandade kombinationserbjudanden som anges i de ekonomiska analyser som parterna och tredje part lämnat in. De olika ekonomiska analysernas teorier har ifrågasatts, särskilt den ekonomiska modell för blandade kombinationserbjudanden som en av de tredje parterna utformat. Kommissionen anser dock inte att tillförlitligheten hos enskilda modeller påverkar slutsatsen att de paketerbjudanden som den sammanslagna enheten kommer att kunna tillhandahålla kommer att utestänga konkurrenterna från marknaderna för motorer, flygelektronik och icke-flygelektronik.
- (353) Genom den föreslagna koncentrationen kommer den sammanslagna enheten att kunna prissätta sina paketerbjudanden så att kunderna påverkas att köpa GE:s motorer och Honeywells köparspecifika och leverantörspecifika alternativa flygelektronik och andra flygplansprodukter i stället för konkurrenternas, varigenom GE:s och Honeywells gemensamma marknadsandel ökar på dessa marknader. Det beror på den sammanslagna enhetens finansiella möjligheter att korssubventionera rabatter hos de olika produkterna i paketet. Kommissionens marknadsundersökning visade att både tillverkare av flygplansskrov och flygbolag är priskänsliga kunder.
- (354) Den sammanslagna enhetens incitament att sälja kombinerade erbjudanden av produkter kan ändras på kort till medellång sikt, till exempel när nya generationer av flygplansplattformar och flygplansutrustning utvecklas. I stället för att exempelvis tillhandahålla kombinerade produktererbjudanden till ett fördelaktigare pris än vid köp av enskilda produkter, där kunden ges möjlighet att välja att köpa enskilda produkter i erbjudandet, eller att endast tillhandahålla rena kombinationserbjudanden, kan den sammanslagna enheten även förväntas använda sig av tekniska kombinationserbjudanden, det vill säga endast tillhandahålla sina produkter som ett integrerat system som inte är kompatibelt med konkurrerande enskilda komponenter. Detta skulle kunna minska konkurrenternas lönsamhet i högre grad än vid blandade kombinationserbjudanden, och därigenom öka risken för att konkurrenterna utestängs från marknaden. Konkurrenterna kommer att få det svårare att saluföra sina produkter på marknaden, eftersom tekniska kombinationserbjudanden inskränker deras potentiella marknadsandel. På det hela taget kommer tekniska kombinationserbjudanden att inverka negativt på konkurrenternas incitament att konkurrera, och dessa kommer under de omständigheterna knappast att kunna påverka den sammanslagna enhetens oberoende ställning. Icke-integrerade konkurrenter saknar således förutsättningar att ensamma tillhandahålla tekniska kombinationserbjudanden. Genom dessa affärsmetoder förväntas den sammanslagna enheten få ytterligare marknadsandelar. Konkurrenterna väntas förlora marknadsandelar och samtidigt drabbas av lägre vinst, i vissa fall väsentligt lägre. På medellång sikt måste konkurrenterna fatta beslut om huruvida de, med tanke på den förutsebara förlorade marknadsandelen och minskade lönsamheten, kan och vill fortsätta att konkurrera på de marknader där den sammanslagna enheten verkar.
- (355) Sammanslagningen kommer på kort sikt att påverka leverantörer av köparspecifik och leverantörspecifik alternativ flygelektronik och andra flygplansprodukter. Eftersom köparspecifika produkter säljs och köps regelbundet kommer effekterna av den sammanslagna enhetens paketerbjudanden att bli synliga efter sammanslagningen. Eftersom komponentleverantörerna inte kan matcha kombinationserbjudandet kommer de att förlora marknadsandelar till den sammanslagna enheten och dessutom direkt gå miste om vinst. Sammanslagningen kommer därför sannolikt att leda till att konkurrenterna utestängs från marknaden för befintliga flygplansplattformar och i förlängningen till att konkurrens inom dessa områden förhindras.
2. *Parternas argument om paketerbjudanden*
- a) *Inledning*
- (356) De anmälande parterna ifrågasätter genomförbarheten hos kombinerade produktererbjudanden eller, som i detta fall, paketerbjudanden.
- b) *Parterna saknar dominans på sina respektive marknader*
- (357) Parterna hävdar att ingen part är dominerande på sin respektive marknad och att den sammanslagna enheten, som saknar dominans på minst en marknad, inte kommer att kunna tvinga på kunder kombinerade produktererbjudanden.
- (358) Kommissionens marknadsundersökning visade att GE faktiskt redan har en dominerande ställning på marknaderna för motorer till stora trafikflygplan och stora regionaljetflygplan, och att Honeywell har en ledande ställning och i vissa fall monopol på sina egna produktmarknader.

c) Kunderna kontrollerar priser på enskilda komponenter

- (359) Parterna hävdar att kunderna inte är beredda att acceptera ett enhetligt paketpris eftersom de hellre tar ställning till priserna på varje produkt för sig. Parterna hävdar dessutom att kombinationserbudanden av detta skäl inte har förekommit och inte kommer att förekomma i denna bransch.
- (360) Kommissionens marknadsundersökning visade dock att parterna bland annat tillhandahåller blandade och tekniska kombinationserbudanden. Den sammanslagna enheten kan således tillhandahålla samma produkt till två olika priser beroende på om produkten ingår i paketet eller ej. Det lägre priset gäller givetvis paketet. Den sammanslagna enheten kommer på så vis att få möjlighet att med ekonomiska medel påverka kunderna att köpa dess produkter och tjänster i form av kombinationserbudanden, hellre än var för sig. På så vis kan kunderna fortfarande känna till priset på enskilda produkter och fatta ett rationellt beslut om huruvida det är ekonomiskt lönsamt eller ej att köpa varorna genom ett kombinationserbudande.

d) Kombinationserbudanden förekommer i branschen

- (361) Enligt parterna finns det ingenting i tidigare sammanhang som tyder på att sammanslutningar som leder till större aktieportföljer skulle ha föranlett enheter att övergå till kombinationserbudanden som ett sätt att öka komplementariteten. Honeywell kunde redan före sammanslutningen tillhandahålla både motorer och komponenter till affärsjetflygplan. Även UTC kunde kombinera motorer och reglage i exempelvis hjälpkraftaggregat, luftkonditioneringsystem och elektriska system. Enligt parterna finns det dock fortfarande ingenting som tyder på att Honeywell eller UTC har sänkt sina motorpriser i någon större omfattning för att främja försäljningen av andra komponenter eller sänkt sina komponentpriser för att främja försäljningen av motorer. Kommissionen håller inte med om att kombinationserbudanden inte har förekommit tidigare. Nedan finns exempel på tidigare fall av kombinationserbudanden. Kommissionen anser dessutom att den föreslagna koncentrationen kommer att skapa ytterligare möjligheter och incitament för den typen av affärsmetoder, med tanke på det unika utbud av produkter och tjänster som den sammanslagna enheten kommer att kunna erbjuda.
- (362) [Exempel på anbud som Honeywell anser vara konfidentiell information.]*⁽¹¹⁰⁾

⁽¹¹⁰⁾ [Se ovan]*

- (363) Honeywell har även maximerat sitt produktsortiment genom att koppla produkterna till varandra tekniskt, till exempel när man använde de egna gränssnitten i AIMS-systemet (förutom i Boeing 777), vilket gjorde övriga leverantörers lösningar omöjliga att använda.

- (364) Honeywell erbjöd [flygbolag som Honeywell anser vara konfidentiell information]* [...] % rabatt på framtida leveranser av reservdelar till enskild leverantörspecifik utrustning (inklusive FMS och ADIRU), [...] % rabatt på TCAS-system och [...] % rabatt på SATCOM-system. I erbjudandet ingick att [flygbolag som Honeywell anser vara konfidentiell information]*, om det valde samtliga dessa Honeywell-produkter, skulle få ytterligare [...] % rabatt på leverantörspecifika reservdelar, [...] % rabatt på TCAS och [...] % rabatt på SatCom-systemet⁽¹¹¹⁾.

- (365) I ett anbud till [flygbolag som Honeywell anser vara konfidentiell information]* (av den [datum som Honeywell anser vara konfidentiell information]*)⁽¹¹²⁾ om att leverera ny CMU- och VDR-utrustning till cirka [...] flygplan erbjöd sig dessutom AlliedSignal (numera Honeywell) att förlänga garantin på all utrustning, även tidigare såld utrustning, med [flygbolag som Honeywell anser vara konfidentiell information]* till och med [varaktighet som Honeywell anser vara konfidentiell information]* om [flygbolag som Honeywell anser vara konfidentiell information]* köpte både CMU och VDR från dem. Detta motsvarade en förlängning av garantin med [varaktighet som Honeywell anser vara konfidentiell information]* beroende på typ av utrustning. Den erbjudna garantin för enskilda produkter gällde endast [varaktighet som Honeywell anser vara konfidentiell information]* beroende på utrustning.

- (366) När det gäller kombinationserbudanden som kan tillhandahållas efter sammanslagningar som utökar produktutbudet har kommissionen granskat hur UTC (samsgående mellan P & W och Hamilton Sundstrand i juni 1999) och nuvarande Honeywell bildades. Även om det är en kort jämförelseperiod kunde Honeywell först kombinera motorer, motorservice och flygelektronik i ett paket i början av år 2000⁽¹¹³⁾, medan företaget vann anbudsförandet för [flygplansplattform som Honeywell anser vara konfidentiell information]* hösten 2000, såsom anges nedan. Kommissionen kan därför inte på grundval av detta argument avfärda sannolikheten för paketerbudanden.

⁽¹¹¹⁾ Såsom anges i Honeywells interna dokument.

⁽¹¹²⁾ Såsom anges i Honeywells interna dokument.

⁽¹¹³⁾ Se mål COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell, beslut av den 1 december 1999.

- (367) Efter sammanslagningen mellan AlliedSignal och Honeywell anordnades anbudsförfaranden för två plattformar, där Honeywell kunde tillhandahålla majoriteten av systemen, inklusive motorer. [Anbudsförfarande för en flygplansplattform såsom anges i Honeywells interna dokument, som företaget anser vara konfidentiell information.]*⁽¹¹⁴⁾
- (368) Den andra anbudsinfördran avsåg [typ av flygplansplattform som Honeywell anser vara konfidentiell information]*, och där vann Honeywells kombinerade anbud avseende motorer och flygelektronik. [Typ av flygplansplattform som Honeywell anser vara konfidentiell information]*⁽¹¹⁵⁾ visar de stora möjligheter att tillhandahålla kombinationserbudanden som Honeywell fick genom sammanslagningen med AlliedSignal. [Anbudsförfarande för en flygplansplattform såsom anges i Honeywells interna dokument, som företaget anser vara konfidentiell information.]*
- (369) När det gäller UTC, till skillnad från GE och Honeywell, tycks dotterbolaget P & W varken ha marknadsinflytande eller dominans inom någon produkt. Dessutom saknar P & W ett finansiellt stöd som kan jämföras med GE Capitals, och företaget är heller ingen stor flygplansköpare eller betydande leverantör av leasingtjänster eller kompletterande tjänster till flygbolagen. Hur som helst har Honeywell självt nämnt tre tillfällen då UTC "offrade system" för att vinna en anbudsinfördran om motorer [beskrivning av UTC:s affärsstrategi i Honeywells interna dokument som Honeywell anser vara konfidentiell information]*. Det mest anmärkningsvärda exemplet var [beskrivning i Honeywells interna dokument av UTC:s affärsstrategi för en flygplansplattform, som Honeywell anser vara konfidentiell information.]*⁽¹¹⁶⁾
- (370) Även exempel på korssubventionering hittades under marknadsundersökningen. Honeywell har till exempel redan erbjudit flera flygbolag sådana kombinationserbudanden, bland annat genom att redovisa olika anbudsalternativ.
- e) Tidsfristen för val av utrustning gäller inte kombinationserbudanden
- (371) Parterna hävdade vidare att kombinationserbudanden sannolikt inte kommer att förekomma för nya plattformar, eftersom valet av utrustning sker inom en tidsperiod som kan vara i flera år. Parterna anger till exempel att tidsskillnaden mellan valet av motor och valet av flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter kan vara så stor som fyra år för en plattform för ett stort trafikflygplan och tre år för en plattform för ett regionaljetflygplan. Parterna anser vidare att urvalet av
- de olika produkterna görs av olika team. Parterna drar avslutningsvis slutsatsen att den långa tidsfristen för upphandling och deltagandet av olika aktörer kan dämpa förekomsten av kombinerade produkterbudanden.
- (372) Kommissionens marknadsundersökning har inte gett något stöd för detta argument eftersom urvalsprocessens tidsramar kan justeras från fall till fall efter de affärsmöjligheter som uppstår under urvalet. Aktuella exempel visar också att flygplanssystemen valdes ut ungefär samtidigt som motorerna när det gäller [typ av flygplan som Honeywell anser vara konfidentiell information]*, [typ av flygplan som Honeywell anser vara konfidentiell information]* och [typ av flygplan som Honeywell anser vara konfidentiell information]*. När det gäller [typ av flygplan som Honeywell anser vara konfidentiell information]* skedde dessutom tillkännagivandena om val av motor och val av flygelektronik samtidigt [datum som Honeywell anser vara konfidentiell information]*. På marknaden för motorer till stora trafikflygplan valdes motorer till [typ av stort trafikflygplan som Honeywell anser vara konfidentiell information]* ut samtidigt som hjälpkraftaggregat och luftkonditioneringssystem [datum som Honeywell anser vara konfidentiell information]*, medan flygelektronik valdes ut först tre månader senare.
- (373) Mot bakgrund av det ovanstående är det därför inte möjligt att dra slutsatsen att valet av system inte kan anpassas efter en tidsfrist som möjliggör kombinationserbudanden. Till och med om tidsfristerna för upphandling förlängs kan kombinationserbudanden dessutom alltid göras möjliga inom ramen för kontrakt. Kombinerade produkterbudanden behöver heller inte sättas samman samtidigt, eftersom det inte finns några tekniska hinder för att sätta samman ett fördröjt kombinerat produkterbudande. I praktiken innebär detta att den sammanslagna enheten kommer att erbjuda retroaktiva rabatter som ökar i proportion till det antal produkter som kunderna i slutänden köper. Kunderna får på så vis möjlighet att välja sina komponenter vid olika tidpunkter, samtidigt som de har ett incitament att välja den sammanslagna enhetens produkter när detta minskar deras totala inköpskostnader. Detta arrangemang får exakt samma effekter som ett kombinationserbudande som förhandlas fram vid en viss tidpunkt. Det kan därför inte finnas några tekniska hinder som avhåller leverantörer från att kombinera flera luftfartskomponenter i sitt erbjudande till tillverkare av flygplansskrov.
- f) Cournot-effekten av kombinationserbudanden
- (374) Parterna hävdade också att deras incitament att sänka priserna på sina respektive produkter är små, eftersom efterfrågan på flygplan påverkas relativt lite av priset på motorer och komponenter, och att det totala priset på ett flygplan för övrigt endast är en av flera faktorer som påverkar flygbolagens beslut att köpa ytterligare flygplan.

⁽¹¹⁴⁾ [Se ovan]*⁽¹¹⁵⁾ [Se ovan]*⁽¹¹⁶⁾ [Se ovan]*

- (375) Kommissionen anser inte att efterfrågan på flygplansutrustning och flygplanskomponenter är helt och hållet opåverkbar. Flygbolagen tycks nämligen vara mycket flexibla när de köper eller ersätter flygplan, när de köper flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter och när det gäller hur många flygplan de vill ha i sina flottor. Det är därför rimligt att förvänta sig att flygbolagens inköpsbeslut i viss mån kommer att påverkas av prisvariationer. Med tanke på att den sammanslagna enheten förväntas leverera produkter och tjänster som svarar för över hälften av de förväntade fria kassaflödena för ett flygplan kan en prishöjning eller prisminskning på de produkter och tjänster, som enheten kommer att kunna tillhandahålla efter sammanslutningen, dessutom förväntas påverka köparnas efterfrågan.
- (376) Hur som helst tar parternas argument om efterfrågans opåverkbarhet inte någon hänsyn till det faktum att de enskilda enheternas efterfrågan faktiskt är påverkbar. Även om efterfrågan på flygplan på industrinivå vore opåverkbar, det vill säga även om priset på det kombinerade produkterbudandet sänks av alla enheter, skulle den därför inte öka tillräckligt för att göra prissänkningen lönsam. Kommissionens undersökning visade att en sänkning av priset på ett kombinerat system från den sammanslagna enhetens sida sannolikt skulle styra kundernas efterfrågan bort från konkurrenterna till den sammanslagna enhetens kombinerade produkt. Även om kombinationserbudanden inte skulle påverka den totala efterfrågan på flygplan, motorer och komponenter skulle de ändå leda till en omfördelning och därigenom öka den sammanslagna enhetens marknadsandelar.
- g) Konkurrenterna kan tillhandahålla egna kombinationserbudanden och/eller bli ledande
- (377) Parterna insisterade på att konkurrenterna kunde tillhandahålla konkurrerande kombinerade produkterbudanden och därigenom hindra den sammanslagna enhetens möjligheter att göra kombinationserbudanden lönsamma. Parterna hävdade också att konkurrenterna kunde göra detta även utan sammanslagningar, genom att helt enkelt samarbeta för att tillhandahålla kompletterande produkter som kan konkurrera med den sammanslagna enhetens.
- (378) Kommissionen håller inte med om detta. Även om kunderna skulle anse att de konkurrerande kombinationserbudandena genom samarbete är lika attraktiva som den sammanslagna enhetens skulle kunderna däremot nämligen fatta sina inköpsbeslut utifrån erbjudandenas respektive priser. Såsom anges ovan kan erbjudandenas priser inte förväntas bli lägre än den sammanslagna enhetens när ekonomisk integration bland konkurrerande leverantörer saknas. Den sammanslagna enheten kommer därför sannolikt att få fler kunder än konkurrenterna.
- (379) Samarbete är därför inget hållbart alternativ till den sammanslagna enhetens möjligheter att med lönsamhet kombinera produkter och tjänster ur sitt omfattande produktutbud. Samarbete är nämligen ett sårbart och osäkert arrangemang eftersom det förutsätter komplicerad samordning mellan olika enheter och kan ge upphov till intressekonflikter inom teamet när beslut skall fattas om val av teknik, marknadsföring av produkter och fördelning av intäkter och vinster. Till skillnad från en ensam leverantör, som kan korssubventionera komponenter för att prissätta sitt kombinationserbudande⁽¹¹⁷⁾ på ett strategiskt sätt, vill varje partner i ett samarbetsarrangemang maximera sin egen vinst och är således tveksam till att offra sina egna marginaler för att gynna resten av teamet.
- (380) Samarbete är heller inte alltid optimalt ur kundens synvinkel eftersom det kan ge upphov till stora administrations- och hanteringskostnader, till exempel för att hantera en grupp leverantörer, som kan omintetgöra de ekonomiska fördelarna hos teamets erbjudande. En annan sak som inte får underskattas är att en ensam enhet i alla anbudsförfaranden har mycket större möjligheter att tillgodose kundernas önskemål. En ensam enhet kan nämligen alltid fatta snabba beslut för att höja värdet på en transaktion, genom att erbjuda prisförmåner och andra långsiktiga incitament som bättre garanti och betalningsvillkor, gratis reservdelar, förbättrat produktstöd osv.
- (381) Kommissionens undersökning visade flera exempel där olika leverantörer försökt samarbeta, dock med begränsad framgång, och att flertalet av de fall parterna angett som exempel på samarbete antingen aldrig förekommit eller också misslyckats. Några av fallen beskrivs nedan för att visa att samarbete inte är svaret när det gäller den sammanslagna enhetens incitament och möjligheter att kombinera produkter och tjänster på ett sätt som inte kan efterliknas av konkurrenterna.
- (382) Tvärtemot vad parterna uppgett förekommer inget samarbete mellan Litton och Thales när det gäller utformning och utveckling av en integrerad luftdata- och IRS-produkt (ADIRS/ADIRU)⁽¹¹⁸⁾. Eftersom både Thales och Litton saknade möjligheter att ensamma erbjuda ett komplett paket till A380-programmet lämnade de var sitt anbud avseende de egna produkterna samtidigt som de meddelade Airbus att de var beredda att samarbeta vid behov.

⁽¹¹⁷⁾ [...]*⁽¹¹⁸⁾ [...]*

- (383) Exemplet med [typ av flygplan som Honeywell anser vara konfidentiell information]* visar att samarbete är ett osäkert arrangemang som kan orsaka intressekonflikter när det gäller framtida affärsmöjligheter.
- (384) Parterna hävdar vidare att konkurrenterna kan bli ledande⁽¹¹⁹⁾ genom att förbättra sina produkter tekniskt och därigenom vinna kommande anbudsförfaranden i stället för den plattformslieferantör som har monopolställning. För att kunna bli ledande måste dock konkurrenterna göra betydande investeringar i forskning och utveckling, vilket förutsätter att de vinner anbudsförfaranden för plattformar så att de får de kassatillskott som krävs för att finansiera kommande utgifter för forskning och utveckling. En av den föreslagna koncentrationens effekter blir att utestänga konkurrenterna, vilket gör det allt svårare eller rent av omöjligt för dem att vinna anbudsförfaranden för nya plattformar och hindrar dem från att generera de intäkter som krävs för att kunna bli ledande.
- (385) De långa tidsperioderna mellan anbudsförfarandena gör att leverantörer som inte tar hem ett stort anbud går miste om betydande framtida kassatillskott som krävs för investeringar i teknisk forskning och utveckling. Om en leverantör i betydande utsträckning går miste om möjligheten att placera sina produkter på plattformar kan leverantörens möjligheter till återinvesteringar skadas allvarligt. I motsats till den sammanslagna enheten har GE:s konkurrenter betydligt sämre finansiella möjligheter att klara en sådan förlust och ändå fortsätta att investera i innovation. Det är dessutom omöjligt för ett företag att bli ledande om det inte kan matcha den sammanslagna enhetens villkor och produktutbud.
- (386) Parterna hävdade slutligen att More Electrical Engine/Aircraft-projektet fortfarande kan utvecklas trots GE:s förvärv av Honeywell, eftersom UTC skulle kunna låta Hamilton Sundstrand samarbeta med RR, TRW/LUCAS eller Smiths. Kommissionen anser inte att detta är ett realistiskt alternativ eftersom TRW/Lucas aldrig tidigare agerat som intäcks- och riskdelande partner, och knappast skulle kunna överta Honeywells roll i det projektet. Hamilton Sundstrand är vertikalt integrerat med RR:s konkurrent P & W och ingår i Engine Alliance tillsammans med GE. Efter sammanslagningen kommer GE dessutom inte bara att få möjlighet att bestämma vid vilken tidpunkt man skall utträda ur projektet, utan även få direkt tillgång till motordata eftersom den elektriska generatoren måste interagera med motorn.
- (387) Parterna hävdade att när flygbolagen får välja motorer saknar GE den dominans som krävs för att utestänga konkurrerande leverantörer av komponenter, och att GE i avtal förbundit sig att tillhandahålla sina motorer till specificerade listpriser. Parterna hävdar därför att GE, även om företaget kan erbjuda paketrabatter, saknar verklig möjlighet att utöva tvång. Parterna anser vidare att GE, när det gäller plattformar där motor inte kan väljas, saknar medel att utöva tvång och därför inte kan hindra en kund från att kombinera GE:s motor med komponenter från konkurrenterna.
- (388) Såsom anges ovan väljer flygbolagen först den typ av flygplan de vill köpa och därefter den typ av motor som skall driva flygplanet, när möjlighet finns att välja motor. Flygbolagets val av motor styrs därför i första hand av de totala kostnaderna, så länge de certifierade motorer som kan väljas till en viss plattform kan förväntas ha en likvärdig teknisk prestanda. I detta speciella fall konkurrerar utestängda flygbolaget de certifierade motorerna för att få bättre priser och övergripande ekonomiska incitament att välja motorn. För att särskilja sig från övriga leverantörer kommer motortillverkarna att tillhandahålla kombinerade erbjudanden med produkter och tjänster, inbegripet originalmotorer, reservmotorer, underhålls-, reparations- och översynstjänster, reservdelskrediter, finansiella tjänster, utbildning och flera andra relaterade tjänster, samt tillhandahålla motorer till väsentligt lägre priser i sina prislistor. Redan i dag väljer därför flygbolagen både motorer till lägre pris än i prislistorna och kombinationserbjudanden med produkter och tjänster.
- (389) Efter den föreslagna koncentrationen kommer omfattningen av dessa paketerbjudanden att öka väsentligt och ge den sammanslagna enheten möjligheter att tillhandahålla större och mer diversifierade kombinationserbjudanden än någon av konkurrenterna. Dessa kombinationserbjudanden kan till exempel inkludera motorer, flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter, kompletta underhålls-, reparations- och översynstjänster, GE Capitals finansiella lösningar, GECAS:s leasingprodukter etc.
- (390) Parterna hävdade även att kombinationserbjudanden inte kan förekomma för flygplan där företaget har exklusiv ställning för motorer, eftersom motorns pris inte avgörs av leverantören utan av skrovtillverkaren. [Exempel som parterna angett och som Honeywell anser vara konfidentiell information.]*

(119) Dvs. gå om den nuvarande monopolleverantören.

- (391) Kommissionens marknadsundersökning visade att den sammanslagna enheten kommer att kunna erbjuda prisförmåner både för själva motorn och för övriga komponenter i sitt kombinationserbjudande, och därigenom påverka kunden att välja detta, även i de fall där motorns pris ligger fast och inte längre är en förhandlingsfråga mellan motortillverkaren och skrovtillverkaren. Enligt ett stort europeiskt flygbolag följs alla Boeings prissättningar av B737 av förmånliga erbjudanden från GE om kompletterande motorprodukter och tjänster, reservdelar, finansiellt stöd och andra GE-produkter som kan få flygbolaget att välja flygplan med GE-motor.
- i) CFMI:s motorer kommer inte att ingå i kombinationserbjudanden
- (392) Parterna hävdade att GE och CFMI bör behandlas som två oberoende företag när det gäller bedömningen av kombinerade produkterbjudanden, och att CFMI:s motorer inte kan ingå i sådana erbjudanden eftersom SNECMA inte kommer att tillåta den sammanslagna enheten att tillhandahålla dem.
- (393) Såsom anges ovan anser kommissionen att SNECMA saknar skäl att motsätta sig att CFMI:s motorer används i kombinationserbjudanden. Om sådana erbjudanden skulle stärka CFMI-motorernas ställning på marknaden har nämligen SNECMA, som inte konkurrerar med GE som oberoende motortillverkare, ingen anledning att avstå. Såsom anges ovan skulle kombinationserbjudanden sannolikt både öka GE:s och SNECMA:s vinst och försäljningsvolym och minska RR:s och P & W:s vinst och försäljningsvolym. SNECMA har dessutom finansiella intressen i alla andra GE-motorer och kan därför också dra fördel av GE:s vinstmaximerande strategier. GE kan slutligen besluta att subventionera kombinationserbjudanden med sin egen andel av CFMI:s vinst.
- (394) Trots detta hävdar parterna att SNECMA sannolikt inte kommer att godkänna att Honeywells hjul och bromsar ingår i kombinationserbjudanden, eftersom även SNECMA tillhandahåller dessa produkter i konkurrens med Honeywell. I detta avseende noterar kommissionen att SNECMA:s hjul och bromsar för närvarande inte konkurrerar med Honeywells hjul och bromsar på plattformar där CFMI-motorer valts. När det gäller A320-familjen har flygbolagen ABS och SNECMA att välja mellan, eftersom Honeywells produkter inte är certifierade. På samma sätt kan flygbolagen, när det gäller B737-familjen, endast välja mellan BF Goodrich och Honeywell, eftersom SNECMA:s hjul och bromsar inte är certifierade. Efter sammanslagningen kommer både den kombinerade enheten och SNECMA att verka på marknaden för hjul och bromsar, och kommer tillsammans att kontrollera CFMI. Tillsammans blir deras marknadsandel 50 %–60 %. De kommer således att ha ett intresse av att samordna sina strategier för att öka försäljningen både av motorer och bromsar. Detta kan de uppnå antingen genom att besluta att inte inkludera hjul och bromsar i sina kombinationserbjudanden eller genom att tillhandahålla sina hjul och bromsar endast inom sina egna försäljningsområden. Det finns därför ingen anledning att tro att SNECMA:s ställning som leverantör av hjul och bromsar skulle utgöra ett hinder för kombinationserbjudanden. SNECMA har för övrigt skäl att underlätta sådana kombinationserbjudanden för att kunna fortsätta dra fördel av GECAS:s möjligheter att stärka CFMI-motorernas ställning på marknaden.
- (395) Kommissionen har därför funnit att CFMI:s motorer är relevanta i analysen av kombinerade produkterbjudanden.
- j) Överenskommelsen mellan Honeywell och GECAS
- (396) Parterna hävdade att den föreslagna koncentrationen inte kommer att innebära någon förändring jämfört med den föregående situationen. De påpekar att det finns en överenskommelse från 1996 mellan GE och Honeywell (dåvarande AlliedSignal) som innebär att [beskrivning av affärsöverenskommelse som Honeywell anser vara konfidentiell information]*. Parterna hävdar därför att den föreslagna koncentrationen sannolikt inte kommer att ändra GECAS:s köpbeteende i någon större omfattning, och att kombinerade produkterbjudanden därför inte utgör något konkurrenshinder.
- (397) Kommissionen håller inte med om detta. För det första är det faktum att en sammanslagning omvandlar en överenskommelse till en intern angelägenhet inget skäl att inte protestera mot den, vare sig överenskommelsen kan anses utgöra ett hinder för konkurrensen före sammanslagningen eller ej. En sådan överenskommelse innebär till skillnad från en sammanslagning ingen strukturell förändring av marknaden. Överenskommelsen har dessutom [beskrivning av affärsöverenskommelse som Honeywell anser vara konfidentiell information]*. Skälen att tillhandahålla kombinerade produkterbjudanden är därför inte samma skäl som ligger bakom en fullständig ekonomisk integration av parterna i överenskommelsen. Slutligen [beskrivning av affärsöverenskommelse som Honeywell anser vara konfidentiell information]*.
3. Paketerbjudandens effekter på konkurrenterna
- (398) Den sammanslagna enhetens möjligheter att korssubventionera sina olika kompletterande verksamheter och tillhandahålla lönsamma produktpaket kommer att inverka negativt på lönsamheten för konkurrerande tillverkare av flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter, då deras marknadsandelar minskar. Detta kommer sannolikt att innebära att nuvarande konkurrenter slås ut och utestängs från marknaden både på kort sikt,

om priserna understiger genomsnittliga rörliga kostnader, och lång sikt, om konkurrenterna inte kan täcka sina fasta kostnader för fortsatt verksamhet eller nya investeringar i forskning och utveckling för att möjliggöra fortsatt konkurrens.

- (399) Även om utestängningens långsiktiga effekter på konkurrenternas vinst inte kommer att märkas över hela linjen utan i stället förväntas inträda successivt kommer effekten på konkurrenternas möjligheter att investera i forskning och utveckling och satsa på utveckling av nya produkter inför framtida anbudsförfaranden att visa sig så snart det interna kassaflödet inte kan täcka nödvändiga investeringar i produktutveckling och innovation.
- (400) De marknadsandelar som GE:s och Honeywells konkurrenter mister till följd av sammanslagningen kommer att påverka konkurrenternas strategiska val i framtiden. Betydande vinstminskningar kommer att ge väsentligt lägre lönsamhetstal, till exempel kapitalavkastning. Med tanke på den avkastning som investerare (dvs. finansmarknaderna) kräver kommer lägre kapitalavkastning att innebära att företaget får mycket svårt att få kapitaltillskott och satsa på forskning och utveckling. Detta kommer i sin tur allvarligt att hota möjligheterna för GE:s och Honeywells konkurrenter att investera inför framtiden och därigenom behålla sin marknadsposition och lönsamhet.
- (401) På grund av kraftigt minskad kapitalavkastning kommer därför lönsamheten på kort sikt att hotas för vissa konkurrenter inom flygelektronik och icke-flygelektronik, medan andra successivt kommer att mista sina möjligheter och incitament att konkurrera aktivt eftersom avkastningen från en mindre kundbas är väsentligt lägre.
- (402) Effekterna av den sammanslagna enhetens kombinationserbjudanden kan således variera över tiden. Det är troligt att incitamenten att konkurrera försvinner på kort sikt om konkurrenterna inte kan täcka sina löpande produktionskostnader. Om konkurrenterna fortfarande är tillräckligt lönsamma för att stanna kvar på marknaden kommer effekterna av den sammanslagna enhetens kombinationserbjudanden på samma sätt sannolikt att hindra konkurrenterna från att göra långsiktiga och andra investeringar, vilket skulle ge dem en chans att lyckas i framtiden och förbli lönsamma på medellång sikt.
- (403) Leverantörer av motorer och komponenter konkurrerar inom innovation av kommande produkter med utgångspunkt från de kostnader för forskning och utveckling som måste finansieras genom befintliga och förväntade kassaflöden. I branscher som den som undersöks här

påverkas dessa kostnader av de stora icke återvinningsbara kostnader som företagen drabbas av, de långa leddiderna innan investeringarna betalar sig, den höga risken och den asymmetriska informationen. Eftersom företagen under dessa omständigheter förväntas utnyttja balanserade vinstmedel snarare än skaffa eller låna kapital kommer eventuella stora nedgångar i förhållande till nuvarande vinst allvarligt att inskränka deras möjligheter att investera inför framtiden. Detta i sin tur kommer att minska deras incitament att investera, då den förväntade vinsten i framtiden kommer att bli lägre än väntat. Dessa effekter kommer dessutom att förvärras ytterligare om den sammanslagna enheten tillhandahåller rena ("tekniska") kombinationserbjudanden, vilket sannolikt kommer att bli fallet med kommande plattformar. Rena kombinationserbjudanden kommer ytterligare att begränsa den marknad som är tillgänglig för konkurrenterna och därigenom minska deras incitament att göra strategiska investeringar på denna marknad. Företagens incitament att ägna sig åt forskning och utveckling beror på storleken hos deras produktionsvolym på marknaden, eftersom kostnader för forskning och utveckling sällan är återvinningsbara. Eventuella betydande minskningar av denna produktion på grund av sämre marknadstillträde för konkurrerande företag kommer att minska den förväntade framtida vinsten och därigenom de nuvarande kostnaderna för forskning och utveckling.

- (404) Kombinationserbjudanden kommer att leda till att leverantörer av köparspecifika produkter utestängs eftersom inga andra leverantörer eller grupper av leverantörer kommer att kunna efterlikna den sammanslagna enhetens erbjudanden. Konkurrenter på marknaderna för köparspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter förväntas därför påverkas när det gäller deras möjligheter och incitament att konkurrera och satsa på innovation, eftersom de sannolikt kommer att drabbas av stora direkta förluster av marknadsandelar och intäkter. Eftersom sårbara konkurrenter inte kan konkurrera på egna meriter kommer de att behöva se över sin verksamhet och dra sig tillbaka från marknader där Honeywells köparspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter dominerar, vilket i slutänden kommer att inverka negativt på konkurrensen.
4. *Utestängning genom vertikal integration av Honeywell med GE*
- (405) Förutom att kombinationserbjudanden kommer att förekomma på marknaderna för köparspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter kommer kombinationen av Honeywell med GE:s finansiella styrka och vertikala integration med avseende på finansiella tjänster, inköp och leasing av flygplan och eftermarknadstjänster att bidra till den utestängningseffekt som redan beskrivits för leverantörspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska utrustning.

- (406) Efter den föreslagna koncentrationen kommer Honeywells köparspecifika produktutbud att gynnas av GE Capitals möjligheter att säkra en exklusiv ställning för sina produkter hos flygbolagen (se exemplet med Continental Airlines) och av GECAS:s möjligheter att främja placeringen av GE:s produkter genom att utsträcka sin policy att endast köpa flygplan med GE-produkter till Honeywells produkter.
- (407) Honeywells köparspecifika produkter kommer också att gynnas av GE:s utbud av produkter och tjänster⁽¹²⁰⁾ när det gäller att tävla med konkurrenternas komponenter vid utbyte, uppgradering och isättning av nya delar, tack vare GECAS:s möjligheter att gynna GE-produkter i förhållande till flygbolagen.
- (408) GE kommer vidare även att ha ett incitament att påskynda den nuvarande utvecklingen där tillverkare av flygplansskrov byter köparspecifika produkter till leverantörspecifika, eftersom företaget kan rikta in sig på dessa produkter senare och få en exklusiv ställning genom att utveckla de affärsmetoder som beskrivs ovan.
- (409) GE:s strategiska användning av GECAS:s och GE Capitals finansiella styrka kommer således att ge Honeywell en ställning som dominerande leverantör av köparspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter, där företaget redan är ledande. Eftersom konkurrerande tillverkare av köparspecifika utrustning saknar möjligheter att i någon större omfattning tävla med GE:s finansiella styrka och integration kommer effekten att bli att dessa successivt omprövar sin strategi och avstår från att konkurrera aktivt på de marknader som domineras av den sammanslagna enheten.
- (410) Parterna hävdade att eftersom kunderna har möjligheter och incitament att behålla en konkurrerande bas av leverantörer så kommer de inte under några omständigheter att acceptera kombinationserbjudanden eller effekter av vertikal integration. Marknadsundersökningen visade dock att flygbolagen för det första inte har några större preferenser när det gäller val av leverantörspecifika flygelektronik och icke-flygelektronik. För det andra kan inte tillverkare av flygplansskrov, när de väljer den leverantörspecifika utrustning som skall finnas i flygplanet under dess livslängd, bortse från GECAS:s betydelse som flygplansköpare, eftersom möjligheten att sälja ytterligare ett eller två flygplan med all sannolikhet överskuggar alla ekonomiska incitament som Honeywells konkurrenter kan erbjuda. När det gäller köparspecifika utrustning gör flygbolagens små vinstmarginaler att de inte kan tacka nej till affärserbjudanden som innebär en kortsiktig besparing, trots enhetlighet och kundpreferenser. För flygbolagen är kortsiktiga kostnadsbesparingar viktigare än risken att konkurrensen minskar på lång sikt. Enskilda flygbolag kan dessutom

inte förväntas försätta sig i en konkurrensmässigt missgynnad situation genom att tacka nej till paketerbjudanden i syfte att bevara konkurrensen på marknaden.

- (411) Således kan den slutsatsen dras att den föreslagna transaktionen kommer att skapa en ledande ställning på marknaderna för leverantörspecifika och köparspecifika flygelektronik och icke-flygelektronik.

4.D *Motorer för stora trafikflygplan*

4.D.1 *Att stärka en dominerande ställning*

1. *Utestängning genom paketerbjudanden där GE:s och Honeywells produkter och tjänster ingår*

- (412) Med tanke på den kompletterande karaktären hos GE:s och Honeywells produkter och tjänster och den dominerande eller ledande marknadsposition som en av dem eller båda har kommer den sammanslagna enheten att kunna tillhandahålla paketerbjudanden som omfattar motorer, flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter samt relaterade tjänster för flygbolag. På marknaden för motorer kommer den föreslagna koncentrationen därför att leda till att GE:s nuvarande dominans förstärks. Effektiviteten hos GE:s omfattande paketerbjudanden kan nämligen förväntas öka, och GE förväntas behålla nuvarande kunder och dessutom få nya. Kombinationen av GE:s motorer för stora trafikflygplan och Honeywells flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter kan förväntas medföra ökade kostnader för den sammanslagna enhetens konkurrenter. För att kunna konkurrera med paketerbjudanden med sådana kompletterande produkter måste konkurrenterna antingen sänka priserna eller börja samarbeta, vilket sannolikt båda medför ökade kostnader.
- (413) När det gäller GE:s nuvarande kunder kommer den föreslagna koncentrationen att förbättra GE:s möjligheter att behålla dem genom erbjudanden där motorer kombineras med flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter. GE förväntas därför inte mista sina nuvarande kunder.
- (414) När det gäller P & W:s nuvarande kunder kommer GE att ha bättre möjligheter än RR att ta över dem. P & W:s motorer förekommer nästan enbart i ett flygplan som inte längre tillverkas och som förväntas bytas ut inom kort. Detta flygplan förväntas ersättas av flygplan med motorer från GE eller RR. När flygplan byts ut är det större sannolikhet att kunderna väljer GE:s motorer, eftersom RR varken ensamt eller genom samarbete kan matcha de kombinerade paket som den sammanslagna enheten kommer att kunna erbjuda flygbolagen.

⁽¹²⁰⁾ Till exempel GE:s nätverk för motorservice (GEES).

- (415) När det gäller RR:s kunder kan GE således förväntas ta över dessa, med tanke på företagets möjligheter att dra fördel av sin ledande ställning inom vissa flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter på marknaden för motorer till stora trafikflygplan. Såsom anges ovan kommer den sammanslagna enheten att ha över 75 % av marknaden för produkter som tröghetsreferenssystem (IRS), terrängvarningssystem (EGPWS) och hjälpkraftaggregat. Den sammanslagna enheten kommer till exempel att kunna koppla försäljningen av produkter där Honeywell har 100 % av marknaden (till exempel EGPWS) till försäljningen av dess motor. För att komma över dessa produkter har flygbolagen därför inget annat val än att köpa den sammanslagna enhetens motor.
- (416) GE kan dessutom stärka sin dominerande ställning genom paketerbjudanden eller tvång i förhållande till skrovtillverkare. Utestängningen av GE:s konkurrenter, genom att dessa till skillnad från GE inte kan få exklusiv ställning för plattformar, förväntas därför öka och bli märkbar så snart nästa plattform lanseras.
2. *Honeywell upphör att vara en potentiell innovationspartner*
- (417) GE:s nuvarande dominerande ställning inom motorer för stora trafikflygplan kommer slutligen att stärkas till följd av att Honeywell upphör att vara partner i utvecklingen av More Electrical Engine Aircraft. Eftersom GE:s konkurrenter inom motorer inte längre kan samarbeta med Honeywell kommer GE att vara den enda motortillverkare som kan främja innovation i detta projekt. Då projektet väntas bli avgörande för den framtida konkurrensen på denna marknad kommer GE att få möjlighet att bli den första och kanske den enda aktör som kan dra fördel av denna innovation.
- (418) Denna ytterligare försvagning av konkurrerande motortillverkare kommer därför att stärka GE:s dominerande ställning och i förlängningen inverka negativt på konkurrensen på marknaden för motorer till stora trafikflygplan.
3. *Utestängning genom vertikal integration med Honeywells motorstartare*
- (419) Förutom produktpaketens effekter kommer den föreslagna koncentrationen att stärka GE:s dominerande ställning på marknaden för stora trafikflygplan, på grund av den vertikala utestängning av konkurrerande motortillverkare som blir följden av det vertikala förhållandet mellan GE i egenskap av motortillverkare och Honeywell i egenskap av leverantör av motorstartare till GE och dess konkurrenter.
- (420) Honeywell är en viktig leverantör av motorreglage till motortillverkare⁽¹²¹⁾. Honeywell är dessutom den ledande, om inte den enda, oberoende leverantören av motorstartare. Efter den föreslagna koncentrationen skulle den sammanslagna enheten ha ett incitament att skjuta upp eller avbryta leveranserna av Honeywells motorstartare till konkurrerande motortillverkare, vilket skulle innebära försämringar för GE:s motorkonkurrenter när det gäller utbud, distribution, lönsamhet och konkurrenskraft. På samma sätt skulle den sammanslagna enheten kunna höja priserna på motorstartare och reservdelar till motorstartare och därigenom öka konkurrerande motortillverkares kostnader och ytterligare inskränka deras möjligheter att konkurrera med den sammanslagna enheten.
- (421) P & W tillverkar motorstartare främst⁽¹²²⁾ för internt bruk. Om den sammanslagna enheten höjer sina priser eller begränsar utbudet av motorstartare till GE:s konkurrenter kan inte P & W förväntas göra sina egna motorstartare tillgängliga på den fria marknaden bara för att begränsa den sammanslagna enhetens möjligheter. En höjning av priset på denna specifika produkt skulle inte vara ett tillräckligt ekonomiskt incitament för P & W att utöka sin produktionskapacitet, eftersom den ende konkurrenten RR efter sammanslagningen då skulle kunna köpa motorstartare på den fria marknaden. Fördelarna med P & W:s försäljning av motorstartare på den fria marknaden skulle inte uppväga den eventuella förlusten på marknaden för motorer, med tanke på det relativt låga värdet på motorstartare jämfört med värdet på motorer.
- (422) I svaret på meddelandet om invändningar hävdade parterna att det finns flera duktiga konkurrenter inom motorstartare som kan ersätta GE/Honeywell om den sammanslagna enheten skulle agera strategiskt. Parterna nämnde Urenco, Microturbo, Hamilton Sunstrand, Parker och Sumitomo. Marknadsundersökningen har inte bekräftat detta påstående. [Beskrivning av Honeywells affärsrelationer med en tredje part, som Honeywell anser vara konfidentiell information.]* Förutom att SNECMA:s närstående bolag Microturbo har begränsad tekniskt kapacitet (verksamheten omfattar främst reparationer och översyn av gasturbiner) skulle företaget inte ha någon anledning att motsätta sig en vertikal utestängning som gynnar den egna vinstmaximeringsstrategin. Parker och Sumitomo har endast en liten andel av denna marknad för alternativa leveranser av startare och säljer

⁽¹²¹⁾ Motorer för stora trafikflygplan utrustade med Honeywells motorsystem och tillbehör är bland annat [...] information som Honeywell anser vara konfidentiell.

⁽¹²²⁾ Hamilton Sunstrand är den andra tillverkaren av motorstartare för flera väl utvecklade motorprogram som [...]*. Dessa startare utvecklades av Hamilton Sunstrand innan företaget integrerades med P & W. På samma sätt är P & W beroende av Honeywell när det gäller startare till flera väl utvecklade motorplattformar.

i likhet med Urenco inte startare till motortillverkaren (på licens från Hamilton Sunstrand). Hamilton Sunstrand är en del av UTC och kan därför inte betraktas som en oberoende leverantör.

(423) Hindren för marknadsinträde för nya konkurrenter är betydande på grund av motorstartares avancerade utformning, de höga relaterade forsknings- och utvecklingskraven, kostnaden för produktcertifiering och behovet av hög teknisk kompetens samt ett världsomfattande nätverk för produktstöd⁽¹²³⁾. Det skulle vidare inte vara så enkelt för en alternativ leverantör av motorstartare att ge sig in på marknaden på grund av de höga kostnader som ett byte skulle medföra för användare. Marknadsundersökningen visade nämligen att byten av motorstartare, liksom reglersystem i allmänhet, i en enda motortyp inte är optimala vare sig för motortillverkaren eller flygbolaget⁽¹²⁴⁾.

(424) Parterna har angett att avtalsförpliktelser hindrar Honeywell från att avbryta leveranser av startapparater som används i nuvarande motorer från andra tillverkare än GE. Kommissionens undersökning bekräftade också att Honeywell enligt denna överenskommelse måste expediera alla inkommande order. Om Honeywell inte godkänner ordern eller väsentligt bryter mot överenskommelsen är företaget skyldigt att ge en tredje part licens för tillverkning av komponenten, och Honeywell måste även bifoga alla interna data som krävs för tillverkningen. Det står dock fortfarande klart att ett dylikt agerande, där Honeywell upphör att leverera startapparater, skulle innebära stora olägenheter och kostnader för GE:s motorkonkurrenter. Sådana strama avtalsbestämmelser som begränsar alla parterns möjligheter till utestängning utan rimliga skäl är för övrigt kännetecknande för de senaste motorprogrammen, medan de äldre programmen saknar avtalsbestämmelser som hindrar Honeywell från att vägra expediera en order. Honeywell har en särskilt stark ställning inom väl utvecklade motorprogram.

(425) I svaret på meddelandet om invändningar angav parterna att det inte förekommit någon utestängning, trots Honeywells befintliga andel av marknaden för luftstartapparater. Även om Honeywell redan konkurrerar inom små

motorer med P & W Canada och RR Allison har företaget fortsatt att leverera startapparater till båda. Det skall dock noteras att små motorer kommer från en enda tillverkare och att sådan konkurrens inom motorer saknar sådana incitament att utestänga konkurrenter som den sammanslagna enheten skulle ha när det gäller plattformar till stora trafikflygplan, som kan komma från flera tillverkare.

(426) Parterna hävdar också att motorstartare även kan levereras direkt till tillverkare av flygplansskrov och att eventuell vägran att leverera till motortillverkare bara skulle leda till att skrovtillverkarna beställer startapparaterna direkt. Marknadsundersökningen visade dock att detta inte alltid stämmer eftersom startapparater till de flesta motorer säljs till motorleverantörer för att ingå i motorpaket som levereras till skrovtillverkare. Parterna hävdar vidare att hälften av deras leveranser av startapparater skedde direkt till flygbolagen. Dock tycks dessa leveranser i allmänhet ha gällt leveranser av reservstartapparater, eftersom dessa levereras direkt till flygbolagen.

(427) Därför kan den slutsatsen dras att den sammanslagna enhetens incitament och möjligheter att med lönsamhet höja priset eller begränsa produktionen av motorstartare, till följd av det vertikala förhållandet mellan GE:s motorverksamhet och Honeywells leveranser av motorstartare, kommer att medföra högre kostnader för konkurrerande motortillverkare och därigenom bidra till att de ytterligare utestängs från marknaden för motorer till stora trafikflygplan, vilket således stärker GE:s dominerande ställning.

4.E Motorer för stora regionaljetflygplan

4.E.1 Att stärka en dominerande ställning

a) Horisontell överlappning när det gäller befintliga plattformar

(428) Den föreslagna transaktionens första effekt på marknaden för motorer till stora regionaljetflygplan blir att skapa en horisontell överlappning mellan GE:s och Honeywells produkter, som kommer att stärka GE:s redan dominerande ställning på denna marknad. Efter den föreslagna koncentrationen, då Honeywell upphör att vara en oberoende leverantör, kommer nämligen den sammanslagna enheten att kontrollera 100 % av leveranserna av jetmotorer för plattformar till stora regionalflygplan som ännu inte tagits i drift och 90–100 % av den totala installerade basen av motorer i befintliga plattformar till stora regionaljetflygplan.

⁽¹²³⁾ Eftersom startaren växelverkar med motorn måste leverantören kunna uppvisa tidigare meriter när det gäller att tillämpa tekniken i jetmotortillämpningar inom luftfarten liksom lämpligt produktansvar och service.

⁽¹²⁴⁾ Förutom de höga byteskostnader som är förknippade med modifiering, certifiering, flygprovning och avgifter från skrovtillverkaren för varje flygplansplattform där motorn väljs erkänner GE, i ett internt dokument där Honeywells starka sidor analyseras, att det kan vara svårt att erhålla motorkontrollkomponenter från annat håll. GE drar vidare slutsatsen att det inte är troligt att P & W och RR kommer att vända sig [till andra tillverkare]* på grund av de höga certifieringskostnaderna.

- (429) När det gäller konkurrensen mellan befintliga plattformar i produktion kommer kombinationen av GE och Honeywell som enda leverantörer på marknaden för stora regionaljetflygplan att beröva kunderna fördelarna med priskonkurrens mellan leverantörer (till exempel i form av rabatter), även om marknadsandelens ökning till följd av sammanslutningen är ganska liten (cirka 10–20 % av orderstocken).
- (430) De anmälade parterna hävdade att deras monopolsituation är en statisk företeelse, eftersom den återspeglar det faktum att de har vunnit anbudsförvarandena för dessa fyra plattformar tidigare och att deras val inte kommer att påverka konkurrenssituationen i framtiden eftersom regionaljetflygplan alltid är utrustade med en motor från en enda tillverkare. Detta argument tar dock ingen hänsyn till det faktum att denna marknadsposition kommer att ge den sammanslagna enheten betydande intäkter som kommer att påverka utvecklingen av motorer inför framtida anbudsförvaranden. Dessutom beaktas inte det faktum att parternas ställning skulle ge sådana framtida plattformar en unik dominerande ställning. GE har dessutom lyckats säkra tre av de fyra plattformarna för stora regionaljetflygplan, och Honeywell den fjärde, åtminstone delvis tack vare det inflytande som GE Capital/GECAS kunnat utöva över tillverkarna av flygplansskrov.
- (431) Marknaden för stora regionaljetflygplan växer. GE förutspår att över 4 000 flygplan kommer att säljas under de närmaste tio till tjugo åren. Flygbolagen inför i ökad utsträckning denna flygplanstyp i sina flottor för att anpassa sig efter flygets nya marknadsvillkor. Den sammanslagna enhetens ställning på marknaden kommer att ge den bekväm tillgång till flygbolagens flottor. Flygbolagen blir med andra ord mer och mer beroende av den sammanslagna enhetens motorer och andra produkter, eftersom andelen stora regionaljetflygplan i flygbolagens flottor kommer att öka.
- b) Effekterna på framtida anbudsförvaranden för plattformar
- (432) Liksom marknaden för motorer till stora trafikflygplan kommer marknaden för motorer till stora regionaljetflygplan att påverkas av den föreslagna koncentrationen på grund av den sammanslagna enhetens paketerbjudanden och korssubventionering. Återigen, med tanke på att GE:s och Honeywells produkter och tjänster kompletterar varandra och att en av dem eller båda för närvarande har en dominerande eller ledande ställning på marknaden, kommer den sammanslagna enheten både att ha ekonomiskt rationella skäl och möjligheter att tillhandahålla paketerbjudanden med motorer, flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter liksom relaterade tjänster för kunderna ⁽¹²⁵⁾.
- (433) Eftersom P & W och RR varken ensamma eller tillsammans med andra komponenttillverkare kan tillhandahålla kombinationserbjudanden som kan konkurrera med den sammanslagna enhetens kommer deras chanser att placera sina motorer i de stora regionaljetflygplanen i framtiden att minska ytterligare. Trots att samtliga nuvarande plattformar redan har en motor från GE eller Honeywell förväntas övriga motortillverkare, som till skillnad från GE inte kan få exklusivitet för plattformar, åter utestängas så snart framtida plattformar för stora regionaljetflygplan utvecklas, inbegripet alla kommande Avro-derivat från BAe, eftersom GE:s finansiella styrka och vertikala integration kommer att utökas till Honeywells motorer. GE:s möjligheter att vinna anbudsförvaranden för plattformar, som redan är i en klass för sig, kommer att förstärkas av möjligheten att kombinera en mängd produkter både kommersiellt och tekniskt.
- (434) Som en direkt följd av den föreslagna koncentrationen och den sammanslagna enhetens införande av blandade kombinationserbjudanden kommer utestängningen av P & W ⁽¹²⁶⁾ och RR från marknaden för motorer till stora regionaljetflygplan att öka. Det troligaste är att dessa företag och deras aktieägare kommer att tvingas ompröva sina möjligheter, såväl kommersiellt som ekonomiskt, att fortsätta konkurrera och investera på denna specifika marknad. Eftersom de inte kan konkurrera på egna meriter med den sammanslagna enheten och inte kommer att få någon ekonomisk avkastning från denna marknad är det troligaste resultatet att GE:s konkurrenter upphör att tillverka och saluföra motorer för stora regionaljetflygplan, vilket i förlängningen inverkar negativt på konkurrensen på denna marknad.

4.F Motorer för affärsjetflygplan

4.F.1 Att skapa en dominerande ställning

1. Horisontell överlappning

- (435) Den föreslagna koncentrationens omedelbara effekt på marknaden för motorer till affärsjetflygplan blir att en horisontell överlappning skapas som kommer att leda till en dominerande ställning. Av den totala installerade basen för affärsjetflygplan kommer den kombinerade enheten att svara för 50–60 % (GE 10–20 % och Honeywell 40–50 %) medan motsvarande siffror för den totala installerade basen för motorer för medelstora affärsjetflygplan är 80–90 % (GE 10–20 % och Honeywell 70–80 %).

⁽¹²⁵⁾ Liksom marknaden för motorer till stora trafikflygplan kännetecknas marknaden för motorer till stora regionaljetflygplan av tekniska kombinationserbjudanden från den sammanslagna enheten liksom följdteffekterna av dessa.

⁽¹²⁶⁾ [kommersiella resultat för en P & W-motor som företaget anser vara konfidentiell information.]* Till följd av GE:s olika möjligheter att bli dominerande på denna marknad har P & W hittills inte kunnat saluföra motorn på denna marknad.

(436) Honeywell är redan den ledande aktören på denna marknad och den föreslagna transaktionen kommer att stärka Honeywells ledande ställning på marknaden för affärsjetflygplan. Den sammanslagna enhetens viktiga kombinerade ställning och konkurrenternas relativt sett lägre marknadsandelar är redan det ett tecken på starkt marknadsinflytande. Parterna hävdade att den föreslagna enheten trots denna starka ställning inte kan utöva någon form av marknadsinflytande eftersom deras respektive motorer i allmänhet inte konkurrerar med varandra tidigare, utom när det gäller ett fåtal plattformar. Så snart en ny plattform utvecklats och behöver förses med jetmotor uppmanar tillverkare av flygplansskrov motortillverkare att inkomma med anbud. Enligt parterna har GE och Honeywell endast vid ett fåtal tillfällen lämnat in anbud avseende samma plattform. Parternas resonemang bygger således på konkurrens på enskild plattformsbasis. Så har dock inte produktmarknaderna definierats för affärsjetflygplan eftersom det inte vore förenligt med principerna för definition av marknader, då utbytbarheten på utbuds- och efterfrågesidan inte beaktats.

(437) Det är hur som helst sannolikt att den föreslagna koncentrationen, oberoende av denna horisontella överlappning, kommer att skapa en dominerande ställning på marknaden för affärsjetflygplan.

2. Utestängning genom vertikal integration av Honeywell med GE

(438) Förutom att en horisontell överlappning skapas kommer den omedelbara effekten av den föreslagna kombinationen av GE och Honeywell att bli att fördelarna med GE:s finansiella styrka och vertikala integration med avseende på finansiella tjänster, inköp och leasing av flygplan samt eftermarknadstjänster utökas till Honeywells verksamhet som leverantör av motorer för affärsjetflygplan. Efter den föreslagna koncentrationen kommer Honeywell att kunna dra fördel av GE:s förmåga och möjligheter att få köpare att välja företagets produkter.

(439) Genom den föreslagna koncentrationen kommer Honeywells motorer och relaterade tjänster dessutom att gynnas av GE:s erfarenheter inom leasing och inköp av flygplan när det gäller att främja GE:s produkter och tjänster liksom dess möjligheter att säkra marknadsföring och avsättning av GE-produkter. Den föreslagna koncentrationen kommer att sammanföra den ledande motorleverantören Honeywell med GE-bolaget GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG), som ägnar sig åt leasing av affärsjetflygplan.

(440) GECCAG startades av GE för att för att bedriva leasingverksamhet på marknaden för affärsjetflygplan och tillhandahålla finansierings- och leasingtjänster för både nya och begagnade flygplan. I likhet med GECAS på marknaden för motorer till stora trafik- och regionaljet-

flygplan kommer GECCAG sannolikt att få ett betydande inflytande på konkurrensen när det gäller att tillhandahålla utrustning till kommande plattformar för affärsjetflygplan. Det sätt på vilket GE, genom sin leasing- och inköpsverksamhet, har påverkat valet av utrustning på marknaderna för motorer till stora trafik- och regionaljetflygplan kommer sannolikt att upprepas på marknaden för motorer till affärsjetflygplan.

(441) Det är därför troligt att GE:s sannolika upprepning av sin GECAS-strategi när det gäller GECCAG, tillsammans med GE Capitals finansiella möjligheter att främja Honeywells produkter, kommer att göra den sammanslagna enheten till dominerande leverantör på marknaden för motorer till affärsjetflygplan, där Honeywell redan har en ledande ställning.

(442) Effekten på konkurrerande tillverkare av motorer för affärsjetflygplan kan förväntas bli densamma som GE ensamt redan haft på marknaden för motorer till stora regionaljetflygplan. Honeywells integration med GE kommer sannolikt att leda till fullständig utestängning och göra konkurrenter oförmögna att investera i utvecklingen av nästa generation motorer för affärsjetflygplan. Eftersom Honeywells konkurrenter inom detta område saknar GE:s finansiella styrka och vertikala integration kommer de i förlängningen att behöva ompröva sin verksamhet på denna marknad och slutligen avveckla den, eftersom deras chanser att konkurrera och vinna på egna meriter kommer att vara starkt begränsade.

3. Utestängning genom kombination av GE:s och Honeywells produkter och tjänster

(443) Den utestängande effekten på marknaden för affärsjetflygplan kommer sannolikt att öka då den föreslagna enheten kombinerar sina produkter och tjänster. På denna särskilda marknad kommer den sammanslagna enheten att ha förmåga och möjligheter att kombinera sina motorprodukter, flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter samt relaterade tjänster som underhåll⁽¹²⁷⁾.

(444) Eftersom RR och P & W inte under några omständigheter kommer att kunna matcha den sammanslagna enhetens kombinationserbudanden kommer de successivt att förlora sina möjligheter att få exklusivitet när det gäller plattformar för sina motorer och därigenom utestängas från denna marknad i takt med att nya plattformar utvecklas. När aktieägarnas kassaflöde och ekonomiska avkastning sjunker måste dessa företag fatta det rationella beslutet att upphöra med investeringar och konkurrens på marknaden för motorer till affärsjetflygplan.

⁽¹²⁷⁾ Det är troligt att den föreslagna enheten kommer att tillhandahålla tekniska kombinationserbudanden på marknaden för motorer för affärsjetflygplan liksom på övriga berörda jetmotormarknader, med allt vad detta innebär.

4.G *Kundernas motverkande inflytande*

- (445) Parterna hävdade att alla former av produkttvång i denna bransch kommer att begränsas genom kundernas motverkande inflytande.
- (446) Kommissionens undersökning motsäger detta. Den visade först att kunderna, såväl tillverkare av flygplansskrov som flygbolag, saknar ekonomiska incitament att utöva något motverkande inflytande i förhållande till GE. Det framgick att den föreslagna koncentrationen kan innebära att kunderna även i fortsättningen har ett relativt litet intresse av att utöva det motverkande inflytande de eventuellt kan ha i förhållande till den sammanslagna enhetens kombinationserbjudanden. Tidigare erfarenheter då produkter köpts som en del i ett större erbjudande visar också att kunderna är gynnsamt inställda till denna köpform. Motverkande inflytande kan dessutom sakna betydelse när det gäller paketerbjudanden eftersom det skulle innebära att kunderna vägrar att acceptera lägre priser. Motverkande inflytande kan även ha en prishöjande i stället för prishämmande verkan.
- (447) Parterna hävdar vidare att inflytelserika kunder som tillverkare av flygplansskrov och flygbolag inte kommer att acceptera tvång och att kunderna kommer att reagera mot eventuella oönskade kombinationserbjudanden. GE skulle dessutom ge sig själv en betydande konkurrensnackdel om man skulle tvinga tillverkare av flygplansskrov att köpa diverse Honeywell-utrustning som de annars inte skulle vara intresserade av.
- (448) Det faktum att tillverkarna av flygplansskrov båda är stora företag med betydande finansiella resurser räcker inte för att avhålla den sammanslagna enheten från kombinationserbjudanden. Tillverkare av flygplansskrov vill att konkurrensen bibehålls på lång sikt, eftersom det ger dem lägre produktionskostnader. Om en tillverkare av flygplansskrov skulle gynna en mindre integrerad, svagare konkurrent för att främja konkurrensen skulle det dock leda till högre inköpskostnader, vilket i sin tur skulle missgynna tillverkaren i konkurrensen med andra tillverkare av flygplansskrov. Konkurrerande tillverkare av flygplansskrov ser gärna att övriga tillverkare gynnar den mindre integrerade anbudsgivaren, medan de själva fortsätter att köpa från den starkare anbudsgivaren. Följden blir att samtliga har ett starkt ekonomiskt intresse av att välja den starkare anbudsgivaren på bekostnad av bevarad konkurrens. Deras motivation att bevara konkurrensen blir dessutom ännu mindre av det faktum att det, om kostnaderna stiger lika mycket för alla, är sannolikt att de i stor utsträckning kommer att kunna föra ökningen vidare till de slutliga kunderna – flygbolagen – och själva bära en mindre del av kostnaden.
- (449) Flygbolagen välkomnar i allmänhet de ekonomiska incitament som kombinationserbjudanden innebär. Själva karaktären hos flygbolagens konkurrensmiljö gör att bolagen på kort sikt är mycket pressade att kontrollera sina kostnader. Samtidigt som flygbolagen sannolikt förstår att deras intressen på lång sikt skulle gynnas mer av bevarad konkurrens mellan leverantörerna har därför varje enskilt flygbolag nu, och sannolikt även i framtiden, ett kortsiktigt intresse av de kostnadsbesparingar som kombinationserbjudanden ger. Flygbolagen har därför mycket få incitament att utöva motverkande inflytande, eftersom de egentligen inte har råd att avstå från kortsiktiga fördelar även om det får negativa konsekvenser inom överskådlig framtid, till exempel när inköpsbeslut skall fattas om nästa plattform som skall utvecklas.
- (450) Tillverkare av flygplansskrov kan inte bortse från flygbolagens efterfrågan på motorer, flygelektroniska produkter och icke-flygelektroniska produkter. Denna sekundära efterfrågan på kombinationen av GE:s produkter och Honeywells komponenter förväntas öka efter den föreslagna koncentrationen, och på medellång sikt kommer därför tillverkare av flygplansskrov att vara mer motiverade att välja dessa produkter och komponenter jämfört med situationen före sammanslagningen.
- (451) Den föreslagna koncentrationen kommer att öka GE:s förmåga och möjligheter att påverka tillverkarna av flygplansskrov att välja GE:s motorer till Honeywells system, och därigenom utestänga Honeywells konkurrenter samtidigt som den egna ställningen på motormarknaderna stärks. Den sammanslagna enhetens möjligheter att tillhandahålla paketerbjudanden, GECAS:s påvisade och rationella köpbeteende⁽¹²⁸⁾, övriga flygplanskunders relativa ointresse av urval av system samt GECAS:s möjligheter till stora flygplansbeställningar är några huvudfaktorer som ger den sammanslagna enheten möjlighet att effektivt och framgångsrikt avsätta Honeywells produkter och vid behov kombinera dem med GE:s produkter.
- (452) Med tanke på att GECAS endast köper flygplan med GE-utrustning och att denna policy oundvikligen kommer att utökas till Honeywells system kommer tillverkarna av flygplansskrov att veta att om de inte väljer den sammanslagna enhetens paket av produkter och system så kommer enheten att vara mindre benägen att sälja flygplan till GECAS. Det faktum att Honeywells produkter valts i så stor utsträckning tidigare visar att Honeywell kan tillverka system med tillfredsställande kvalitet, vilket minskar risken för tillverkare som väljer ett Honeywell-system. GECAS:s möjligheter att påverka valet av Honeywell-system ökar därför eftersom Honeywell redan har en ledande ställning på sina viktigaste marknader för luftfartsprodukter.

⁽¹²⁸⁾ Se GECAS:s policy att endast köpa flygplan med GE-utrustning.

(453) Eftersom tillverkare av flygplansskrov vet att de flesta av deras kunder inte bryr sig om vilka system de väljer så länge de fungerar tillfredsställande får de därför större frihet att välja system utan att riskera att förlora flygplansförsäljning till andra kunder än GECAS. Under dessa omständigheter kan en stor kund med starka preferenser för en viss tillverkare påverka valet av system för en hel flygplansplattform. GECAS:s troliga framtida inköp representerar en enorm försäljnings- och vinstvolym som företaget kommer att kunna fördela bland tillverkare av flygplansskrov på grundval av deras val av komponenter från den sammanslagna enheten. Därför kan GECAS, som ensamt kan höja vinsten väsentligt för ett flygplansskrovprogram, förväntas minska sina inköp av flygplansskrovet i betydande grad om andra system än GE:s och Honeywells väljs. GECAS:s stora inköpsvolymer gör det nämligen svårare för konkurrenterna att utveckla effektiva motstrategier, eftersom vinsten på även ett fåtal extra flygplansförsäljningar skulle överstiga den extra vinst som den sammanslagna enhetens konkurrenter skulle kunna även med dramatiska sänkningar av priset på hjälpkraftaggregat och andra system. Tillverkare av flygplansskrov och leverantörer av andra system vet dock att GECAS inte bara representerar en eller två extra enhetsförsäljningar utan ett stort antal flygplan som innebär stora potentiella extra nettointäkter för en skrovtillverkare som väljer GE:s och Honeywells produkter.

(454) Denna situation kommer därför att göra det möjligt för GECAS att påverka tillverkare av flygplansskrov att välja Honeywells och GE:s produkter, vilket i sin tur kommer att beröva den sammanslagna enhetens konkurrenter möjligheten att placera sina produkter på nya flygplansskrov.

(455) GE:s tidigare praxis att sammankoppla "riskdelande" betalningar för att få exklusiv ställning för motorer kommer dessutom att utökas till Honeywell, som på egen hand redan har gett [tillverkare av flygplansskrov vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]* ett omfattande kombinationserbjudande för att säkerställa en ställning som ensam leverantör, vilket framgår av följande direkta citat ur ett internt e-postmeddelande från Honeywell inför ett möte med [tillverkare av flygplansskrov vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]*:

[Direkt citat ur ett internt e-postmeddelande från Honeywell som företaget anser vara konfidentiell information.]*⁽¹²⁹⁾

(456) Sammanfattningsvis kommer sannolikt varken flygbolag eller tillverkare av flygplansskrov att förhindra den föreslagna transaktionens utestängningseffekter.

(457) Parterna hävdade att kommissionen i tidigare beslut⁽¹³⁰⁾ ansett att kunderna har ett uppvägande inflytande och att uppfattningen att kundernas motverkande inflytande skulle vara begränsat i detta fall står i strid med de tidigare besluten. Kommissionen anser att bedömningen av motverkande inflytande i de två tidigare fallen inte kan jämföras med bedömningen av detta fall. När det gäller beslutet om AlliedSignal/Honeywell granskade kommissionen förhållandet mellan kunderna och en sammanslagen enhet med verksamhet inom flygelektronik och icke-flygelektronik. Detta förhållande måste nu granskas på nytt eftersom enheten genom den föreslagna koncentrationen även får tillgång till GE:s produkter, tjänster och finansiella styrka. Kunderna har inte samma förhandlingsposition gentemot Honeywell och/eller GE som de hade innan den föreslagna koncentrationen. När det gäller beslutet om Engine Alliance skall det på samma sätt noteras att detta gemensamma företag mellan GE och P & W inte har samma tyngd bakom sig som GE/Honeywell. Den sammanslagna enhetens kompletterande produkter kommer att svara för över hälften av ett flygplans värde. Detta kommer i högre grad än vad som var fallet med Engine Alliance att väsentligt rubba balansen till den sammanslagna enhetens fördel. Den aktuella bedömningen av motverkande inflytande står därför inte i någon motsättning till tidigare beslut, eftersom den föreslagna koncentrationens effekter inte är jämförbara med de föregående transaktionernas effekter.

4.H **Slutsats**

(458) Av den ovanstående analysen kan man dra slutsatsen att sammanslagningen kommer att leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks på marknaderna för motorer till stora trafikflygplan, motorer till stora regionaljetflygplan och motorer till affärsjetflygplan, liksom på marknaderna för flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter.

C. KRAFTSYSTEM

1.A **Relevanta marknader**

1.A.1 **Inledning**

(459) Även om både GE och Honeywell är aktiva inom kraftsystem uppger parterna att de inte konkurrerar eftersom GE är inriktat på gasturbiner på 5 megawatt eller mer, medan Honeywells produkter (säljs via Vericor JV tillsammans med MTU) har en uteffekt på högst 4 megawatt.

⁽¹²⁹⁾ [Se ovan]*

⁽¹³⁰⁾ AlliedSignal/Honeywell och Engine Alliance.

1.A.2 Produktmarknader

- (460) Den relevanta produktmarknaden är enligt parterna marknaden för små gasturbiner på 0,5–10 megawatt, som i sin tur kan indelas i gasturbiner för industriella och marina tillämpningar beroende på hur gasturbinerna utvecklats. Gasturbiner för marina tillämpningar skulle således vara flygmotorderivatbaserade, medan gasturbiner för industriella tillämpningar inte skulle vara det.
- (461) I de tidigare fallen⁽¹³¹⁾ granskade kommissionen marknaden för gasturbiner och skilde då mellan gasturbiner på högst 10 megawatt (små gasturbiner) och gasturbiner på mer än 10 megawatt (stora gasturbiner). När naturgas är lätt att få tag på drivs gasturbinerna genom förbränning av naturgas eller brännolja. I ett senare beslut⁽¹³²⁾ analyserades huruvida gränsen mellan små gasturbiner för industriella tillämpningar och de stora kraftigt beskattade gasturbinerna skulle kunna höjas från 10 till 13 megawatt. Inget slutgiltigt beslut fattades dock i frågan. Små gasturbiner används i en mängd olika industriella tillämpningar och kan driva fartyg (både för militära och kommersiella syften), även om det i de tidigare besluten inte angavs huruvida separata marknader borde fastställas för varje tillämpning.
- (462) Marknadsundersökningen visade att det mycket riktigt behövs en åtskillnad mellan industriella och marina gasturbiner. Industriella och marina varianter av en gasturbinprodukt är uppenbarligen inte utbytbara ur efterfrågesynpunkt. Små marina gasturbiner är väl anpassade för tillämpningar som förutsätter hög hastighet och specifika användningsområden, och där utrymmet är begränsat och effekttätheten måste maximeras. Små industriella gasturbiner används för kraftvärmeproduktion, mekanisk drift och hjälpkraftproduktion. Skillnader på utbudssidan är till exempel att man i marina enheter använder förbättrade korrosionsbeständiga material för vissa komponenter, att förbränningssystemen är olika beroende på vilket bränsle som används och att motorn i marina tillämpningar måste kunna stå emot extrem stötblastning, ett krav som inte gäller industriella varianter.
- (463) I de tidigare fallen undersökte kommissionen även utbytbarheten mellan gasturbiner utan flygmotorderivat och gasturbiner med flygmotorderivat, men drog ingen slutgiltig slutsats om huruvida dessa utgör separata marknader. Den tidigare marknadsundersökningen visade också att en åtskillnad kan göras utifrån vissa faktorer

på efterfrågesidan. Marina gasturbiner är i allmänhet flygmotorderivatbaserade⁽¹³³⁾ (på grund av den begränsade storleken och de begränsade kraven) medan industriella gasturbiner inte är det (de är tyngre men också billigare). På tillgångssidan är dock situationen mer oklar eftersom flera industriella och marina gasturbiner baseras på en vanlig flygmotorderivatbaserad motorplattform (liksom Honeywells produkter). Parterna hävdade att sådana gasturbiner med gemensam plattform endast har begränsade möjligheter att konkurrera med industriella turbiner eftersom flygmotorderivatbaserade gasturbiner är väsentligt dyrare än icke flygmotorderivatbaserade produkter som används för industriella tillämpningar.

- (464) De flesta konkurrenter inom industriella turbiner tillhandahåller produkter som inte är flygmotorderivatbaserade, och försäljningen av flygmotorderivatbaserade turbiner för industriella tillämpningar är mycket liten.
- (465) Man kan därför dra slutsatsen att det finns två separata marknader för små gasturbiner, en för industriella och en för marina tillämpningar. Distinktionen beror i hög grad på om gasturbinen är flygmotorderivatbaserad eller inte. Möjligheterna att bygga om en industriell turbin till en marin turbin och vice versa är begränsade och kostnadskrävande, både i tid och pengar (15–25 miljoner US-dollar).
- (466) Marknadsundersökningen bekräftade också att både kolvmaskiner med gasförbränning och kolvmaskiner med dieselförbränning i allmänhet inte är utbytbara mot gasturbiner på de industriella och marina marknaderna, eftersom viktiga faktorer som kostnad, prestanda och underhåll skiljer sig väsentligt åt mellan de olika kraftkällorna. Beslutet att använda en turbin i stället för en dieselmotor fattas mycket tidigt under exempelvis ett fartygs konstruktionsfas, eftersom den omgivande infrastrukturen skall anpassas efter detta val. Eftersom denna infrastruktur ser mycket olika ut hos de två motortyperna kan detta inledande beslut inte ändras i efterhand.

1.A.3 Geografisk marknad

- (467) I de tidigare besluten⁽¹³⁴⁾ fann kommissionen att den relevanta geografiska marknaden för gasturbiner är minst EES-området och sannolikt hela världen. Bedömningen i detta beslut kommer att grundas på att marknaden är världsomfattande.

⁽¹³¹⁾ Se ärende IV/M.440 – GE/ENI/Nuovo Pignone (II) och ärende IV/M.1623 – AlliedSignal/MTU.

⁽¹³²⁾ Se ärende IV/M.1484 – ALSTOM/ABB.

⁽¹³³⁾ I flygmotorderivatbaserade gasturbiner kombineras en konventionell flygplansmotor med en kraftturbin varigenom energi från motorns utsläpp omvandlas till roterande axelkraft.

⁽¹³⁴⁾ Se fotnot 131.

1.B Konkurrensbedömning

1.B.1 Inledning

(468) Marknaden för små marina gasturbiner är en nischmarknad som omfattar mindre än 10 % av volymen av små gasturbiner. Efterfrågan är ojämn och fluktuerande och dessutom avtagande. Kunderna är antingen fartygsägare eller försvarsdepartement. Å andra sidan är tillgångssidan koncentrerad, eftersom marina turbiner konstrueras utifrån flygmotorer och monteras av P & W Canada, RR/Allison, Honeywell och GE.

(469) Parterna har avstått från att tillhandahålla uppgifter om marknadsställning och marknadsandelar, även om de flera gånger uppmanats till detta, och hävdar att de saknar tillgång till uppgifter om marknadens totala värde. Även om det är riktigt att det är svårt att uppskatta marknadsandelarna för dessa produkter, eftersom företagets försäljning skiljer sig mycket mellan olika år på grund av enskilda projekt, är det uppenbart att Honeywell och GE har betydande marknadsandelar som varit konstanta under en rad år.

(470) Huvuddelen av efterfrågan på små marina gasturbiner gäller enheter på högst 5 megawatt, eftersom försäljningen av enheter på 5–10 megawatt är mycket liten. Om man fastställer en separat marin marknad för enheter på högst 5 megawatt skulle Honeywells marknadsandel uppgå till [70–80 %]*, medan GE:s andel skulle vara cirka [10–20 %]*⁽¹³⁵⁾. Med utgångspunkt från en marknad för små gasturbiner på 0,5–10 megawatt har Honeywells direkta konkurrenter uppskattat Honeywells marknadsandel till 40–50 % och GE:s marknadsandel till 25–30 %.

(471) Honeywell är ledande på denna marknad genom sina gasturbiner TF40/TF40B/TF50 (uteffekt på 3–4,5 megawatt), som samtliga baseras på Honeywells turbinaxel T55. Honeywells gasturbiner på 0,5 megawatt baseras på turbopropmotorn TPE331-6 och helikoptermotorn LT101. GE:s gasturbin LM 500 med en uteffekt på 4,5 megawatt baseras på TF34, som är en militär motor konstruerad att uppfylla stränga militära krav.

(472) Parterna hävdar att den föreslagna koncentrationen inte kommer att leda till en överlappning, eftersom den enda marina turbin med liten uteffekt GE producerar (LM 500 på 4,5 megawatt) inte har sålts på EES-marknaden sedan 1980 (senaste leverans 1994). På världsmarknaden fick dock GE sin senaste order 1999, med beräknade leveranser fram till 2002.

⁽¹³⁵⁾ I sitt svar på meddelandet om invändningar uppgav parterna att Honeywell har [50–60 %]*, GE [0–10 %]*, RR [40–50 %]* och P & W [0–10 %]* av marknaden för marina gasturbiner på högst 5 megawatt de senaste fem åren.

(473) Parterna hävdar också att LM 500 inte konkurrerar med Honeywells produkter, eftersom den är större, tyngre och dyrare och kräver omfattande kringutrustning. Svårigheterna beror på att GE:s LM 500 har en militär bakgrund. Marknadsundersökningen visade dock tydligt att både GE och HWL konkurrerar på den ovannämnda marknaden. Marknadsundersökningen visade inte att skillnaderna mellan GE:s och HWL:s små marina gasturbiner (högst 10 megawatt) är tillräckligt stora för att kunna särskilja olika produktmarknader. Både GE och Honeywell verkar dessutom på de militära och kommersiella marknaderna med produkter som överlappar varandras uteffekt. Även om parterna anser att GE:s och HWL:s produkter inte konkurrerar har GE deltagit i anbudsförfaranden i konkurrens med HWL, RR och i viss mån även P & W Canada.

(474) Även om parterna hävdar att GE:s produkt endast kan konkurrera inom militära tillämpningar visade marknadsundersökningen att GE sålt LM 500 för kommersiella syften tidigare med framgång. GE:s LM 500 har mycket riktigt sålts för militära tillämpningar i 34 fall och för kommersiella fartyg i sex fall. Honeywells små marina gasturbiner saluförs dessutom både för militära och kommersiella tillämpningar.

(475) RR/Allison är GE/Honeywells främste konkurrent (marknadsandel 20–30 %) med sina 501/601-modeller. P & W Canada är den andre störste konkurrenten (marknadsandel 0–10 %) med modellerna ST30 (3,3 megawatt) och ST40 (4 megawatt), och förväntas enligt parterna öka sin försäljning av nya små marina gasturbiner.

1.B.2 Att skapa en dominerande ställning

1. Horisontell överlappning

(476) Efter den föreslagna koncentrationen kommer den sammanslagna enheten att ha 65–80 % av marknaden för små marina gasturbiner, och de två främsta närmaste aktörerna på marknaden kombineras och skapar en enhet som är fyra till fem gånger större än den närmast följande aktören.

(477) Den sammanslagna enheten skulle därigenom bli den överlägset största aktören på marknaden för små marina gasturbiner. Parterna har med kraft hävdats att utvecklingskostnaderna är mycket höga för gasturbiner och att de utvecklas utifrån flygplansmotorer. Nya inträden på denna marknad kan därför uteslutas. Parterna har också betonat det faktum att migrering av industriella små gasturbiner är mycket kostsamt och ekonomiskt olönsamt, även om det inte är omöjligt. Det är därför mycket osannolikt att befintliga aktörer inom industriella små gasturbiner kommer att etablera sig på denna marknad.

Solar, som är en betydande konkurrent på den industriella marknaden, har en lösning för marina tillämpningar som inte är flygmotorderivatbaserad. Såsom parterna angett i sitt svar på kommissionens beslut att inleda ett förfarande i detta ärende har Solar haft viss försäljning av lösningar för marina tillämpningar som inte är flygmotorderivatbaserade. Denna försäljning tros dock vara mycket begränsad.

2. Utestängning genom vertikal integration av Honeywell med GE

(478) Förutom horisontell överlappning kommer Honeywells ledande ställning på denna marknad att stärkas genom kombinationen av Honeywell och GE:s finansiella styrka och vertikala integration med avseende på finansiella tjänster och eftermarknadstjänster.

(479) Honeywell kommer omedelbart att kunna dra fördel av GE Capitals vilja och förmåga att ge Honeywells produkter exklusiv ställning och GE:s möjligheter att korssubventionera sina olika affärssegment genom sitt starka kassaflöde. Som framgår av analysen av marknaderna för flygelektronik och icke-flygelektronik skulle GE:s finansiella styrka kunna användas för att öka det sammanslagna företags forsknings- och utvecklingsinsatser inom områden där konkurrensen är hård, och i slutändan hindra konkurrenterna från att konkurrera och ägna sig åt innovation.

(480) Mot bakgrund av det ovanstående kommer GE:s utnyttjande av GE Capitals finansiella styrka i syfte att gynna Honeywells produkter att bidra till att ge den sammanslagna enheten en ställning som dominerande leverantör på marknaderna för små marina gasturbiner, där Honeywell redan har en ledande ställning.

(481) Till följd av Honeywells integration med GE kommer konkurrenterna att gå miste om framtida intäkter från försäljning av originalutrustning och reservdelar. Följden blir en successiv marginalisering av konkurrenterna, som varken kan finansiera innovation eller få en starkare ställning än den sammanslagna enheten. Den gradvisa utestängningen från framtida tillämpningar kommer att leda till att den sammanslagna enhetens konkurrenter ser över sina skäl att verka på marknaden för små marina gasturbiner och fattar det ekonomiskt rationella beslutet att inte delta i anbudsproceduren där kombinationen av GE:s och Honeywells produkter gör att realistiska möjligheter att vinna saknas.

(482) Parterna svarade att Honeywell redan kommit överens med [leverantör vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]* om att fortsätta delta i [projekt vars namn Honeywell anser vara konfidentiell informa-

tion]*. Oavsett det eventuella värdet av sådana överenskommelser är dock överenskommelsen med [leverantör vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]* en tydlig indikation på det värde som Honeywell representerar som intäkt- och riskdelande partner i detta innovativa projekt, som inte kan ersättas utan vidare.

3. Utestängning genom vertikal integration med Honeywells elektronik och reglage

(483) Eftersom Honeywell är leverantör av nyckelkomponenter⁽¹³⁶⁾ till [projekt vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]* och GE är en direkt konkurrent till [projekt vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]*⁽¹³⁷⁾ kommer slutligen den föreslagna transaktionen att ge GE direkt kontroll över utbudet av dessa nyckelkomponenter till [projekt vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]*. Dessutom skulle allvarliga problem med läckor av teknisk information till GE kunna uppstå. Eftersom det finns få andra möjliga leverantörer av [komponent vars specifikation Honeywell anser vara konfidentiell information]* och eftersom det för närvarande inte finns någon annan leverantör av [komponent vars specifikation Honeywell anser vara konfidentiell information]* än Honeywell kommer den sammanslagna enheten att få en stark särställning längre upp i leveranskedjan. Såsom var fallet med flygplansmotorer kommer GE efter den föreslagna koncentrationen även att kunna förhindra att [projekt vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]* påbörjas och därigenom utestänga sina konkurrenter.

(484) Sammanslagningen kommer därför att leda till att en dominerande ställning skapas på marknaden för små marina gasturbiner.

D. PARTERNAS ÅTAGANDEN

1. INLEDNING

(485) Den 14 juni 2001 lämnade GE in ett förslag till paket med åtaganden avsedda att åtgärda de konkurrensproblem som kommissionen påtalade i sitt meddelande om invändningar av den 8 maj 2001. Förslaget omfattade strukturella åtaganden avseende flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter, motorstartare, små marina gasturbiner och motorer till stora regionaljetflygplan, beteendeinriktade åtaganden avseende motorer till affärsjetflygplan, åtagande att inte tillhandahålla kombinationserbjudanden samt åtagande om GECAS.

⁽¹³⁶⁾ [Beskrivning av komponenterna som Honeywell anser vara konfidentiell information].*

⁽¹³⁷⁾ GE är den främste konkurrenten till [projekt vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]* och har aktivt försökt konkurrera ut [projekt vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]* med [GE-motor vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]*.

(486) Parternas åtaganden anses otillräckliga för att undanröja de betydande konkurrensproblem som konstaterats när det gäller motorer för stora trafikflygplan, flygelektronik och icke-flygelektronik. Efter inlämnandet av förslaget om åtaganden går dock kommissionen vidare med en teknisk kontroll av de strukturella åtagandena för att utröna om dessa kan uppfylla kriterierna avseende tillgångarnas fristående karaktär. Den tekniska kontrollen visar att de föreslagna strukturella åtagandena, förutom att de i det stora hela är otillräckliga för att åtgärda de konkurrensproblem som transaktionen ger upphov till, inte uppfyller de grundläggande kriterierna avseende lönsamheten hos den verksamhet som skall avyttras.

2. BESKRIVNING AV ÅTAGANDENA

2.A Flygelektronik och andra flygplansprodukter

(487) När det gäller flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter föreslog parterna åtaganden för flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter som säljs både som köparspecifik utrustning och som leverantörspecifik och alternativ leverantörspecifik utrustning.

2.A.2 Flygelektronik

1. Köparspecifika flygelektroniska produkter

(488) Parternas förslag avser köparspecifik flygelektronisk utrustning [vars uppgifter Honeywell anser vara konfidentiell information]*. Paketet, som kallas [namn som Honeywell anser vara konfidentiell information]*, omfattar följande produkter: väderradar för stora trafikflygplan, kommunikations- och navigeringssystem för stora trafikflygplan, bandspelare och datahanteringssystem både för stora trafikflygplan och regional- och affärsflygplan, CMU/ACARS (kommunikationsstyrningssystem/kommunikations-, adresserings- och rapporteringssystem till och från flygplan), EGPWS (terrängvarningssystem), TCAS (kollisionsavvärjningssystem) och GPS/MMR som ger flygplatserna vägledning för precisionsinflygning.

(489) Parterna har även föreslagit att SatCom-verksamheten (satellitkommunikationssystem) skall avyttras [...]*.

2. Leverantörspecifika flygelektroniska produkter

(490) Parternas förslag om flygelektronik avser den kommersiella tröghetsnavigeringsverksamheten. Denna verksamhet omfattar produkter som IRS, ADIRS, AHRS, luftdataberäknare och SAARU⁽¹³⁸⁾, som är givare av flygplanets rörelser och navigeringsgivare som används i alla navigationssystem.

Hjälpkraftaggregat

(491) Förutom flygelektronik omfattar parternas åtagande även hjälpkraftaggregat. Parterna har föreslagit att [beskrivning som Honeywell anser vara konfidentiell information]* skall avyttras. Avyttringen avser således hjälpkraftaggregat för affärs- och regionalflygplan, inte stora trafikflygplan. Parterna har även föreslagit att Honeywells kommersiella reparations- och översynsverksamhet i Raunheim i Tyskland skall avyttras. Den underhålls-, reparations- och översynsverksamhet som bedrivs i Raunheim innefattar bland annat underhåll, reparation och översyn av hjälpkraftaggregat, markenheter, turbo-propmotorer och turbofläktmotorer.

Luftkonditioneringssystem

(492) När det gäller luftkonditioneringssystem, som är leverantörspecifik utrustning, föreslog parterna att Honeywells europeiska centrum för luftkonditioneringssystem, som är inriktat på segmentet regional- och affärsflygplan, skall avyttras.

2.B Motorstartare

(493) För att åtgärda det konkurrensproblem som uppkommer genom det vertikala förhållandet mellan GE i egenskap av motortillverkare och Honeywell i egenskap av leverantör av motorstartare föreslog parterna att Honeywells motorstartverksamhet skall avyttras.

2.C Små marina gasturbiner

(494) Den föreslagna koncentrationen kommer att leda till en horisontell överlappning mellan GE:s och Honeywells verksamhet på marknaden för små marina gasturbiner. Parterna föreslog att Honeywells 50-procentiga andel i Vericor skulle avyttras. Vericor är det samriskföretag som Honeywell använder för att saluföra sina små marina gasturbiner och som ägs av Honeywell och MTU till lika delar.

⁽¹³⁸⁾ ADIRS/ADIRU är ett system där luftdataberäknarens och tröghetsreferenssystemets (IRS) funktioner kombineras. AHRS är ett billigare alternativ till IRS på den regionala marknaden. SAARU är ett stödsystem för ADIRS och används endast i Boeing 777.

2.D Motorer för stora regionaljetflygplan

- (495) Den föreslagna koncentrationen kommer att leda till en horisontell överlappning på marknaden för motorer till stora regionaljetflygplan. För att åtgärda konkurrensproblemet föreslog parterna att den AS900-motor som skall driva det nya Avro-jetflygplan som är under utveckling, liksom de befintliga ALF502/LF507-motorer som skall driva de nuvarande varianterna av Avro-jetflygplanet, skall avyttras.

2.E Övriga åtaganden

- (496) Utöver dessa strukturella åtaganden föreslog parterna flera beteendeorienterade åtaganden avseende marknaden för motorer till affärsjetflygplan, GECAS samt icke-inlemmande av flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter, flygplansmotorer och flygplans tjänster i kombinationserbjudanden.

2.E.2 Motorer för affärsjetflygplan

- (497) Förutom att skapa horisontell överlappning på marknaden för motorer till affärsjetflygplan skulle den föreslagna koncentrationen leda till att fördelarna med GE:s finansiella styrka och vertikala integration med avseende på finansiella tjänster, inköp och leasing av flygplan samt eftermarknadstjänster utökas till Honeywells motorer för affärsjetflygplan. För att uppväga detta har parterna träffat en överenskommelse om icke-konkurrens med köparen av motorserierna ALF502/LF507, som innebär att GE (inbegripet GECAS och GE Capital Corporate Aviation Group [GECCAG]) skall avstå från spekulationsköp av affärsjetflygplan i syfte att gynna leasingverksamheten.

2.E.3 GECAS

- (498) Parterna föreslog även att GECAS skall behållas som en separat juridisk enhet och att dess kontakter med Honeywell skall ske på armlängds avstånd. En oberoende expert skall övervaka att så sker. Parterna föreslår att GECAS inte skall delta i de arbetsgrupper för tillverkare av flygplansskrov som väljer flygelektronisk och icke-flygelektronisk utrustning. Vidare föreslår de att GECAS vid köp av flygplan och i egenskap av spekulativ flygplansköpare inte skall göra inlemmande av Honeywells flygelektroniska och icke-flygelektroniska utrustning till ett villkor och att GE Capital inte skall tillhandahålla finansiering för flygplansköpare eller flygbolag i syfte att inkludera Honeywells flygelektroniska och icke-flygelektroniska utrustning. Slutligen föreslår de att GECAS inte skall påverka sina kunders val av flygelektro-

nisk och icke-flygelektronisk utrustning och att GECAS även skall välja konkurrenternas flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter när företaget köper flygplan för sin leasingverksamhet.

2.E.4 Inga kombinationserbjudanden när det gäller produkter och tjänster inom flygelektronik, icke-flygelektronik och flygplansmotorer

- (499) Parterna åtar sig att inte kombinera GE:s och Honeywells produkter i erbjudanden till kunder, såvida inte en konkurrent ensam eller i samarbete med andra kombinerar liknande produkter eller om en kund skriftligen efterfrågar ett kombinationserbjudande från GE. För att se till att dessa åtaganden uppfylls föreslår parterna att ett medlingssystem inrättas, där berörda och intresserade tredje parter kan initiera medlingsförfaranden. Parterna åtar sig att rätta sig efter eventuella medlingsbeslut inom [...]*

3. BEDÖMNING AV ÅTAGANDENA

3.A Köparspecifika produkter

- (500) Parternas förslag omfattar viss avyttring av Honeywells utbud av köparspecifika produkter. Förslaget innebär dock att en ledande ställning kvarstår för produkter som inte ingår i avyttringspaketet (instrument och indikatorer samt regionaljet- och affärsjetversionerna av dessa produkter, se nedan om leverantörspecifika produkter). Om Honeywells produkter inkluderas på detta sätt i den kombinerade enhetens paketerbjudanden kommer detta att leda till att resterande konkurrerande leverantörer inom dessa produktlinjer utestängs.
- (501) Den tekniska kontrollen visade dessutom att flygbolagsprodukter och flygelektronik (A & AP) inte utgör hela Honeywells verksamhet inom berörda produktlinjer utan snarare ett urval av mogna teknikprodukter som ofta befinner sig i slutet av sin livscykel. De svarande uppger att den verksamhet som Honeywell behåller har den nya teknik som krävs för konkurrenskraftighet. Den tekniska kontrollen visade också att nästa generation flygelektroniska produkter håller på att utvecklas av Honeywell i andra anläggningar och forskningscentrum. Detta gäller [vissa flygelektroniska produkter vars specifikation Honeywell anser vara konfidentiell information]* där de produkter som är tänkta att ersätta [vissa flygelektroniska produkter vars specifikation Honeywell anser vara konfidentiell information]* håller på att utvecklas i [Honeywell-anläggning som Honeywell anser vara konfidentiell information]*. Den nya generationen produkter är antingen integrerade lösningar eller resultatet av ny teknik och ingår därför inte i det föreslagna åtagandet.

(502) Även om en köpare kan hittas till [Honeywell-verksamhet som Honeywell anser vara konfidentiell information] som har en sådan begränsad lönsamhet skulle det krävas betydande FoTU-investeringar för att hålla jämna steg med Honeywells utveckling av ny teknik när det gäller produkter som inte omfattas av parternas avyttringsförslag och där Honeywell kommer att fortsätta konkurrera på marknaden. Köparen av [Honeywell-verksamhet som Honeywell anser vara konfidentiell information]* kan inte bli konkurrenskraftig om inte nya utvecklade produkter, som kan ersätta de gamla, inkluderas i avyttringspaketet.

(503) När det gäller Satcom skall det noteras att [...]*.

3.B Leverantörspecifika produkter

(504) För det första är tröghetsnavigering en produktfamilj som endast utgör en del av de flygelektroniska produkter som Honeywell kan erbjuda på leverantörspecifik basis, och företagets utbud av sådana produkter skulle därför förbli mycket stort. För övriga leverantörspecifika och viktiga produkter som flygstyrningssystem (där Honeywell har [60–70 %]* av marknaden) och utrustning för flygmanövrering (automatisk pilot) blir Honeywells styrka oförändrad.

(505) För det andra omfattar inte åtagandet Honeywells integrerade lösningar för stora trafikflygplan eller produktfamiljer där Honeywells integreringskompetens och tekniska möjligheter är ett betydande konkurrenshinder. Som anges ovan är Honeywells viktigaste starka sida dess integreringskompetens, som inneburit att integrerade flygelektroniska serier för regional- och affärsflygplan (den integrerade flygelektroniska serien Primus Epic) kunnat utvecklas. Denna integreringskompetens förväntas få stor betydelse även för stora trafikflygplan (såsom angavs i samband med Honeywells integreringskompetens ovan).

(506) För det tredje innebär åtagandet att Honeywells integreringskompetens förblir opåverkad, även om IRS-produktlinjen avyttras. Integrerade IRS-system kommer successivt att ersätta fristående IRS-produkter och precis som när det gäller köparspecifika produkter erbjuder sig parterna därför att avyttra produkter med begränsad framtida livslängd.

(507) Parterna är heller inte beredda att avyttra den centrala tekniken bakom tröghetsnavigering, det vill säga ringlasergyro, avkännare och accelerationsmätare. Den tekniska kontrollen bekräftade att dessa komponenter är avgörande för tröghetsnavigering och en förutsättning för att köparen skall kunna utveckla en fristående och

lönsam verksamhet. För köparen av IRS-verksamheten är det inte ett hållbart alternativ att köpa dessa produkter på marknaden, eftersom det skulle göra köparen beroende av GE/Honeywell vilket i sin tur medför merkostnader och andra konkurrenssackdelar. Parternas förslag att tillhandahålla dessa produkter till köparna på grundval av en "fullständigt fördelad produktionskostnad" skulle göra köparen beroende av en konkurrent när det gäller produkternas leveranstid, service och tillgänglighet. Köparen av IRS-verksamheten skulle heller inte kunna kontrollera de fullständigt fördelade produktionskostnaderna, eftersom Honeywell producerar [anmärkingar avseende Honeywells produktionsorganisation som Honeywell anser vara konfidentiell information]*. Åtagandet medför heller ingen förpliktelse för GE att sälja eventuella tekniska förbättringar som GE kan utveckla för dessa komponenter. Nästa generationens ringlasergyro, luftdataavkännare och accelerationsmätare omfattas inte av leveransåtagandet.

3.C Hjälpkraftaggregat

(508) Kommissionen anser att förslaget om hjälpkraftaggregat är otillräckligt eftersom åtagandet inte påverkar den sammanslagna enhetens ställning när det gäller stora trafikflygplan. När det gäller de stora trafikflygplan som säljs i störst volymer (till exempel B737- och A320-familjerna) är nämligen hjälpkraftaggregat utrustning som köparna får välja och som också tillhandahålls till flygbolagen från två olika leverantörer. Förslaget påverkar därför inte den sammanslagna enhetens möjligheter att kombinera hjälpkraftaggregat och leverantörspecifika produkter, vilket var en central fråga enligt marknadsundersökningen.

(509) Förutom att avyttringens omfattning var onödigt begränsad visade den tekniska kontrollen flera viktiga faktorer som har avgörande betydelse för den avyttrade verksamhetens lönsamhet.

(510) För det första har de svarande angett att den viktigaste hjälpkraftaggregatmodellen baserades på tjugo år gammal konstruktion och teknik, som oberoende av nuvarande tillämpningar skulle begränsa dess konkurrenskraft i framtida tillämpningar. Övriga hjälpkraftaggregat som tillhandahålls avser nyare produkter, dock med begränsat antal tillämpningar. Den tekniska kontrollen visade att de hjälpkraftaggregat som skall avyttras inte kan uppgraderas till andra tillämpningar än affärs- och regionalflygplan. Påverkan på konkurrensen är därför begränsad.

(511) För det andra är Honeywells verksamhet inom små motorer (jetmotorer för affärs- och företagsflygplan och helikoptrar) och hjälpkraftaggregat (små och stora) förlagd till samma anläggning i [anläggning vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]*. Det har redan bestämts att helikoptermotorernas del av denna anläggning skall avyttras och flyttas enligt en överenskommelse mellan GE och amerikanska justitiedepartementet. Avyttring av verksamheten inom små hjälpkraftaggregat skulle kräva ytterligare uppdelning av denna anläggning för köparen/köparna av verksamheten inom jetmotorer för stora regionalflygplan och små hjälpkraftaggregat. Detta kan i slutänden skapa betydande logistiska problem, såsom uppdelning av gemensam personal, produktlinjer, verktyg och provanläggningar mellan de olika verksamheterna. Köparen av den avyttrade hjälpkraftaggregatverksamheten skulle dessutom behöva skaffa sig alternativa leverantörer av delar som Honeywell nu tillverkar internt.

(512) För det tredje innefattar den föreslagna avyttringen inte Honeywells relaterade eftermarknadsverksamhet, utöver underhålls-, reparations- och översynsverksamheten i Raunheim. Utan sådan verksamhet kan köparen inte konkurrera eftersom marginalerna är mycket små inom försäljning av hjälpkraftaggregat. Åtagandet omfattar ingen konkurrensklausul för den berörda hjälpkraftaggregat-, underhålls-, reparations- och översynsverksamheten.

(513) När det gäller Raunheim kommer parterna att behålla de avtal om underhåll, reparation och översyn som omfattar fler än en plats där Honeywells produkter används. Intäkter från sådana kontrakt svarar för [...] % av den avyttrade verksamhet som bedrivs i Raunheim. För [...] % av de [...] viktigaste kunderna med flera anläggningar kan det dessutom noteras att Raunheim-anläggningens omsättning svarar för över [...] % av den totala omsättningen. Omfattningen av detta åtagande är därför mycket begränsat och kan inte utgöra en lönsam verksamhet.

3.D Luftkonditioneringssystem

(514) Eftersom åtagandet inte berör Honeywells ställning inom stora trafikflygplan gäller samma reservationer här som för hjälpkraftaggregat.

(515) Mot bakgrund av det ovanstående är de föreslagna åtagandena om köparspecifika och leverantörspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter inte tillräckliga för att hindra den dominerande ställning som den föreslagna koncentrationen kommer att skapa eller förstärka på marknaderna för motorer till stora trafikflygplan och flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter.

3.E Motorstartare

(516) Även om åtagandet om motorstartare verkar tydligt visade den tekniska kontrollen att den avyttrade verksamheten inom luftturbinstartare inte innefattar ventiler för luftstartare. Även om dessa ventiler inte är direkt fysiskt sammankopplade (de är sammankopplade med ett kort rör) är de två komponenterna starkt tekniskt sammanbundna och konstruerade för att komplettera varandra, till exempel när det gäller luftströmningens egenskaper. Därför köps de två komponenterna som ett komplett luftstartsystem från en och samma tillverkare. Eftersom åtagandet inte innehåller någon hänvisning till ventiler för luftstartare är inte det konkurrensproblem som det vertikala förhållandet ger upphov till löst på ett tillfredsställande sätt.

(517) Den avyttrade verksamheten kan endast fungera som en fristående verksamhet om den nuvarande verksamheten flyttas från vissa utspridda Honeywell-byggnader till en central anläggning. Inget sådant åtagande har gjorts och parterna har heller inte åtagit sig att ge köparen kontrollerad och oberoende tillgång till de provceller som är centrala för motorstartarverksamheten. Slutligen finns även några serviceanläggningar för underhåll, reparationer och översyn som inte avyttrats och som för närvarande tillhandahåller sådana tjänster för denna verksamhet. För dessa anläggningar har inget uttryckligt åtagande om ens ett övergångsserviceavtal gjorts.

3.F Små marina gasturbiner

(518) Om åtagandet om små marina gasturbiner skall godtas måste flera praktiska frågor, som GE inte kunnat hantera på ett tillfredsställande sätt, få en lösning. Det handlar om kravet på att en köpare skall godkännas av den amerikanska regeringen med avseende på reglerna om exportkontroll. Eftersom åtagandet endast gäller under förutsättning att alla nödvändiga godkännanden erhålls och eftersom reglernas art inte specificerats (om de är tvingande eller ej) skulle ett avslag från den amerikanska regeringen betyda att ingen avyttring kommer att ske men att parterna ändå har fullgjort sitt åtagande. Ett annat problem är den förväntade ökningen av produktionskostnaderna för den avyttrade verksamheten, om köparen inte tillverkar helikoptermotorer. Detta har stor betydelse eftersom Vericors andra ägare MTU inte tillverkar sådana motorer. Det finns således inget åtagande om att vissa resultat skall uppnås, och straffåtgärder blir därför inte aktuella om ett sådant åtagande inte fullgörs.

3.G Motorer för stora regionaljetflygplan

(519) Det föreslagna åtagandet tycks vara tillräckligt för att åtgärda konkurrensproblemet. I verkligheten är det dock svårt att genomföra. BAe Systems, som tillverkar Avro-jetflygplanet, har uppmärksammat kommissionen på ett antal faktorer. För det första är det troligt att intresserade potentiella köpare saknas. Om det trots allt blir möjligt att hitta en intresserad köpare hävdas det för det andra att en försäljning av motorverksamheten allvarligt skulle inverka på Avro-jetflygplanets lönsamhet. Eftersom både nya Avro och dess AS900-motorer är under utveckling skulle en avyttring av motorverksamheten till en tredje part skapa stor osäkerhet om utvecklingens tidsramar och flygplanets försäljningsmöjligheter.

(520) [Synpunkter från tillverkare av flygplansskrov vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information], är det osäkert om de föreslagna åtgärderna verkligen kan lösa det konstaterade konkurrensproblemet. I detta avseende kan det noteras att åtagandet inte omfattar någon alternativ avyttring.

(521) Vid den tekniska kontrollen angav de svarande enhälligt att både AS 900-motorn och 502/507-motorerna skulle behöva säljas till en enda köpare, för att en avyttring alls skall vara möjlig, eftersom AS 900-familjen är en fortsättning av de sistnämnda och kundbasen är gemensam. Även om parterna har uppgett att de två motorfamiljerna inte har några komponenter eller konstruktioner gemensamt är argumentet om gemensamhet fortfarande tillämpligt.

(522) Följande ytterligare frågor hanteras inte på ett lämpligt sätt inom ramen för åtagandet: åtagandet att till köparen överföra ett tekniskt team som köparen bedömer nödvändigt för att till fullo stödja programmen före och efter certifiering, tillgång till Honeywells insatsvaror (ej avyttrad verksamhet) till nu gällande villkor under en tillräckligt lång period för att köparen skall kunna tillverka komponenterna själv eller finna alternativa tredjepartsleverantörer, inget faktiskt åtagande att låta "översätta" Honeywells konstruktions- och analysmodeller till köparens modeller, inget faktiskt åtagande när det gäller eventuell tvist om fördelningen av personal till den avyttrade verksamheten på grund av att viss personal arbetar både med den militärhelikopterverksamhet som skall avyttras, med den Honeywell-verksamhet som skall behållas och med verksamhet avseende motorer till stora regionaljetflygplan.

4. TEKNISK KONTROLL

(523) Förutom att det föreslagna paketet med åtaganden väsentligt misslyckas med att lösa de konstaterade konkurrensproblemen har kommissionen angett flera allmänna brister hos åtagandena när det gäller de föreslagna avyttringarnas genomförbarhet med avseende på tidsramarna för verksamhetens överförande och tillgången till immateriell äganderätt, personal, anläggningar, kunder och leveranser. Flertalet av dessa frågor nämndes även av de svarande i den tekniska kontrollen. Det kan dessutom konstateras att den förvaltare som föreslagits inte har rätt att genomföra eventuella åtgärder som krävs för att parterna skall uppfylla sina åtaganden och att förvaltarens befogenheter att sälja den avyttrade verksamheten utan minimipris är begränsade, vilket kan äventyra den mekanism som gör det möjligt för förvaltaren att se till att verksamheten avyttras inom lämplig tid.

(524) Den tekniska kontrollen visade att det finns logistiska problem med att överföra de olika verksamheterna och att en tidsram på [...] inte alltid räcker. Dessa tveksamheter understryks av L3:s svårigheter att överföra den avyttrade TCAS-produktlinjen efter AlliedSignals sammanslagning inom [...] i enlighet med kommissionens beslut⁽¹³⁹⁾.

(525) När det gäller tillgång till personal regleras tillgången till försäljnings- och marknadspersonal av ett ömsesidigt avtal mellan parterna och köparen. Köparens enda rättighet är således att tacka nej till att förvärva verksamheten. Parternas förslag att endast överföra teknisk personal som haft [grad av deltagande i den verksamhet som skall avyttras, som Honeywell anser vara konfidentiell information]* ansågs alltför begränsat. Det planeras heller ingen mekanism för att se till att personal som tidigare arbetat inom den verksamhet som skall avyttras och som haft tillgång till känslig information hindras från att använda denna information i den verksamhet som behålls. Parterna har slutligen inte förbundet sig att införa några ytterligare incitament för att säkerställa att viktiga personal går med på att överföras till köparen.

(526) När det gäller tillgången till Honeywell-tillverkade insatsvaror (när dessa inte kan hämtas från andra tillverkare på grund av engångskostnader och följer för certifieringen) [varaktighet som Honeywell anser vara konfidentiell information]* anses leveransavtalet otillräckligt för att kontrollera den framtida kostnadsutvecklingen. Även

⁽¹³⁹⁾ Se fotnot 5.

om parterna också gjort ett allmänt åtagande att ingå nödvändiga övergångsavtal med eventuella köpare innebär sådana avtal inte alltid att köparen kan undvika att bli strukturellt beroende av den sammanslagna enheten.

- (527) Parternas förslag att köparen skall erhålla immateriell äganderätt på licens från GE motsägs med kraft av den tekniska kontrollen. För att köparen skall kunna bedriva en lönsam verksamhet måste köparen få möjlighet att förvärva all immateriell äganderätt som enbart används i den avyttrade verksamheten liksom en exklusiv licens för all delad immateriell äganderätt avseende den avyttrade verksamhetens användningsområde. I stället kommer parterna endast att överföra immateriell äganderätt som för närvarande enbart används i den avyttrade verksamheten och som heller inte kan användas i Honeywell-produkter i framtiden. När det gäller delad immateriell äganderätt skulle parterna behålla den immateriella äganderätten för den avyttrade verksamhetens användningsområde och därigenom göra det väsentligt enklare att återuppta verksamheten när konkurrensklausulen väl slutat gälla.
- (528) Det faktum att den sammanslagna enheten således behåller potentiell tillgång till huvuddelen av den avyttrade kompetensen och att den föreslagna konkurrensklausulens giltighetstid är [varaktighet som Honeywell anser vara konfidentiell information]* innebär slutligen att det är relativt lätt för den sammanslagna enheten att åter inträda på marknaden. Åtagandet gör det dessutom möjligt för parterna att omedelbart skaffa sig gemensam kontroll i en konkurrerande verksamhet.

5. ÖVRIGA ÅTAGANDEN

5.A Motorer för affärsjetflygplan

- (529) Förutom att åtagandet om motorer för affärsjetflygplan är rent beteendeeinriktat kan det inte godkännas eftersom det skulle innebära minskad produktion och därigenom minskat utbud, vilket missgynnar kunderna. Åtagandet är därför inte likvärdigt med en sådan konkurrensklausul som i allmänhet förknippas med försäljningen av en verksamhet som kommer att fortsätta bedrivas av en tredje part på marknaden för förvärv och leasing av flygplan. Det kan dessutom vara svårt för en godkänd förvaltare eller medlare att skilja mellan så kallade spekulativa förvärv och finansiering i form av förvärv. Den kombinerade enhetens dominerande ställning kommer därför att bestå på marknaden för motorer till affärsjetflygplan.

5.B GECAS/Åtagande att inte tillhandahålla kombinationserbjudanden

- (530) Åtagandet att inte tillhandahålla kombinationserbjudanden gäller problemet med den sammanslagna enhetens användning av sin vertikala integration, finansiella styrka och möjligheter att tillhandahålla kombinerade produkt-erbjudanden. Åtagandet är dock helt och hållet beteendeeinriktat och är därför inte tillräckligt för att lösa problemen helt och hållet.
- (531) Den juridiska åtskillnaden av GECAS påverkar inte företagets förvaltning, vilket innebär att GE kommer att fortsätta kontrollera företaget. Det kan inte förväntas att en sådan åtskillnad kommer att hindra GECAS från att tillämpa GE:s kommersiella strategi. I övrigt förblir åtagandet om GECAS ett rent löfte om att inte agera på ett visst sätt. Ett sådant löfte strider mot kommissionens uttalade policy om kompenserande åtgärder och mot koncentrationsförordningens syfte. Närvaron av en oberoende expert är heller ingen garanti för GECAS:s uppträdande, eftersom expertens alla insatser och kontroller kommer att ske i efterhand. Detsamma gäller åtagandet om kombinerade produkt-erbjudanden, där parterna endast förbinder sig att inte kombinera sina respektive produkter. Förutom att de förbehåller sig rätten att tillhandahålla kombinationserbjudanden under vissa omständigheter kan deras åtagande endast övervakas i efterhand, det vill säga när kombinationserbjudanden de facto redan tillhandahållits. Marknadsundersökningen visade att kombinationserbjudanden inte är svåra att tillhandahålla och att konkurrenterna kan upptäcka dem först när detta skett. Först då kan de anmälas enligt de övervakningsförfaranden som parterna föreslagit. De föreslagna åtagandena kan dessutom förväntas kräva betydande övervakningsinsatser från kommissionens sida. Medlingsförfarandet kommer att leda till ändlösa processer där kommissionen måste delta i egenskap av mottagare av åtagandena.
- (532) Sammanfattningsvis utgör de föreslagna åtagandena om GECAS och kombinationserbjudanden ingen lösning på de konstaterade konkurrensproblemen i fråga. Deras effekt skulle bli att parterna blir dominerande eller kan stärka sin dominerande ställning men att de lovar att inte missbruka den. Förutom att åtagandena är svåra att genomföra och övervaka kan de inte anses tillräckliga för att effektivt åtgärda de konstaterade konkurrensproblemen.

(533) Mot bakgrund av det ovanstående och eftersom det föreslagna paketet är både ogenomförbart och otillräckligt för att åtgärda de konkurrensproblem som den föreslagna koncentrationen ger upphov till räcker det inte som skäl för ett beslut om godkännande.

E. NYTT FÖRSLAG TILL ÅTAGANDEN INLÄMNAT AV PARTERNA DEN 28 JUNI 2001

1. INLEDNING

(534) Mycket sent under förfarandet, den 28 juni 2001, drog parterna tillbaka det paket med åtaganden som lämnades in den 14 juni 2001 och lämnade i stället in ett nytt och väsentligt omarbetat förslag till åtaganden. Det nya förslaget avser dels försäljning av ett minoritetsintresse i GECAS till tredje parter som väljs av GE, dels de beteendeariktade åtaganden som redan gjorts när det gäller GECAS:s uppträdande i kontakterna med Honeywell. Samtidigt minskar parterna sina föreslagna avyttringar av Honeywells verksamhet inom luftfartsprodukter.

2. BESKRIVNING

2.A GECAS

2.A.1 Försäljning av ett minoritetsintresse i GECAS till oberoende tredje parter

(535) GE föreslår att en ny stamaktie av aktieslag B skall skapas som motsvarar 19,9 % av rösterna i GECAS. Dessa aktier, som inte kommer att bli föremål för handel, kommer senare att säljas genom privat placering, inte marknadsintroduktion, till en eller flera oberoende enheter som väljs av GE inom sex månader från kommissionens beslut. De investerare som GE väljer ut är finansiella institutioner som banker och förvaltningsfonder. GE kommer dessutom att fortsätta ha vetorätt när det gäller eventuell försäljning och avyttring av dessa aktier i framtiden. B-aktiernas ägare kommer att garanteras rätten att tillsätta en av GECAS:s fem styrelseledamöter, som måste vara fristående i förhållande till GE (ej anställd, styrelseledamot eller leverantör).

(536) Den oberoende styrelseledamoten kommer att få förhandsinformation om eventuella förvärv av nya flygplan till leasingverksamheten som inbegriper inköp av Honeywells produkter liksom om GECAS:s uppfyllande av de beteendeariktade åtaganden som beskrivs nedan. GE kommer att behålla rätten att gynna GE:s motorer vid flygplansköp men kommer inte att reservera några möjligheter att gynna Honeywells produkter vid dylika flygplansköp.

2.A.2 Beteendeariktade åtaganden om GECAS

(537) Parterna behåller även samtliga bestämmelser om GECAS som anges i det förslag till åtaganden som lämnades in den 14 juni 2001 och som beskrivs ovan i 2.E.3 och 2.E.4.

2.B Köparspecifika/leverantörspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter

(538) Parterna har dessutom föreslagit avyttring av verksamhet inom vissa flygelektroniska produkter. Jämfört med det ursprungliga förslaget till åtaganden av den 14 juni 2001 har avyttringens omfattning minskats väsentligt. Avyttringen omfattar inte längre leverantörspecifika produkter och icke-flygelektroniska produkter (utöver en anläggning för underhåll, reparation och översyn av bland annat hjälpkraftaggregat). Antalet köparspecifika produktlinjer som skall avyttras har dessutom minskats från sju till två. Anledningen till att avyttringspaketet minskats är enligt parterna att en avyttring av leverantörspecifika produkter inte längre är nödvändig på grund av den föreslagna lösningen avseende GECAS och att det minskade paketet med köparspecifika produkter bör kompensera för den kostnad som avyttringen av ett minoritetsintresse i GECAS medför.

(539) Avyttring av ett begränsat antal köparspecifika linjer av luftfartsprodukter är enligt parterna tillräckligt för att uppfylla kommissionens krav när det gäller kombinationserbjudanden med köparspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter och motorer.

(540) De föreslagna avyttringarna omfattar kommunikation/navigering ([Honeywell-verksamhet som Honeywell anser vara konfidentiell information]*), som inbegriper alla produkter för att överföra och ta emot pilotens tal och annan kommunikation till och från marken eller luftburna driftcentraler för stora trafikflygplan, men innefattar inte SatCom (som överför och tar emot data och taltelefoni till marken via satellit).

(541) De omfattar även bandspelare (som registrerar luftdata och samtal i förarkabinen) och datahanteringssystem (system för övervakning av flygplanets skick), så kallade "RDMS Business", för både stora trafikflygplan och regional- och affärsflygplan.

(542) Parterna håller dessutom fast vid sitt förslag att avyttra Honeywells kommersiella reparations- och översynsverksamhet i Raunheim såsom anges ovan.

2.C **Motorstartare**

- (543) För att lösa de konkurrensproblem som orsakas av det vertikala förhållandet mellan GE i egenskap av motortillverkare och Honeywell i egenskap av leverantör av motorstartare håller parterna fast vid sitt förslag att avyttra Honeywells motorstartarverksamhet i enlighet med det ursprungliga förslaget till åtaganden av den 14 juni 2001.

2.D **Små marina gasturbiner**

- (544) För att lösa det konkurrensproblem som beror på den horisontella överlappningen mellan GE:s och Honeywells verksamhet på marknaden för små marina gasturbiner håller parterna fast vid sitt förslag att avyttra Honeywells 50-procentiga andel i Vericor i enlighet med det ursprungliga förslaget till åtaganden av den 14 juni 2001.

2.E **Motorer för stora regionaljetflygplan**

- (545) För att komma till rätta med det konkurrensproblem som beror på den horisontella överlappningen på marknaden för motorer till stora regionaljetflygplan håller parterna fast vid sitt förslag att avyttra AS900-motorn och befintliga ALF502/LF507-motorer i enlighet med det ursprungliga förslaget till åtaganden av den 14 juni 2001.

3. BEDÖMNING

3.A **Inledning**

- (546) För att kunna bedöma detta sena förslag till åtaganden måste koncentrationsförordningens bestämmelser beaktas liksom kommissionens tillkännagivande om korrigerande åtgärder som kan godtas enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 och kommissionens förordning (EG) nr 447/98⁽¹⁴⁰⁾ som är tillämpliga på förslag som lämnas in efter tidsfristens utgång.
- (547) I artikel 18.2 i kommissionens förordning (EG) nr 447/98 av den 1 mars 1998 om anmälningar, tidsfrister och förhör enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 om kontroll av företagskoncentrationer⁽¹⁴¹⁾ anges att åtaganden vilka av parterna är avsedda att utgöra grunden för ett beslut enligt artikel 8.2 i koncentrationsförordningen skall lämnas till kommissionen senast tre månader efter beslutet om att inleda förfaranden, även om kommissionen under exceptionella förhållanden får förlänga denna period. Parterna har inte redovisat några skäl

som kan anses utgöra sådana exceptionella förhållanden. Tidsfristen för att lämna in förslag till åtaganden var i detta fall den 14 juni 2001 och parternas nya förslag lämnades in den 28 juni 2001. Kommissionen ansåg inte att det fanns någonting i det nya förslaget som parterna inte kunde ha inkluderat i ett åtagande som lämnades in före den tre månader långa tidsfristens utgång.

- (548) I punkt 43 i kommissionens tillkännagivande om korrigerande åtgärder anges dessutom att kommissionen, om parterna senare ändrar de föreslagna åtagandena, kan godta dessa ändrade åtaganden endast om den – på grundval av sin bedömning av de uppgifter som redan mottagits under loppet av undersökningen, inklusive resultaten av föregående marknadsundersökningar och utan att det finns behov av någon annan marknadsundersökning – klart kan avgöra att sådana åtaganden, när de väl har genomförts, löser konkurrensproblemen och ger tillräckligt med tid för ett grundligt samråd med medlemsstaterna.

- (549) I detta fall är de föreslagna åtagandena otillräckliga, har alltför snäva tidsramar för samråd och kan hur som helst inte lösa de konkurrensproblem som konstaterats.

3.B **GECAS**

- (550) De nya åtagandena om GECAS har gjorts med anledning av det problem som den sammanslagna enhetens utnyttjande av sin vertikala integration och finansiella styrka utgör. Även om åtagandet har kompletterats med en strukturell komponent (avyttring av 19,9 % av rösterna i GECAS) är åtagandet om GECAS fortfarande helt och hållet beteendeinriktat till sin karaktär och därför inte tillräckligt för att med säkerhet undanröja de nämnda problemen. Åtagandet är dessutom i huvudsak begränsat till köparspecifika produkter, med undantag av motorer.

3.B.2 **Försäljning av ett minoritetsintresse i GECAS till oberoende tredje parter**

- (551) GE:s förslag att skapa ett nytt aktieslag (B-aktier som tydligen är en sorts aktier med rösträtt men utan några ekonomiska intressen kopplade till sig) motsvarande 19,9 % av rösterna i GECAS och därefter sälja dessa genom privat placering till en eller flera enheter som väljs av GE löser inte frågan om den ändrade kontrollen över GECAS som, även om den är begränsad, leder till att GECAS:s inköspolicy ändras på ett sätt som gynnar GE:s produkter.

⁽¹⁴⁰⁾ EGT C 68, 2.3.2001, s. 3.

⁽¹⁴¹⁾ EGT L 61, 2.3.1998, s. 1.

- (552) Förslaget att bevilja B-aktiernas innehavare rätt att välja en av GECAS:s fem styrelseledamöter löser inte frågan om kontroll, eftersom B-aktiernas ägare kommer att utses av GE och med största sannolikhet väljas bland institutionella finansiella investerare utan anknytning till de berörda marknaderna. Dessa 19,9 % skulle heller inte bli föremål för handel och eventuell senare försäljning och därmed sammanhängande förändringar av ägandet av dessa rösträtter på motsvarande 19,9 % i GECAS skulle godkännas och utses av GE. GE skulle under alla omständigheter behålla kontrollen över GECAS.
- (553) Förslagets struktur beaktar därför inte följande minimikrav avseende GECAS. GECAS bör bjudas ut till marknadens aktörer så att GECAS underkastas gällande aktiemarknadsregler och kunniga branschaktörer med intresse av att bevara GECAS:s neutrala policy, GECAS:s bolagsordning bör återge inköspolicyns övergång till en marknadsinriktad strategi och nödvändiga vetorättigheter bör fastställas för att tillåta lämplig kontroll i efterhand av denna del av GECAS:s affärspolicy.
- (554) Bristerna hos det nya förslaget om GECAS understryks ytterligare av den bestämmelse som ger GE fortsatt rätt att gynna GE:s eller GE:s gemensamma företags motorer när GECAS köper flygplan. Det föreslagna åtagandet påverkar med andra ord inte det faktum att den sammanslagna enheten erhåller eller förstärker en dominerande ställning på samtliga jetmotormarknader. Åtagandet tycks slutligen inte påverka GECAS:s möjligheter till gynnande när leverantörspecifika produkter väljs.
- (555) GE:s föreslagna avyttring av 19,9 % av GECAS utan någon genuin förändring av GE:s möjligheter att utöva kontroll över GECAS för att gynna GE:s produkter kommer därför att leda till att GE:s incitament att påverka tillverkare av flygplansskrov förblir oförändrade.

3.B.3 Beteendeinriktade åtaganden

- (556) GE har föreslagit att alla tidigare föreslagna beteendeinriktade åtaganden av den 14 juni 2001, som beskrivs ovan, skall behållas.

3.C Köparspecifika/leverantörspecifika flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter

- (557) Bedömningen av flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter behandlades ovan och är även relevant för de produktlinjer som omfattas av det nya förslaget. Den kan sammanfattas på följande sätt: För det första beaktar inte förslaget Honeywells ledande ställning på marknaden för flygelektronik och icke-flygelektronik, och begränsar heller inte den sammanslagna enhetens

möjligheter att inlemma produkter i kombinationserbjudanden till flygbolag. För det andra innefattar det föreslagna paketet inte Honeywells mest avancerade tekniska produkter, som både utgör tillväxtmarknader och centrala delar i framtida integrerade lösningar. För det tredje berör de få föreslagna produktlinjerna endast stora trafikflygplan, inte flygelektronik och icke-flygelektronik för regional- och affärsflygplan. För det fjärde innefattar flygelektronik för kommunikation och navigering, som är den viktigaste produktlinjen i förslaget, en rad mogna teknikprodukter som befinner sig i slutet av sin livscykel, vilket innebär att Honeywell inte inkluderat nästa generations produktlinje i förslaget om avyttring. För det femte omfattar förslaget inte Satcom, som är en central flygelektronisk produkt inom kommunikation och navigering. Förslaget skulle därför inte begränsa den sammanslagna enhetens möjligheter att kombinera produkter och tjänster.

- (558) Eftersom det nya förslaget inte längre innefattar avyttring av en komplett flygelektronikanläggning [Honeywell-anläggning vars namn Honeywell anser vara konfidentiell information]* som omfattades av det ursprungliga förslaget om åtaganden) måste produktlinjerna dessutom etableras på nytt, vilket i förlängningen kommer att skapa betydande logistiska problem, till exempel uppdelning av gemensam personal, produktlinjer, verktyg och provanläggningar.
- (559) När det gäller Raunheim-anläggningen står det klart att avyttring av en underhålls-, reparations- och översynsanläggning inte påverkar den sammanslagna enhetens ledande ställning inom hjälpkraftaggregat (som kan kombineras med flygelektronik och motorer). Som framgår av analysen av det första paketet med åtaganden omfattar förslaget om avyttring dessutom inte kontrakt med kunder som har flera anläggningar och som anlitar Honeywell för service. Dessa kontrakt utgör för närvarande [...] % av Raunheim-anläggningens totala omsättning. Detta åtagande kan därför inte anses utgöra en lönsam verksamhet.

3.D Motorstartare

- (560) Eftersom det föreslagna åtagandet om motorstartare inte har ändrats gäller analysen av det första paketet fortfarande.

3.E Små marina gasturbiner

- (561) Eftersom det föreslagna åtagandet om små marina gasturbiner inte har ändrats gäller analysen av det första paketet fortfarande.

3.F Motorer för stora regionaljetflygplan

(562) Eftersom det föreslagna åtagandet om motorer för stora regionaljetflygplan inte har ändrats gäller analysen av det första paketet fortfarande.

4. TEKNISK KONTROLL AV SAMTLIGA FÖRSLAG OM AVYTTRING

(563) Eftersom de strukturella åtagandena i förslaget om åtaganden av den 14 juni 2001 inte har ändrats för att åtgärda de allmänna bristerna (när det gäller tidsramar för verksamhetens överförande, tillgång till immateriell äganderätt, personal, anläggningar, kunder och leveranser) gäller analysen fortfarande.

5. FÖRFARANDE

(564) När det gäller förfarandet avseende förslaget till åtaganden av den 27 juni 2001 angav parterna inga exceptionella förhållanden, även om de hävdar att deras nya förslag om åtaganden avseende GECAS har kompletterats med en strukturell dimension som inte fanns där tidigare.

(565) Hur som helst anges i punkt 43 i kommissionens tillkännagivande om korrigerande åtgärder att sådana åtaganden skall ge tillräckligt med tid för ett grundligt samråd med medlemsstaterna och att ingen ytterligare marknadsundersökning krävs. Eftersom det nya paketet av ovan angivna skäl inte på ett fullständigt och entydigt sätt, det vill säga direkt, åtgärdar de konkurrensproblem som konstaterats i undersökningen uppfyller inte förslaget om åtaganden av den 27 juni 2001 kraven i koncentrationsförordningen.

6. SLUTSATS OM ÅTAGANDENA

(566) Av ovanstående skäl kan slutsatsen dras att de föreslagna åtagandena inte åtgärdar de konstaterade konkurrensproblemen och därför inte kan ligga till grund för ett beslut om godkännande.

VI. ÖVERGRIPANDE SLUTSATS

(567) Av samtliga dessa skäl kan slutsatsen dras att den föreslagna koncentrationen skulle leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks på marknaderna för motorer till stora trafikflygplan, motorer till stora regionaljetflygplan, motorer till affärsjetflygplan, flygelektroniska och icke-flygelektroniska produkter samt små marina gasturbiner, vilket skulle medföra att den effektiva konkurrensen påtagligt skulle hämmas inom den gemensamma marknaden. Den föreslagna koncentrationen bör därför förklaras oförenlig med den gemensamma marknaden i enlighet med artikel 8.3 i koncentrationsförordningen.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den koncentration genom vilken General Electric Company får kontroll över företaget Honeywell International Inc. förklaras oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

General Electric Company
3135 Easton Turnpike
Fairfield
Connecticut 06431
Förenta staterna

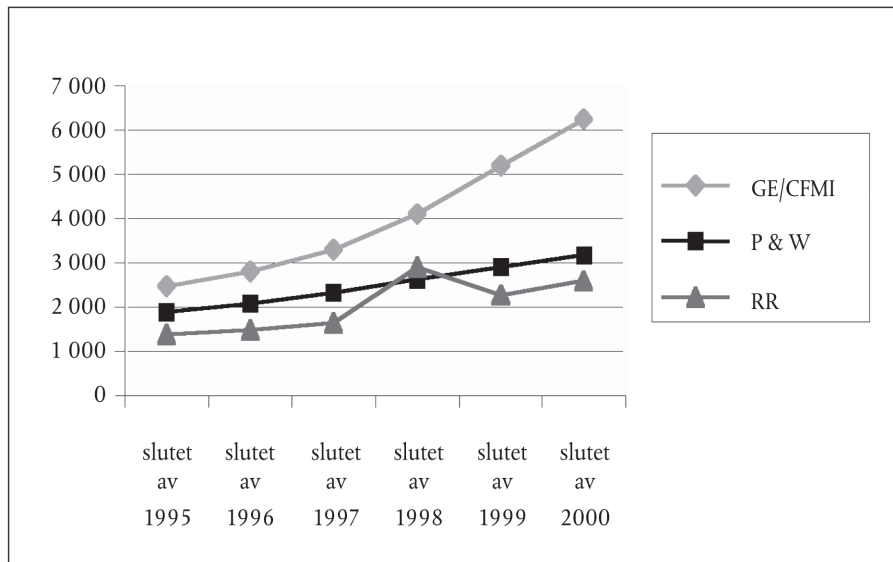
Utfärdat i Bryssel den 3 juli 2001.

På kommissionens vägnar

Mario MONTI

Ledamot av kommissionen

BILAGA

**Utvecklingen för den installerade basen av motorer i stora trafikflygplan som fortfarande tillverkas
(1995–2000)**

Källa: De anmälande parternas uppgifter.

KOMMISSIONENS BESLUT**av den 26 september 2001****om att förklara en koncentration förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet****(Ärende COMP/M.2434 – Grupo Villar Mir/EnBW/Hidroeléctrica del Cantábrico) ^(a)***[delgivet med nr K(2001) 2861]***(Endast den spanska texten är giltig)****(Text av betydelse för EES)**

(2004/135/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT
DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57.2a,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer ⁽¹⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97 ⁽²⁾, särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 1 juni 2001 att inleda förfarandet i detta ärende,

efter att ha gett de berörda företagen tillfälle att yttra sig i förhållande till kommissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer ⁽³⁾, och

av följande skäl:

- (1) Kommissionen mottog den 4 april 2001 anmälan om en koncentrationsplan i enlighet med artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad "koncentrationsförordningen"), genom vilken företagen Grupo Villar Mir och Energie Baden-Württemberg (EnBW), det senare gemensamt kontrollerat av Electricité de France (EDF) och Zweckverband Oberschwäbische Elektrizitätswerke (OEW), tillsammans övertar det spanska företaget Hidroeléctrica del Cantábrico SA (Hidrocantábrico) genom ett offentligt bud om övertagande lämnat av företaget Ferroatlántica SL (Ferroatlántica). Ferroatlántica hör till Grupo Villar Mir och efter koncentrationens

genomförande kommer det att ägas gemensamt av denna grupp och av EnBW.

- (2) Anmälan förklarades ofullständig den 6 april 2001. Den 10 april 2001 inkom de anmälade parterna med den begärda tilläggsinformationen. Detta datum blev anmälan fullständig i enlighet med artikel 10.1 i koncentrationsförordningen.
- (3) Efter att ha behandlat anmälan fann kommissionen att den anmälda koncentrationen omfattas av koncentrationsförordningen.
- (4) I en skrivelse av den 14 maj 2001 informerade de spanska myndigheterna kommissionen i enlighet med artikel 9 i koncentrationsförordningen, om att den föreslagna koncentrationen skulle komma att skapa eller stärka en gemensam dominerande ställning vilket på ett betydande sätt skulle hindra en effektiv konkurrens på elproduktionsmarknaden i Spanien. Koncentrationen skulle också påverka marknaden för eldistribution och försäljning i den autonoma regionen Asturien, som skulle uppvisa alla kännetecken på en oberoende marknad och inte utgöra en väsentlig del av den gemensamma marknaden. De spanska myndigheterna begärde därför att den föreslagna koncentrationen skulle hänskjutas i enlighet med artikel 9 i koncentrationsförordningen.
- (5) Efter att ha fullföljt den första undersökningen av fallet fann kommissionen att koncentrationen gav anledning till allvarliga tvivel beträffande dess förenlighet med den gemensamma marknaden, eftersom den skulle kunna skapa eller stärka en dominerande ställning vilket på ett betydande sätt skulle hindra en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden eller på en väsentlig del av densamma. Kommissionen beslutade därför den 1 juni 2001 att inleda förfarandet enligt artikel 6.1c i koncentrationsförordningen.

^(a) Se förhørsombudets slutrapport i EUT C 42, 18.2.2004.

⁽¹⁾ EGT L 395, 30.12.1989, s. 1, rättelse i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

⁽³⁾ EUT C 42, 18.2.2004.

- (6) Den rådgivande kommittén diskuterade utkastet till beslut den 13 september 2001.

I. PARTERNA OCH KONCENTRATIONEN

- (7) Grupo Villar Mir, vars huvudbolag är Inmobiliaria Espacio SA, är en företagsgrupp med flera intressen inom följande sektorer: fastigheter, gödningsmedel, konstruktion, koncessioner för infrastruktur samt tjänster och förvaltning av ekonomiska investeringar.
- (8) EnBW, som kontrolleras gemensamt av EDF och OEW, är ett vertikalt integrerat elföretag vars huvudverksamhet är produktion, transport, distribution, försäljning och leverans av elektricitet, främst i sydvästra Tyskland.
- (9) EDF är ett statligt ägt företag vars huvudverksamhet är produktion, transport, distribution och försäljning av elektricitet i Frankrike. EDF/RTE är en division inom EDF som förvaltar det nationella eldistributionsnätet och förbindelselänkarna med grannländerna. Genom dotterbolaget EDF International (EDFI), ett holdingbolag, har EDF aktier i elföretag i flera europeiska länder, bland andra Österrike, Italien, Sverige och Förenade kungariket. EDF verkar dessutom i byggnadssektorn, inom underhåll av elproduktionsanläggningar och transportnät samt med tjänster avseende återvinning och belysning i städer.
- (10) Ferroatlántica är ett företag vars verksamhet är produktion, distribution och försäljning, både på den nationella marknaden och exportmarknaden, av olika typer av metall och ferrolegeringar framställda i elektriska ugnar samt vattenkraftsproduktion. Det ägs till 100 procent av Grupo Villar Mir och efter det föreslagna övertagandet kommer det att ägas gemensamt av denna grupp och EnBW, som kommer att förvärva 50 procent av dess kapital.
- (11) Hidrocontábricos verksamhet är produktion, distribution och försäljning av elektricitet och det är i dag det fjärde största företaget av de spanska elföretagen. Företagets främsta verksamhet är, förutom den inom elsektorn, distribution och försäljning av gas samt inom telekommunikationssektorn i den autonoma regionen Asturien.
- (12) Den föreslagna koncentrationen består i att Grupo Villar Mir och EnBW förvärvar gemensam kontroll av Hidrocontábrico genom att EnBW går in i Ferroatlántica (med 50 procent av aktierna), och detta företag är medlet för det nämnda förvärvet. I detta syfte ingick parterna en rad avtal. Den 28 september 2000 lämnade Ferroatlántica, med stöd av EnBW, ett första offentligt bud om

övertagande, godkänt av CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores, den spanska motsvarigheten till svenska Finansinspektionen) den 17 januari 2001, av 25 procent av Hidrocontábricos kapital. Därefter lades ytterligare två offentliga bud om hela aktiekapitalet i Hidrocontábrico, ett av den grupp som består av Caja de Ahorros de Asturias (Cajastur), det portugisiska elföretaget Electricidade de Portugal SA (EDP) och Caja de Seguros Reunidos, Compañía de Seguros y Reaseguros SA (Caser), och det andra av den tyska gruppen RWE. RWE drog senare tillbaka sitt bud. Ferroatlántica, det första företaget som lämnade ett offentligt bud, ändrade å sin sida sitt första bud och ökade det till 100 procent av kapitalet och förbättrade de ekonomiska villkoren i de föregående buden. Efter att det sista budet hade dragits tillbaka kontrollerade företagsgruppen Cajastur, EDP och Caser 35 procent av aktierna i Hidrocontábrico medan Ferroatlántica hade förvärvat 59,66 procent av företagets aktiekapital.

II. FÖRETAGSKONCENTRATION

- (13) Enligt de avtal som ingicks mellan Grupo Villar Mir och EnBW skall varje företag ha en andel om 50 procent i Ferroatlántica (instrumentet för att överta kontrollen över Hidrocontábrico). Genom detta deltagande kommer Grupo Villar Mir och EnBW att tillsammans kontrollera Hidrocontábrico.
- (14) Ferroatlántica har efter sina successiva offentliga bud förvärvat 59,66 procent i Hidrocontábrico. Enligt de anmälade parterna innebär ett förvärv av en tydlig majoritet av Hidrocontábricos aktier, efter ett offentligt bud på 100 procent på aktierna till ett pris av 24 euro eller mer, att de anmälade parterna får exklusiv kontroll över Hidrocontábrico i enlighet med Hidrocontábricos stadgar formulerade av ordinarie bolagsstämman den 22 maj 2000. Ferroatlántica skulle alltså få absolut majoritet av rösträtterna, och rätten att utse majoriteten av styrelsemedlemmarna.
- (15) Angående utvärderingen av den gemensamma kontrollen, tas detta beslut utifrån information från båda parter och avgör inte på förhand vilka rättigheter och skyldigheter som tillkommer de olika aktieägargrupperna enligt spansk lagstiftning.
- (16) Mot bakgrund av de argument som framförts utgör det anmälda förfarandet en koncentration enligt artikel 3.1b i koncentrationsförordningen.

III. GEMENSKAPSDIMENSION

- (17) De företag som ingår i den föreslagna koncentrationen (Grupo Villar Mir, EnBW och Hidrocarbónico) har en sammanlagd omsättning i hela världen som överstiger 5 miljarder euro (Grupo Villar Mir: 918 miljoner euro, EnBW: 38 miljarder euro⁽⁴⁾, och Hidrocarbónico: 890 miljoner euro). Vart och ett av dessa företag har en omsättning inom Europeiska gemenskapen som överstiger 250 miljoner euro (Grupo Villar Mir: 843 miljoner euro, EnBW: 36 miljarder euro, och Hidrocarbónico: 890 miljoner euro), och de uppnår inte mer än två tredjedelar av sin omsättning inom gemenskapen inom en och samma medlemsstat. Den planerade koncentrationen har alltså gemenskapsdimension.

IV. RELEVANTA MARKNADER

A. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

- (18) Som framgår av kommissionens beslut i ärende COMP/M.1853 – EDF/EnBW, bör de relevanta produktmarknaderna begränsas inom elsektorn med hänsyn till den aktuella avregleringsgraden. Elleveransen till elabonnenter är ett lagligt monopol där det inte finns någon konkurrens. Den relevanta produktmarknaden utgörs alltså av det marknadssegment som avreglerats.
- (19) Enligt den definition som formulerats av den spanska marknadsdomstolen (Tribunal de Defensa de la Competencia) "är det lämpligt att avgränsa den relevanta produktmarknaden till elenergiproduktion som man köper och säljer via elbörsen eller grossistmarknaden. På denna marknad samverkar i ett konkurrenssystem på utbudssidan den elenergi som erbjuds via ordinarie system⁽⁵⁾, genom särskilt system på mer än 50 MW och den som importeras, och på efterfrågesidan distributörerna [som säljer energi till elabonnenter]*^(*), försäljarna [som säljer energi till berättigade kunder]* samt de berättigade kunderna. Marknaden för energi som säljs via bilaterala avtal [ingångna mellan producenter och berättigade kunder]* berörs också när dessa avtal ingås i fri konkurrens"⁽⁶⁾. Fram till år 2003 är det inte tillåtet för spanska elproducenter att teckna direktavtal med försäljare (de får endast sälja elektricitet till elbörsen eller till berättigade kunder)⁽⁷⁾. Utländska aktörer har möjlighet att teckna avtal med de spanska försäljarna.
- (20) De berättigade kunderna på den spanska marknaden är alla konsumenter, oberoende av konsumtionsnivå, vars försörjning sker via en nominell spänning på mer än 1 000 volt⁽⁸⁾. Från den 1 januari 2003 kommer alla elkonsumenter utan undantag att höra till kategorin berättigade kunder, även om elektricitet kommer att erbjudas via elabonnemang fram till den 1 januari 2007⁽⁹⁾. De berättigade kunder i Spanien som önskar köpa elektricitet i det avreglerade systemet kommer att ha tre alternativ: a) via elbörsen, b) via tecknande av så kallade bilaterala avtal med producenter eller utländska aktörer samt c) via avtal med försäljare. Marknaden för berättigade kunder utgör potentiellt 54 procent av konsumtionen i Spanien, men kunderna som har valt att köpa el på den avreglerade marknaden (det vill säga direkt från elbörsen, antingen genom bilaterala avtal eller från försäljare) utgör 35–38 procent av den totala konsumtionen. Med andra ord är det distributörerna som köper mellan 62 och 65 procent av elen på grossistmarknaden för att därefter leverera den till elabonnenterna.

(*) De delar av denna text som står inom hakparentes och är markerade med asterisk har skrivits om för att inte avslöja konfidentiell information.

(4) I dessa siffror är OEW:s och EDF:s omsättning inräknade i syfte att beräkna relevant omsättning i enlighet med koncentrationsförordningen.

(5) Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, Hidrocarbónico och andra små elproducenter.

(6) Mål C-60/00. Ärende om ekonomisk koncentration Endesa/Iberdrola.

(7) Artikel 21 i lagdekret 6/2000 av den 23 juni 2000, om brådskande åtgärder för en ökad konkurrens på varu- och tjänstemarknader (BOE nr 151, 24.6.2000, s. 22440). Denna föreskrift innebär emellertid inte på något sätt att elbörsen försvinner. I artikel 21 i lagdekret 6/2000 dras slutsatsen, efter omnämnande av möjligheten att försäljarna avtalar om elenergiököp från de nationella producenterna i det ordinarie systemet (från 2003), att denna energi "får säljas till berättigade kunder eller integreras i den befintliga dygnshandeln eller intradygnshandeln" (det vill säga på elbörsen).

(8) Artikel 6 i lagdekret 6/1999 av den 16 april 1999, om brådskande åtgärder för avreglering och ökad konkurrens (BOE nr 92, 17.4.1999, s. 14350).

(9) Artikel 19 i lagdekret 6/2000.

(21) Elbörsen fungerar enligt följande beskrivning: i) *dygns-handeln* som utgör 90 procent av all försäld el på grossistmarknaden: det finns ett enda pris varje timme, marginalpriset per timme; ii) *intradygns-handeln* (omkring 6 procent av all el som säljs på grossistmarknaden): den energi som inte säljs under dygns-handeln kan säljas därefter under den så kallade intradygns-handeln. De *bilaterala avtalen* utgör å sin sida mindre än 3 procent av all försäljning på grossistmarknaden.

(22) Dygns-handelns verksamhet är en balanserad marknad: den sålda energin motsvarar den köpta energin. Varje försäljares rätt till betalning beräknas utifrån marginalpriset på den försälda energiprodukten, och på samma sätt beräknas varje köparens betalningsskyldighet utifrån den energiprodukt som köpts till samma marginalpris. Dygns-handelns mål är att eltransaktioner för nästkommande dag genomförs genom att anbud lämnas om försäljning och köp. Dessa anbud lämnas till marknadsoperatören (OMEL) och tas med i en matchning. De gäller för planeringen dagen efter den aktuella sessionen och innefattar 24 tidsperioder av på varandra följande program. Marknadsoperatören prövar anbudet om försäljning och köp av elenergi genom en enkel avräkning, genom vilken han på ett självständigt sätt tar fram marginalpriset liksom elenergivolym för varje produktions- och inköpsenhet per varje planerad tidsperiod. För varje tidsperiod får man det marginalpris som motsvarar det anbud om elenergiförsäljning som lämnats av den senaste produktionsenhetens innehavare vars deltagande i systemet har krävts för att kunna tillgodose efterfrågan på el.

(23) Mot bakgrund av ovanstående är det nödvändigt att vad gäller de avreglerade elmarknaderna i Spanien göra en distinktion mellan el som utbjuds på grossistmarknaden (elbörsen, inklusive de bilaterala avtalen mellan berättigade kunder och producenter) och den som försäljare därefter erbjuder de berättigade kunderna (detaljistmarknaden). Det är dock bara den förra, grossistmarknaden, särskilt elbörsen⁽¹⁰⁾, och mer konkret dygns-handeln, vilken utgör något mer än 90 procent av den el som säljs på grossistmarknaden, som behandlas i detta beslut.

⁽¹⁰⁾ De bilaterala avtalen utgör mindre än 5 procent av all energi som säljs på grossistmarknaden.

B. RELEVANT GEOGRAFISK MARKNAD

(24) Kommissionen anser vanligen att den relevanta geografiska marknaden för energiförsörjning på den avreglerade marknaden inte är större än det nationella området⁽¹¹⁾. Detta har bekräftats när det gäller Spanien av två beslut som kommissionen nyligen fattat⁽¹²⁾, och sammanfaller med den analys som de spanska konkurrensmyndigheterna har utfört⁽¹³⁾.

(25) Importen till den spanska marknaden är begränsad (och kommer att förbli det åtminstone under en tid) på grund av den för närvarande begränsade överföringskapaciteten. Enligt den information som finns tillgänglig uppgår handelskapaciteten i förbindelserna mellan Spanien och dess grannländer teoretiskt sett till omkring 1 900–2 000 MW (1 000–1 100 med Frankrike, 600–650 med Portugal och 300–350 med Marocko). Om man jämför med den kapacitet som krävs när efterfrågan är som högst, utgör dessa siffror ungefär 6,6 procent av denna⁽¹⁴⁾. Dessutom finns det endast ett samtidigt flöde av import och export, då elen går i båda riktningarna samtidigt, med Portugal. Marockos export till Spanien är mycket liten och Spaniens export till Frankrike sker bara under regnperioder (som under vintern 2001). Marknadsundersökningen har dock visat att även om export mellan Frankrike och Spanien är möjlig, sker den inte då det inte finns tillräcklig kapacitet för ett sådant flöde.

(26) Den relevanta geografiska marknaden för grossistförsäljning av el är därmed det spanska fastlandet.

⁽¹¹⁾ Ärende IV/M-1659 – Preussen Elektra/EZH; ärende IV/M.1557 – EDF/Louis Dreyfus; ärende COMP/M.1673 – VEBA/VIAG; ärende COMP/M.1803 – Electrabel/Eon; och ärende COMP/M.1853 – EDF/EnBW.

⁽¹²⁾ Ärende COMP/M.2353 – RWE/Hidroeléctrica del Cantábrico och ärende COMP/M.2340 – EDP/Cajastur/Caser/Hidroeléctrica del Cantábrico.

⁽¹³⁾ De spanska myndigheterna anser att den geografiska avgränsningen för den energi som erbjuds på elbörsen (grossistmarknaden) i fri konkurrens och efterfrågan på densamma är det spanska fastlandet. När det gäller den avgränsade marknaden för elleverans till slutkonsumenterna (detaljistmarknaden) anser de spanska myndigheterna att även om det i princip skulle gå att begränsa marknaden till det nationella området är det relevanta geografiska området regionalt eller lokalt. Enligt kommissionens undersökningar tycks emellertid även detaljistmarknaden för el vara nationell. Utifrån det aktuella meddelandet om invändningar är det dock inte nödvändigt att ge en exakt definition av detaljistmarknaden för elenergi till berättigade kunder eftersom analysen begränsas till grossistmarknaden eller elbörsen.

⁽¹⁴⁾ Källa: Comisión Nacional de la Energía.

V. FÖRENLIGHETEN MED DEN GEMENSAMMA MARKNA- DEN

INLEDNING

- (27) Kommissionen anser att koncentrationen, av de skäl som anges nedan, kan komma att förstärka den gemensamma dominerande ställning som för närvarande råder på elgrossistmarknaden i Spanien.
- (28) De anmälade parternas verksamhet på den avreglerade delen av den spanska elsektorn är relativt begränsad. Hidrocantábricos försäljning under dygnshandeln på elbörsen uppgick till [5–10]* procent under 2000 och till [5–7]* procent de fem första månaderna 2001⁽¹⁵⁾. EnBW offererade under 2000 endast [800–1 000]* MW till elbörsen och Grupo Villar Mir offererade ingen el till den spanska grossistmarknaden. Den el som exporteras av EDF, som gemensamt kontrollerar EnBW, utgör omkring [<5]* procent av försäljningen under dygnshandeln (inklusive det långsiktiga avtalet med REE). Sammanfattningsvis ger den föreslagna koncentrationen upphov till relativt begränsade horisontella överlappningar på den spanska grossistmarknaden.
- (29) Den planerade koncentrationen bör dock granskas i ljuset av den särskilt höga grad koncentration som råder på den spanska elmarknaden, och med hänsyn till dess karaktär av "elektrisk ö" som är följden av bristfälliga förbindelser med andra system. Det är därför nödvändigt att ta hänsyn till EDF:s speciella ställning som den största elexportören till den spanska marknaden. Företaget är också, av en rad orsaker som behandlas nedan, den främsta potentiella konkurrenten till de spanska elproducenterna. EDF-RTE kontrollerar i sin tur de förbindelse-länkar och det överföringssystem som måste utnyttjas för all export från andra europeiska länder till elmarknaden på Iberiska halvön.
- (30) I sitt svar på meddelandet om invändningar anför EnBW att detta utgår ifrån antagandet att den aktör som ingår i den planerade koncentrationen är EnBW och inte EDF. Enligt EnBW "tar inte denna inställning hänsyn till att EnBW är ett eget självständigt fungerande företag som eftersträvar egna handelspolitiska mål (...). Detta är utan tvivel relevant om gemenskapslagstiftningen om kontroll av företagskoncentrationer uttryckligen accepterar att ett företag i EnBW:s position samtidigt kan vara

anmälade part och av koncentrationen berört företag (...). Kommissionen begränsar sig till att bedöma koncentrationen som om den hade initierats och skulle utföras av EDF (...). Meddelandet om invändningar visar därmed bristande kännedom om EnBW:s situation och blandar ihop EDF:s och EnBW:s respektive roll i koncentrationen".

- (31) Inför dessa argument erinrar kommissionen om att den inte vid något tillfälle under förfarandet varit okunnig om EnBW:s roll i koncentrationen, särskilt i dess egenskap av anmälade part, och den har inte heller varit okunnig om EnBW:s karaktär av självständigt fungerande företag. Det är dock lämpligt att komma ihåg att kommissionen vid bedömningen av en företagskoncentrationens konkurrenspåverkan alltid har i åtanke verksamheten hos alla företag inom samma grupp⁽¹⁶⁾ (i detta fall gäller det å ena sidan EDF och dess dotterbolag och divisioner – och övriga företag som direkt eller indirekt kontrolleras av detsamma – och å andra sidan Grupo Villar Mir, med moder- och dotterbolag) eftersom alla företag inom en grupp utgör en enda ekonomisk enhet. Dessutom kan det bekräftas, i det fall som här behandlas, att EnBW:s strategi styrs av EDF, vilket kommissionen också har uppgett i ett tidigare beslut⁽¹⁷⁾.

A. SPANIENS ELGROSSISTMARKNAD

1. Den spanska marknaden kännetecknas av en duopolistisk dominans

a) De två största spanska elföretagen styr prissättningen och dominerar tillsammans grossistmarknaden

- (32) Enligt den spanska marknadsdomstolen, som nyligen granskade koncentrationerna Endesa/Iberdrola⁽¹⁸⁾ och Unión Eléctrica Fenosa/Hidrocantábrico⁽¹⁹⁾, kännetecknas den spanska elmarknaden av en duopolistisk

⁽¹⁵⁾ Hidrocantábricos minskade marknadsandel under 2001 beror på en period med mycket nederbörd då enorma mängder el producerades i vattenkraftverk. Här skall påpekas att bara 18 procent av Hidrocantábricos produktionskapacitet kommer från vattenkraftverk.

⁽¹⁶⁾ I koncentrationsförordningen definieras inte begreppet grupp på ett abstrakt sätt, utan man försöker fastställa om bolagen har rätt att styra (som när det gäller EDF över EnBW) företagets verksamhet.

⁽¹⁷⁾ Kommissionen angav i beslutet i ärende COMP M. 1853 EDF/EnBW, att "enligt aktieägarnas avtal [tecknat mellan EDF och OEW]* är EDF den enda industripartnern medan OEW är regional partner. [konfidentiellt]* Medan de regionala intressena för OEW och dess vinster respekteras i tillräckligt hög grad, är det inte särskilt troligt att OEW är intresserat av att aktivt motsätta sig den företagsstrategi som EDF väljer inom EnBW".

⁽¹⁸⁾ Mål C-60/00. Ärende om ekonomisk koncentration Endesa/Iberdrola.

⁽¹⁹⁾ Mål C-54/00. Ärende om ekonomisk koncentration Unión Eléctrica Fenosa/Hidroeléctrica del Cantábrico.

dominans av de spanska aktörerna. Rent konkret är det två företag som dominerar, Endesa och Iberdrola, vilka år 2000 hade andelar på 47 respektive 27 procent av dygnshandeln. Under ett stort antal tidsperioder är deras produktion avgörande för att täcka efterfrågan och de har därmed möjligheten att bestämma priserna.

- (33) De spanska myndigheternas slutsatser har bekräftats av kommissionens undersökningsresultat, vilka visar att den tidigare beskrivna situationen i stort sett är densamma. Den duopolistiska dominerande ställningen på den spanska elmarknaden som de spanska myndigheterna har påvisat har inte genomgått några strukturella förändringar under de senaste månaderna.

- (34) I synnerhet är det de två främsta spanska elaktörerna, Endesa och Iberdrola, som fortfarande i hög grad kontrollerar marknaden, vilket visar sig i 1) deras respektive procentandelar av total installerad elproduktionskapacitet, 2) deras andel av försäljningen på grossistmarknaden eller elbörsen samt även 3) deras möjlighet att fastställa priserna på den nämnda elgrossistmarknaden.

- (35) När det gäller i första hand den totala installerade elproduktionskapaciteten hos produktionsföretag i Spanien, visar tabell 1 hur Endesa och Iberdrola tillsammans kontrollerar omkring 83 procent av denna, långt före de andra aktörerna, Unión Fenosa (12 procent) och Hidrocantábrico (5 procent).

Tabell 1

Total installerad elproduktionskapacitet⁽²⁰⁾

	December 1999		December 2000		Maj 2001	
	[]* MW	[40–50]* %	[]* MW	[40–50]* %	[]* MW	[40–50]* %
Endesa	[]* MW	[40–50]* %	[]* MW	[40–50]* %	[]* MW	[40–50]* %
Iberdrola	[]* MW	[35–40]* %	[]* MW	[35–40]* %	[]* MW	[35–40]* %
Unión Fenosa	[]* MW	[10–15]* %	[]* MW	[10–15]* %	[]* MW	[10–15]* %
Hidrocantábrico	[]* MW	[<10]* %	[]* MW	[<10]* %	[]* MW	[<10]* %
Övriga	[]* MW	[<5]* %	[]* MW	[<5]* %	[]* MW	[<5]* %

Källa: Spanska ekonomiministeriet

- (36) Tabell 2 visar marknadsandelar avseende dygnshandeln under budgetåren före de som behandlats i de nämnda målen från den spanska marknadsdomstolen. Den gemensamma andelen för Endesa och Iberdrola uppgår även här till mellan 74 och 78 procent.

⁽²⁰⁾ Tabellen inkluderar inte den installerade effekten i det särskilda systemet, vilken utgjorde 8 695 MW den 31 december 2000.

Tabell 2

Försäljning under dygnshandeln

(%)

	1999	2000	2001 (januari-maj)
Endesa	[45-50]*	[45-50]*	[40-45]*
Iberdrola	[25-30]*	[25-30]*	[30-35]*
Unión Fenosa	[10-15]*	[10-15]*	[10-15]*
Hidrocantábrico	[5-10]*	[5-10]*	[5-10]*
Övriga	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*
Import/avtal EDF-REE (Red Eléctrica de España)	[5-10]*	[< 5]*	[< 5]*

Källa: Compañía Operadora del Mercado Español de la Electricidad (OMEL)

(37) De två främsta spanska elaktörernas marknadskontroll visar sig särskilt genom deras möjlighet att sätta

priserna på grossistmarknaden. Detta visas i följande tabell.

Tabell 3

Marknadsaktörernas förmåga att fastställa priserna i förhållande till försåld mängd energi ⁽²¹⁾

(%)

År	Endesa	Iberdrola	Endesa/ Iberdrola	Endesa/ Övriga	Iberdrola/ Övriga	Endesa/ Iberdrola/ Övriga	Övriga
1998	55-60	20-25	0-2	0-2	0-2	0-2	15-20
1999	45-50	25-30	0-2	0-2	0-2	0-2	20-25
2000	40-45	25-30	0-2	0-2	0-2	0-2	25-30
2001	40-45	20-25	0-2	0-2	0-2	0-2	35-40

Källa: OMEL

(38) Endesas och Iberdrolas förmåga att fastställa marginalpriserna på grossistmarknaden kan inte enbart förklaras utifrån de båda aktörernas stora andel av den spanska elenergiproduktionens totala installerade effekt. Vi måste

dessutom vara särskilt medvetna om sammansättningen av deras respektive teknikparker eller produktionsmix. Som den spanska marknadsdomstolen har understrukt "beror fastställandet av utbudspriset på elbörsen för de olika tidsperioderna på skillnaderna mellan olika produktionstekniker som används i de kraftverk som utgör systemets installerade effekt. I allmänhet brukar kolkraftanläggningar, på grund av egenskaperna i de olika produktionsteknikerna, sätta priserna främst när efterfrågan är som lägst, medan vattenkraftverken brukar

⁽²¹⁾ Tabellen anger hur stor procentandel el i förhållande till den totala mängden el på marknaden som har sålts till det marginalpris som varje aktör, eller två eller fler aktörer samtidigt, har erbjudit.

dominera när efterfrågan är som högst. Härigenom och på grund av att Endesa står för omkring 57 procent av kolproduktionen, och Iberdrola är det klart dominerande elföretaget för vattenkraftsproduktion, brukar dessa båda grupper leda fastställandet av marknadens marginalpriser⁽²²⁾.

- (39) Endesa och Iberdrola är verkligen vad som på spanska kallas "empresas pivote" (företag som utgör nav) på den spanska grossistmarknaden. Deras kapacitet är åtminstone lika stor som överskottsutbudet på marknaden, särskilt när efterfrågan är som högst. Detta gör att det gemensamma utbudet från övriga producenter är otillräckligt för att täcka efterfrågan och att de två företagen kan höja sina priser i förhållande till denna efterfrågan utan att slås ut från marknaden.
- (40) Dessutom finns det flera band mellan de aktiva aktörerna på elmarknaden. Dessa band är både av juridisk karaktär (gemensamt ägande av vissa kraftverk som Trillo, deltagande i marknads- och systemoperatörerna) och av strukturell karaktär. Särskilt vissa strukturella egenskaper hos marknaden gör en strategisk samordning mellan aktörerna möjlig, till exempel att det är en homogen och relativt öppen produktmarknad, där prisavvikelserna upptäcks nästan omedelbart.
- (41) Förutom ovan nämnda skäl om de främsta spanska elaktörernas inflytande på marknaden är det också nödvändigt att beakta att den spanska producentmarknaden kan anses vara en föga konkurrensutsatt marknad på grund av en serie hinder för marknadsinträde, exempelvis: 1) tillgången till potentiella produktionsanläggningar samt vattenkraftsresurser och brännbara ämnen, 2) anläggningskostnaderna, 3) den nödvändiga diversifieringen av produktionsparken och särskilt 4) den knappa överföringskapaciteten med grannlandet Frankrike, en kapacitet som export från europeiska länder utanför Iberiska halvön till den spanska marknaden är helt beroende av.

b) De mindre elproduktionsföretagen och utländska aktörer har inte, betraktade tillsammans, kunnat sätta priserna under större delen av tidsperioderna

- (42) Vid sidan av Endesa och Iberdrola har övriga spanska produktionsföretag, dvs. Unión Fenosa och Hidrocarburo, för de flesta tidsperioder fått de priser som satts av de två dominerande aktörerna. Som tidigare har visats (se tabell 3), har någon av de två främsta spanska aktörerna, Endesa eller Iberdrola, fastställt priserna till ungefär mellan 60 och 80 procent av de lämnade buden. Eftersom de kvantiteter som erbjuds till ett högre pris än marginalpriset inte säljs under dygnshandeln tenderar övriga aktörer, som är medvetna om att Endesas och Iberdrolas bud är nödvändiga för att täcka efterfrågan för praktiskt taget varje tidsperiod, att lämna anbud till priset 0. Då vet man att all el som offereras kommer att säljas under dygnshandeln till det marginalpris som fastställts på elbörsen (och inte till det pris som elen offererades för). De två största aktörerna kan alltså använda sin stora produktionsmix på ett sådant sätt att de kan lämna flexibla bud utifrån prognoserna för utbud och efterfrågan. Små aktörer som Unión Fenosa och Hidrocarburo, med en mindre produktionsmix, har däremot mindre möjlighet att lämna tillräckligt flexibla konkurrerande bud. För dessa aktörer är den enklaste vägen för att sälja så mycket som möjligt att offerera sin produktion till priset 0 när de vet att Endesa och Iberdrola kommer att kräva högre priser.

Dessutom offererar REE, genom sitt långsiktiga avtal med EDF, el till elbörsen till ett pris som alla känner till. Även under de timmar när efterfrågan är som lägst, då Endesas och Iberdrolas bud eventuellt inte behövs för att täcka hela efterfrågan, men REE:s bud behövs, vet de övriga spanska aktörerna att de får det pris som offereras av REE. Detta pris (omkring [<5]* cent per KW/h) ligger för närvarande mellan 30 och 40 procent högre än de genomsnittspriser som EDF offererar berättigade kunder på den franska marknaden.

c) Trots den gemensamma dominerande ställningen som råder, påverkas prisnivån på den spanska marknaden av att ökade mängder energi till lågt pris offereras på elbörsen

- (43) Mellan november 2000 och mars 2001 ledde exceptionellt hög nederbörd till en kraftig ökning av vattenkraftsproduktionen. Genomsnittspriserna i Spanien föll betydligt (mellan 30 och 40 procent jämfört med genomsnittspriserna samma period år 2000). Efter denna intensiva regnperiod återgick dock priserna snabbt till sin tidigare nivå.

⁽²²⁾ Mål C-54/00. Ärende om ekonomisk koncentration Unión Eléctrica Fenosa/Hidroeléctrica del Cantábrico.

- (44) Detta prisfall hade kunnat vara ett indicium på att den gemensamma dominerande ställningen håller på att försvagas. Resultaten av kommissionens marknadsundersökning visar dock att denna situation till stor del är strikt konjunkturbetingad och inte på något betydande sätt ändrar den relevanta marknadens duopolistiska struktur, bedömningen av de två främsta aktörernas inflytande på marknaden eller den situation de små aktörerna befinner sig i, där de accepterar de fastställda priserna.
- (45) Vi måste beakta att en av de stora aktörerna, Iberdrola, varit största producenten under denna period och offererat el som producerats till ett lågt pris i dess vattenkraftverk⁽²³⁾. Den andra aktören med stor produktion av vattenkraft är Endesa⁽²⁴⁾. Det är här värt att nämna att de spanska myndigheterna och vissa andra övriga konkurrenter anser att ett stort antal av dessa vattenkraftverk borde användas för att producera el för att lätta på dammtrycket och på det sättet kunna bromsa översvämningarna. Med tanke på att priserna i allmänhet fastställs med liten marginal i balansen mellan utbud och efterfrågan, lyckades under denna årstid de två främsta aktörerna sämre med sina bud för att upprätthålla ett högt pris, eftersom de blev tvungna att offerera stora mängder energi till priset 0 för att vara säkra på att sälja den. Men när de inte längre behövde göra sig av med stora mängder vattenkraftsenergi kunde de i sina anbud bättre kombinera denna typ av el med den som produceras till högre kostnader. Till följd av detta har priset stigit till den tidigare nivån.
- (46) Den beskrivna situationen är dock, så som har påpekats ovan, helt och hållet konjunkturbetingad, och förklaras av en helt exceptionell vattensituation. Vattenkraftsproduktionen under perioden maj 2000 till juni 2001 gav ett historiskt resultat då den var 64 procent högre än de tolv tidigare månaderna. Enligt de spanska myndigheternas beräkningar är möjligheten att denna situation för vattenkraftsproduktion skall uppnås igen eller överträffas endast 7 procent. Det handlar alltså om en mycket ovanlig och tillfällig situation som inte kan tolkas som en strukturell förändring av den spanska elmarknaden som påverkar de två främsta aktörernas gemensamma dominerande ställning.
- (47) Hur som helst gör det låga elprisets effekt på elbörsens priser under den aktuella perioden att man kan sluta sig till att leveransen av en relativt stor mängd el till minskade kostnader innebär att genomsnittspriserna sjunker. Eftersom den importerade energin konkurrerar på elbörsen på samma villkor som systemets producerade energi, vilket förklaras nedan, kan man dra slutsatsen att en ökad elimport (till låga priser) till den spanska marknaden skulle medföra en liknande sänkning av prisnivån vilket i sin tur skulle tränga undan anbud med högre priser då marginalpriset fastställs. Detta vore särskilt giltigt vid tidpunkter med låg eller medelstor efterfrågan, om den ökade importen gjorde att Endesas och Iberdrolas anbud inte var nödvändiga för att täcka efterfrågan. Samma sak kan å andra sidan sägas om den extra energi som bjuds ut på den spanska marknaden genom bilaterala avtal. Detta skulle definitivt leda till en ökad konkurrens på den spanska marknaden och en försvagning av den aktuella gemensamma dominerande ställningen.
- (48) En eventuell konkurrens från utbud till lägre priser underlättas genom såväl överkapacitet och vissa aktörers tekniska mix (särskilt hos EDF med dess överskott från kärnenergiproduktion) som den aktuella prisskillnaden mellan Spanien och andra europeiska länder. Begränsningarna genom den nuvarande överföringskapaciteten utgör dock ett betydande hinder för att komma in på den spanska marknaden och underlättar upprätthållandet och konsoliderandet av *status quo*, vilket preciseras nedan.
2. **Den (ytterst) begränsade kapaciteten av fritt tillgänglig import genom den fransk-spanska förbindelselänken har gynnat de spanska producenternas gemensamma dominerande ställning**
- a) **Det aktuella förhållandet i förbindelsen mellan Frankrike och Spanien**
- (49) Elnätet på Iberiska halvön är sammankopplat med förbindelselänkar till det franska nätet vid gränsen mellan länderna. Den nuvarande installerade kapaciteten, som i teorin skall kunna utnyttjas kommersiellt, uppgår till maximalt 1 100 MW i riktning Frankrike-Spanien och 1 000 MW i motsatt riktning⁽²⁵⁾.

(23) Iberdrolas vattenkraftverkskapacitet utgör ungefär 50 % av dess produktionspark.

(24) Endesa vattenkraftverkskapacitet utgör ungefär 36 % av dess produktionspark.

(25) På grund av särskilt det elektriska systemets säkerhet och den fysiska totalkapaciteten är det bara faktiskt användbart vid utbyten genom den så kallade "handelskapaciteten". Handelskapaciteten mellan systemen är faktiskt inte summan av de transportkapaciteter som är knutna till olika element i nätet (ledning) som utgör förbindelsen, utan är betydligt lägre, beroende på att driften av de sammankopplade elektriska systemen kräver ett införlivande av vissa funktionsvillkor och säkerhetsmarginaler. Systemoperatören fastställer den tillgängliga handelskapaciteten med olika tidshorisonter, från årsbasis till tvåveckors- och dygnsbasis, och bestämmer med största precision de brukbara resurserna utifrån tillgänglighet och planering av systemets olika delar.

Tabell 4

Överföringskapacitet från Frankrike till Spanien

Förbindelse med det europeiska nätet	Total fysisk kapacitet	Handelskapacitet
1 ledning på 400 KV Hernani-Cantegrit		
1 ledning på 400 KV Vic-Baixas	3 826 MW (vinter)	1 100 MW (vinter)
1 ledning på 220 KV Arkale-Monguerre	3 194 (sommar)	1 000 MW (sommar)
1 ledning på 220 KV Biescas-Pragnere		

Källa: Spanska ekonomiministeriet

(50) Överföringskapaciteten utgör ungefär 3,5 procent av den kapacitet som krävs för att täcka den spanska efterfrågan när den är som högst. Vi måste dock vara medvetna om att nämnda siffror inte åsyftar den "reella" handelskapaciteten, det vill säga den faktiskt användbara, utan den "förutsägbara" handelskapaciteten – under till exempel juli–augusti 2000 var den "reella" handelskapaciteten i förbindelsen mellan Frankrike och Spanien omkring 800–900 MW och i motsatt riktning 400–700 MW⁽²⁶⁾. Dessutom är den maximala garanterade överföringskapaciteten bara 550 MW⁽²⁷⁾ i båda riktningar. Vi måste slutligen påpeka att den tillgängliga handelskapaciteten beräknas självständigt av aktörerna i de båda systemen och det mest restriktiva värdet av dessa beräkningar tillämpas.

Tabell 5

Handelskapacitet i förbindelsen mellan Frankrike och Spanien: offentliggjorda marginaler 2000 och 2001⁽²⁸⁾

Riktning	Högst efterfrågan	Lägst efterfrågan
Frankrike >>>>> Spanien	750-1 100 MW	800-1 100 MW
Spanien >>>>> Frankrike	400-700 MW	700-1 000 MW

Källa: Spanska ekonomiministeriet

⁽²⁶⁾ Källa: Red Eléctrica.

⁽²⁷⁾ Detta innebär att handelskapaciteten i förbindelsen i varje fall, oavsett vad som sker i systemet, aldrig kommer att vara under 550 MW.

⁽²⁸⁾ Begränsningarna i handelskapaciteten härrör från strukturella restriktioner i systemet för kraftöverföring i gränsområdet, medan svängningarna i handelskapacitetens värde huvudsakligen beror på förändringarna i ledningarnas värmekapacitet (sommar/vinter). Vid båda aspekter har också produktionsstrukturen i olika perioder inflytande, liksom efterfrågevärdena i områden nära gränser som i vissa fall kan komma att mätta de interna näten.

(51) Den otillräckliga förbindelsen med Frankrike som gör den spanska marknaden till en "elektrisk ö" syns tydligt i kapacitetsförhållandet⁽²⁹⁾ och överföringskapaciteten i förhållande till när efterfrågan är som högst, vilka för Spaniens del uppgår till ett värde på mindre än 5 respektive 6,6 procent. Man kan alltså dra slutsatsen att importen är extremt begränsad beroende på förbindelsens begränsade handelskapacitet. En jämförelse av installerad överföringskapacitet mellan andra europeiska länder visar att Spanien har det lägsta procentandelen när det gäller den kapacitet som behövs när efterfrågan är som högst.

Tabell 6

Överföringskapacitet jämfört med när efterfrågan är högst

Land	Koefficient för överföringskapacitet/tidpunkt när efterfrågan är högst (%)
Schweiz	129,6
Österrike	75,3
Belgien	30,8
Nederländerna	28,7
Grekland	17,6
Frankrike	16,6
Tyskland	15,1
Portugal	13,7
Italien	11
Spanien	6,6

Källa: Spanska Elkommittén (Comisión Nacional de la Energía)

⁽²⁹⁾ Kapacitetsförhållande = teoretisk internationell överföringskapacitet/installerad effekt (ej det särskilda systemet).

- (52) Utifrån ovanstående siffror kan gemenskapens genomsnitt uppskattas till mellan 15 procent och 20 procent.
- (53) Om vi återgår till Spanien så kommer 80–90 procent av importen från de fransk-spanska förbindelselänkarna (vilka utgör omkring 60 procent av förbindelsens totala förutsägbara handelskapacitet i Spanien). Dessutom är [40–60]* % av den förutsägbara fransk-spanska förbindelsens handelskapacitet reserverad för avtalet mellan EDF och REE. Avtalet, som fastställdes i nionde övergångsbestämmelsen till lag 54/1997 (Disposición Transitoria Novena de la Ley 54/1997) av den 27 november i elsektorn⁽³⁰⁾, berör elförsörjning för en period av 20 år, varav ungefär tio har passerat. Syftet med detta avtal var att trygga REE:s elförsörjning i Spanien. Med beaktande av detta avtal finns det en ständig kapacitetsreserv i förbindelselänken på [500–600]* MW, vilket motsvarar [80–100]* % av den totala garanterade handelskapaciteten. Leveranserna till elbörsen genomförs också till priser som övriga konkurrenter känner till.
- (54) Det är slutligen viktigt att påpeka att mättnadsnivån hos denna förbindelselänk på senare tid har överskridit ett värde av 90 procent, vilket innebär att förbindelselänkarna användes nästan helt genom Spaniens elimport.

Tabell 7

Användningsgrad för handelsutbyteskapacitet

Import	Halvårs-period			Export		
	Medelkapacitet	Medel-användning	Procentuell användning	Medelkapacitet	Medel-användning	Procentuell användning
1999 – januari/juni	731,6	619,2	84,64	532,1	0,0	0,00
1999 – juli/dec	927,6	874,4	94,27	654,5	0,0	0,00
2000 – januari/juni	949,4	922,2	97,14	708,0	7,9	1,11
2000 – juli/dec	965,9	888,4	91,97	702,6	12,9	1,84
2001 – (januari/maj)	1 051,9	625,6	59,47	737,6	269,2	36,49

Källa: OMEL

- (55) Förutom det långsiktig avtalet med REE och enligt siffrorna från behöriga spanska myndigheter, har EDF vanligtvis använt ytterligare [200–300]* MW överföringskapacitet. Den totala procentandelen av den förutsägbara handelskapaciteten som EDF använder är omkring [70–80]* procent.
- funktion, att genomföra en betydande ökning av överföringskapaciteten mellan Frankrike och Spanien. År 1996 hade man kommit långt i planeringen av dessa projekt och fick alla nödvändiga tillstånd för att påbörja genomförandet.

b) Möjligheter till ökad överföringskapacitet inom den närmaste framtiden

- (56) I början av 1990 beslutade EDF, som äger det franska nätet och förbindelselänkarna samt ansvarar för deras
- (57) Den planerade ledningen Aragonien-Cazaril, som ingick i projekten, skulle ge en garanterad handelskapacitet på omkring 1 100 MW. Efter projektens genomförande skulle den totala förutsägbara handelskapaciteten ha uppgått till 2 300 MW. Emellertid beslutade den franska regeringen 1996 att bromsa det fortsatta framskridandet av dessa projekt, av sociala skäl (lokalt motstånd) och miljöskäl (skyddade områden), och EDF tvingades kompensera den spanska nätets operatör, REE.

⁽³⁰⁾ BOE nr 285, 28.11.1997, s. 35097.

- (58) 1997 skrevs ett nytt avtal. Parterna åtog sig att öka handelskapaciteten i förbindelsen till år 2006 över Pyrenéerna, främst via en ledning Aragonien-Cazaril, för att kunna ta den i bruk före år 2006. Enligt avtalsvillkoren skulle parterna vara ansvariga och tvingas betala skadestånd om utökningen av överföringskapaciteten försenades till efter 1 den januari 1997 (om förseningen berodde på dem). Om man inte skulle få vederbörliga tillstånd (det vill säga om det skulle vara skälet till förseningen) skulle parterna inte hållas ansvariga. Däremot skulle alternativa ledningar för förstärkning och utökning av befintlig kapacitet planeras. Observera att även om parterna inte skulle hållas ansvariga om man inte skulle få de relevanta lagliga tillstånden, innebär inte det på något sätt att ekonomiska incitament saknades för EDF. Avtalet undertecknades av den franske producenten (vilket framgår av kommissionens handlingar), och det handlade alltså om ett trovärdigt åtagande.
- (59) Eftersom såväl RTE som REE erkänner behovet att öka förbindelsen mellan Frankrike och Spanien, har man avtalat om att förbättra ledningen Hernani-Cantegrit. REE förbättrar förbindelsen från Vic som förenar ledningen Vic-Baixas. Som ett resultat av dessa åtgärder och enligt information från det spanska nätets operatör, hoppas man att den förutsägbara handelskapaciteten i förbindelsen mellan Spanien och Frankrike fram till 2002 skall öka med 500 MW, och nå en förutsägbar total kapacitet på 1 600 MW. Enligt de åtaganden som gjorts av EDF/RTE i avtalet från 1997 (att uppföra ledningen Aragonien-Cazaril eller annat alternativ på 1 200 MW) borde således överföringskapaciteten uppnå minst 2 800 MW år 2006.
- (60) REE och EDF-RTE har nyligen lagt fram en gemensam undersökning till sina respektive regeringar om alternativa dragningar, där miljöskäl och ekonomiska aspekter utvärderas. Det slutgiltiga beslutet väntar på att få de båda myndigheternas godkännande. EDF tycks i princip vara negativt inställd till en ledning över de centrala Pyrenéerna (Aragonien-Cazaril), och skulle föredra en dragning över östra Pyrenéerna (vägen för höghastighetståget). Detta alternativ skiljer sig från det som förhandlades inledningsvis (Aragonien-Cazaril).
- (61) Båda nätoperatörernas utforskning av alternativa dragningar bekräftar en sak som vi kommer att ta upp längre fram: att EDF har ekonomiska incitament för en betydande utökning av överföringskapaciteten mellan Frankrike och Spanien. Sökandet efter nya sträckningar är just ett försök att undvika att en liknande situation som 1996 upprepas. De inblandade aktörerna har försökt föregripa de tänkbara svårigheterna (sociala och miljömässiga), och försökt precisera lösningar som garanterar faktiska möjligheter att genomföra den planerade utökningen av överföringskapacitet.
- c) **Den aktuella fritt disponibla kapaciteten är för liten för att på ett betydande sätt påverka den spanska grossistmarknaden**
- (62) Utifrån det långsiktiga avtalet mellan EDF och REE, som upptar större delen av den fransk-spanska förbindelsen, uppgår den kvarvarande teoretiskt sett disponibla kapaciteten för importörerna till ungefär [500–600]* MW, vilket utgör cirka [1,5–2,5]* procent av den kapacitet som krävs för att täcka den spanska efterfrågan när den är som högst.
- (63) De utländska konkurrenter som exporterar el till Spanien möter stora tillgänglighets hinder. De kvantiteter som importerar av andra företag än EDF är mycket små (omkring 25 procent, främst av Electrabel). Dessutom har [5–10]* procent av den totala exporten från Frankrike gått till de traditionella spanska aktörerna och inte till elbörsen eller självständiga utländska aktörer. Detta innebär att inte all elförsäljning i Spanien har konkurrerat med de stora aktörernas utbud.
- (64) Som de spanska myndigheterna har påvisat under granskningen utgör den isolering som härrör från den begränsade överföringskapaciteten en nyckelfaktor när det gäller den gemensamma dominerande ställningen för de två främsta aktörerna på marknaden.
- d) **Den aktuella situationen med elunderskott i södra och östra Spanien behöver inte innebära att elnätet kollapsar om överföringskapaciteten ökar mellan Frankrike och Spanien de närmaste åren**
- (65) EnBW anför å andra sidan att eftersom den rådande situationen med elunderskott i södra och östra Spanien redan tvingar REE att starta mindre effektiva anläggningar för att undvika att elnätet kollapsar, skulle en påtaglig extra leverans i norr genom en ökad överföringskapacitet med Frankrike kunna förvärpa den nuvarande situationen. Detta på grund av det rådande tillståndet på nätet och REE:s svårigheter att nå områden vars efterfrågan inte täcks.

(66) Vi måste dock vara medvetna om att en stor del av förslagen till ny produktionskapacitet, till vilka även EnBW hänvisar i sina invändningar, skall placeras i södra och östra Spanien, vilket gör det åtminstone tveksamt att en ökad överföringskapacitet skulle kunna få nätet att kollapsa⁽³¹⁾. Vi får inte heller glömma att några av Spaniens största centrum för elkonsument ligger i norra delen av landet.

B. FÖRSTÄRKNING AV DEN RÅDANDE DOMINERANDE STÄLLNINGEN PÅ DEN SPANSKA MARKNADEN

(67) Så som nedan beskrivs i detalj, anser kommissionen att det anmälda förfarandet innebär en förstärkning av den rådande duopolistiska dominerande ställningen på den spanska elgrossistmarknaden. Särskilt EDF kommer att efter fusionen förlora sina tidigare incitament till att betydligt öka elexporten till den spanska marknaden efter att först ha utökat överföringskapaciteten mellan Frankrike och Spanien. Detta innebär både att den främsta självständiga möjliga konkurrenten till de nuvarande spanska producenterna försvinner och att den spanska elmarknadens isolering i förhållande till andra europeiska elsystem utanför Iberiska halvön befästs. Följden blir i båda fall att den nuvarande gemensamma dominerande ställningen på den spanska marknaden konsolideras. Den skyddas från eventuell konkurrens från aktörer i andra europeiska länder utanför Iberiska halvön på grund av det inträdeshinder som begränsningarna i den internationella överföringskapaciteten utgör, begränsningar som senare inte kan åtgärdas på ett betydande sätt.

(68) I sina respektive svar på meddelandet om invändningar hävdar EnBW och Grupo Villar Mir att det i enlighet med koncentrationsförordningen inte går att förklara en koncentration oförenlig med den gemensamma marknaden om det är tredje parter, andra än de som berörs av koncentrationen, gemensamma dominerande ställning som förstärks, och de stöder sig på olika domar från gemenskapsdomstolarna och även beslut från kommissionen⁽³²⁾.

⁽³¹⁾ Alltså de nya anläggningarna i San Roque, Castellón, Escombreras osv.

⁽³²⁾ Grupo Villar Mir hävdar således att i alla de fall där kommissionen eller gemenskapsdomstolarna har accepterat uppkomsten av en gemensam dominerande ställning som ett giltigt kriterium för att förbjuda en koncentration har de anmälade parterna utgjort en del av ett oligopol eller en duopol i dominerande ställning (ärendena Gencor/Lonrho, Nestlé/Perrier, Kali/Salz), och trots att kommissionen i tidigare fall har beslutat att en koncentration skapar konkurrensproblem genom ett minskat antal aktörer som konkurrerar på marknaden (Nestlé/Perrier), har aldrig ställningen på en marknad för tredje part varit ett kriterium för att förbjuda en anmälan. EnBW hävdar att det av artiklarna 8.3 och 2.3 i koncentrationsförordningen framgår att den nämnda lagtexten inte skall tillämpas på koncentrationer vilka (troligen) stärker en gemensam dominerande ställning för tredje parter, andra än de parter som berörs av koncentrationen.

(69) Det finns dock ett prejudikat i kommissionens praxis och parterna tar upp detta i sina inlagor, Exxon/Mobil-beslutet⁽³³⁾, där man bedömde förstärkningen av en dominerande ställning för tredje part, andra än parterna i den behandlade koncentrationen. Parterna hävdar emellertid att det i det fallet fanns olika strukturella band mellan det företag som berördes av koncentrationen och företaget i dominerande ställning, medan Hidrocarburo, enligt EnBW, i den nu anmälda koncentrationen inte har några strukturella band eller någon annan typ av band med något företag i duopolet.

(70) Undersökningen, och mer konkret den information som de spanska myndigheterna har förmedlat, avslöjar dock att det i det aktuella ärendet på samma sätt finns olika strukturella band mellan de anmälade parterna (och EDF, som har gemensam kontroll över ett av dem) samt företagen i duopolet i fråga. Det handlar konkret om

- gemensamma anläggningar, som Trillo,
- aktieinnehav i Elcogas, SA, där Hidrocarburo innehar [3–5]* procent av kapitalet, och Endesa och Iberdrola äger 37,93 procent respektive 11,10 procent; EDF i sin tur innehar [25–30]* procent av kapitalet,
- aktieinnehav av de fyra främsta spanska elproducenterna i OMEL:s aktier, med respektive 5,71 procent av kapitalet,
- aktieinnehav av de fyra främsta spanska elproducenterna i REE:s aktier, med respektive 10 procent av kapitalet.

(71) Oberoende av vad som tidigare anförts, måste vi slutligen tillägga att tvärtom vad parterna hävdar, är det nödvändigt i förutsättningarna för en koncentration, som innebär en förstärkning av en dominerande ställning för tredje part som inte är del i koncentrationen, att den tredje parten i fråga har betydande strukturella band med de anmälade företagen. Parterna drar slutsatsen om detta krav utifrån det nämnda beslutet Exxon/Mobil. Tvärtom tar detta beslut upp den princip enligt vilken tillämpningen av koncentrationsförordningen utsträcks till förstärkning av en dominerande ställning i vilken koncentrationens parter inte finns med, dock utan att underställa den några villkor⁽³⁴⁾. I artikel 2.3 i koncentrationsförordningen anges att "en koncentration

⁽³³⁾ Ärende IV M. 1383 Exxon/Mobil.

⁽³⁴⁾ Punkt 225 i nämnda beslut, eller i 228 där det bekräftas bokstavligen: "The Commission considers that the creation or reinforcement of a dominant position by a third party is not excluded from the scope of application of Article 2(3) of the Merger Regulation. In addition, it should be borne in mind that Gasunie [tredje parten i dominerande ställning]* is a JV in which one of the parties to the concentration has a substantial interest" (understrykningen tillagd).

som skapar eller förstärker en sådan dominerande ställning som medför att den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av den påtagligt skulle hämmas skall förklaras oförenlig med den gemensamma marknaden". Föreskriften fastställer ett orsakssammanhang mellan koncentrationen i fråga och (skapandet eller) förstärkandet av en situation av dominans. Ingenting i den nämnda föreskriften tillåter oss att dra slutsatsen att de anmälande parterna nödvändigtvis själva måste vara en del av denna dominerande ställning eller ha betydelsefulla band till tredje part i en sådan ställning. Vi kan alltså sluta oss till, i linje med det påvisade prejudikatet, att av texten i detta stycke framgår att koncentrationer som kan stärka en dominerande ställning som utgör ett hinder för en effektiv konkurrens är oförenliga med den gemensamma marknaden, oavsett om denna dominerande ställning innehas av de företag som berörs av koncentrationen, av företag som är strukturellt bundna till dessa eller av andra företag.

- (72) Slutligen anför EnBW att det i den spanska och europeiska konkurrenslagstiftningen finns alternativ till gemenskapskontrollen av koncentrationerna, för att agera mot eventuella missbruk från medlemmarna i ett duopol. Emellertid inför koncentrationsförordningen, som kommissionen tidigare har preciserat⁽³⁵⁾, ett strukturellt kontrollsystem, inriktat på att undvika skapandet eller förstärkandet av en dominerande ställning, mer än ett kontrollsystem mot eventuella missbruk.

1. Företag som är etablerade i andra medlemsstater har incitament att träda in på den spanska grossistmarknaden

- (73) Priserna på den spanska elgrossistmarknaden är, som nämnts ovan, attraktiva för aktörer som är etablerade i andra medlemsstater. De priser som tillämpas för berättigade kunder ligger faktiskt i allmänhet cirka 30 procent högre än priserna i andra europeiska länder som Frankrike och Tyskland.
- (74) Spanien har dock traditionellt haft en nettoimport av el. Det förklaras i första hand av Spaniens installerade produktionskapacitet och dess särskilda blandning av energikällor för elproduktion (produktionsmixen). Efterfrågan på el har å andra sidan ökat avsevärt under de

senaste åren, i genomsnitt cirka 5–7 procent. Utbyggnaden av elproduktionskapaciteten har inte kunnat tillgodose denna ökade efterfrågan. Undersökningen har dessutom visat att efterfrågan kommer att fortsätta att öka med över 3 procent de närmaste åren⁽³⁶⁾.

- (75) Spaniens rådande lagstiftning gör att utländska leverantörer kan sälja el direkt till elbörsen eller, alternativt, till berättigade kunder, produktionsföretag eller försäljare. Elbörsens nuvarande utformning gör det möjligt för intresserade aktörer att sälja el i Spanien utan att först erhålla produktionskapacitet i landet.
- (76) Den marknadsundersökning som utfördes av kommissionens tjänstemän har till fullo bekräftat att aktörer etablerade på andra sidan av Pyrenéerna är intresserade av ett inträde på den spanska marknaden. Undersökningen visar också att aktörerna trots detta intresse stöter på problem, som beror på den bristande överföringskapaciteten mellan Spanien och dess grannländer, främst Frankrike, något som kommer att analyseras längre fram. Det är på sin plats att påpeka att den dagliga efterfrågan på tilldelning av överföringskapacitet till Spanien från de europeiska företagen utanför Iberiska halvön är sju gånger större än den fysiska kapacitet som för närvarande finns. Detta bekräftar både aktörernas intresse som de svårigheter som uppstår på grund av bristen på förbindelse.

2. EDF är den främsta potentiella konkurrenten till de spanska elproduktionsföretagen

- (77) EDF är i sin nuvarande roll som utländsk aktör den främsta potentiella konkurrenten till de spanska elproduktionsföretagen. För det första har företaget stor elproduktionskapacitet i Frankrike. Den kännetecknas av låga rörliga kostnader, till stor del beroende på elproduktionskapaciteten från kärnkraftsenergi. EDF har möjlighet att förse den spanska grossistmarknaden med energi under perioder av medelstor och låg efterfrågan. Den här typen av elproduktionskapacitet är särskilt lämplig när det behövs kontinuerlig och långsiktig leverans. Företaget har också mycket betydande ekonomiska resurser, som gör att det kan konkurrera på elmarknader utanför hemmamarknaden utan att behöva etablera sig på dessa.

⁽³⁵⁾ Beslut Exxon/Mobil, tidigare citerat.

⁽³⁶⁾ Enligt uppgifter från spanska Elkommittén (Comisión Nacional de la Energía), förutses energikonsumtionen i Spanien öka med mer än 12 procent under fyraårsperioden 2001–2005.

- (78) EDF har under de senaste åren utvecklat en strategi för elexport till andra europeiska länder. Det är viktigt att i det här sammanhanget erinra om att Frankrike har en strategisk ställning på den avreglerade europeiska marknaden, på grund av landets förbindelser med Förenade kungariket, Belgien, Tyskland, Schweiz och Italien. Andra produktionsföretag, i något av de nämnda länderna eller utanför deras gränser, som vill exportera el till Spanien måste göra detta via det franska elnätet och de franska förbindelseledningarna, vilket försätter dem i en strategiskt sett mindre fördelaktig ställning.
- (79) För närvarande säljer EDF el motsvarande cirka [< 5]* procent av den totala försäljningen på den spanska elbörsen (inklusive det långsiktiga avtalet mellan EDF och REE), medan den totala summan av import och internationell handel står för cirka 5 procent av den totala försäljningen på grossistmarknaden. Att EDF traditionellt sett har stått för en mycket viktig del av överföringskapaciteten mellan Frankrike och Spanien har på ett avgörande sätt bidragit till nämnda försäljningsnivå, vilket tidigare har framhållits. Detta har bidragit till att säkra ett kontinuerligt elflöde till ett beständigt pris.
- (80) Det bör slutligen framhållas att den geografiska närheten mellan EDF:s hemmamarknad och Spanien innebär en betydande fördel för detta företag. EDF har i det närmaste monopolställning i Frankrike vad gäller elproduktionskapacitet. På den franska marknaden är det knappt möjligt för utländska konkurrenter att köpa el från EDF. De måste därför förvärva elen i andra länder och följaktligen vidta de åtgärder som krävs för elöverföring genom det franska elnätet till den fransk-spanska gränsen. Så som svaren från konkurrenterna i den undersökning som gjorts av kommissionen visar, verkar det vanligen uppstå överföringsproblem i södra Frankrike. Av detta skäl tar RTE ofta ut avgifter, eller stockningsavgifter, från dem som använder elnätet. De utländska leverantörerna bör vara uppmärksamma på dessa utgifter i kostnadsberäkningen när de lägger sina anbud, vilket kan vara särskilt komplicerat när leveransavtal skrivs flera månader i förväg. Därigenom minskar den ekonomiska genomförbarheten för dessa aktörers export. För EDF är däremot situationen fördelaktigare, eftersom företaget har en komparativ konkurrensfördel vad gäller informationstillgång och produktionsdynamik. De kan därigenom undvika eller minimera stockningsavgifterna och lägga anbud till lägre och mer förutsägbara priser med större framförhållning.
3. **Före den föreslagna koncentrationen hade EDF tydliga incitament att öka sin export till Spanien och därför främja en ökad överföringskapacitet**
- (81) EDF:s tidigare agerande bekräftar dess intresse att öka sin närvaro på den spanska marknaden. Av undersökningen framgår att det franska företaget har visat otvetydiga prov på sin vilja att öka förbindelsen mellan Spanien och Frankrike, i syfte att underlätta en ökad export till Iberiska halvön. Undertecknandet av det ursprungliga avtalet Aragonien-Cazail bekräftar att EDF har haft som ett av sina strategiska mål att bygga en tredje förbindelseledning mellan Spanien och Frankrike, vilket skulle öka överföringskapaciteten till 1 200 MW. EDF bidrog också med mycket omfattande finansiella resurser och personalresurser till nämnda projekt i vart och ett av de olika faserna – planering, ingenjörskunskap, tillståndsförfaranden – under nästan tio års tid. Att projektet stannade av 1996 betyder inte att EDF inte har ekonomiska intressen av en avsevärt ökad överföringskapacitet med Spanien. Dessa intressen uppmuntras av den spanska marknaden och EDF:s karaktär samt av företagets ställning på den franska marknaden. De nämnda anledningarna till att projektet stannade av hade inget att göra med den franska producentens motiv, utan det var andra faktorer som fick den franska regeringen att stoppa projektet. Ingåendet av ett nytt avtal 1997 bekräftade slutligen EDF:s intresse av att höja överföringskapaciteten mellan Frankrike och Spanien avsevärt. Företaget skulle därigenom kunna förbättra sin ställning på den spanska marknaden genom en betydande ökning av sin export. EDF-RTE har också åtagit sig att fortsätta förstärka ledningen Hernani-Cantegrit med 300 MW och undersöker tillsammans med REE möjligheten att ytterligare förstärka den med 1 200 MW. Allt detta i kombination med förstärkningen av den spanska förbindelseledningen i Vic som REE har inlett arbete med (vilken skulle motsvara ytterligare 200 MW) skulle kunna ge en total överföringskapacitet (under förutsättning att tillräcklig politiskt och ekonomiskt stöd erhålles) på mellan 3 800 och 4 000 MW år 2007. Kommissionens marknadsundersökning har å andra sidan bekräftat att REE är mycket intresserat av att öka handelskapaciteten i förbindelsen mellan Frankrike och Spanien till åtminstone 6 000 MW.
- (82) I tidigare skäl har vi framhållit de incitament som aktörer som inte är etablerade i Spanien har att exportera el till den spanska marknaden. Vi har också visat att EDF befinner sig i en särskilt privilegierad situation som gör företaget i egenskap av utländsk aktör till den främsta potentiella konkurrenten till de spanska elproduktionsföretagen.

- (83) EDF har inte bara den nödvändiga potentialen för att kunna öka sin export till Spanien utan har också kraftfulla incitament för att faktiskt göra detta och därigenom förbättra sin ställning på den spanska marknaden, även om inte den föreslagna koncentrationen äger rum.
- (84) För det första är priset på el högre i Spanien än i Frankrike, samtidigt som EDF har ett överskott av produktionskapacitet. En jämförelse mellan de senaste årens prisnivåer i Spanien och Frankrike visar att de priser som erbjudits spanska kunder med valmöjlighet ofta har varit mer än 30 procent högre än priserna i Frankrike. Endast under perioder med mycket nederbörd, som under de första månaderna år 2001, ligger priserna i Spanien på nivåer i närheten av de på den franska marknaden. Om man därtill lägger EDF:s elproduktionsöverskott, förefaller det uppenbart att det är av intresse för detta företag att i hög grad öka sinlexport till den spanska marknaden.
- (85) Å andra sidan kräver EDF:s alleuropeiska strategi att det har förmågan att leverera till de internationella kunder som är etablerade i Spanien. Redan i beslutet EDF/EnBW⁽³⁷⁾ hänvisade kommissionen till den företagsstrategi under de senaste åren, vilket ger det en unik position att tillhandahålla en äkta alleuropeisk distribution till handels- och industrikunder. En sådan strategi bidrar bland annat till att EDF stärker sin ställning på den spanska marknaden.
- (86) Med tanke på den begränsade överföringskapaciteten mellan Frankrike och Spanien i dag, är det uppenbart att EDF inte kan öka sin export till den spanska marknaden på ett betydande sätt om inte den befintliga överföringskapaciteten ökar dessförinnan. Även i det nuvarande systemet för kapacitetstilldelning som gör att EDF kan använda större delen av den disponibla handelskapaciteten (runt [70–80]* procent), kan EDF inte uppnå någon betydande närvaro på den spanska marknaden som utländsk aktör om inte överföringskapaciteten mellan Frankrike och Spanien ökar nämnvärt.
- (87) Så som redan har framhållits har EDF tidigare visat vilja att utöka förbindelsen mellan de båda länderna, inte bara genom att främja en förstärkning av de befintliga ledningarna utan även genom att ta med projektet Aragonien-Cazaril bland sina strategiska mål. Och även om det inledande arbetet med detta projekt påbörjades innan avregleringen av elmarknaden, har de incitament
- som rättfärdigar EDF:s strategi att öka sin verksamhet i Spanien som elexportör inte minskat utan snarare ökat, vilket har framhållits i ett tidigare skäl.
4. **En väsentlig ökning av exporten till Spanien efter det att överföringskapaciteten har ökat skulle öka konkurrensen på den spanska elmarknaden och försvaga den rådande dominerande ställningen**
- (88) I och med svårigheten att bygga ut en ny produktionskapacitet i Spanien som ett alternativ till den som kontrolleras av de fyra största spanska elföretagen⁽³⁸⁾, är den främsta vägen att öka konkurrensen på den spanska oligopolmarknaden att väsentligen öka elexporten från andra europeiska länder till den spanska marknaden.
- (89) Denna slutsats sammanfaller med resultaten av den analys som gjordes av den spanska marknadsdomstolen i dess granskning av koncentrationen Unión Eléctrica Fenosa/Hidroeléctrica del Cantábrico: "Elproduktionens verksamhet bygger på möjligheten att lämna anbud till elbörsen i fri konkurrens. Anbudsgivarna kan erbjuda energi som härrör från produktionsanläggningar på spanskt territorium eller som producerats i utlandet och importerats. Den importerade energin konkurrerar på elbörsen på samma villkor som den energi som producerats i systemet. Kort sagt, konkurrensen mot de befintliga aktörerna i det spanska systemet kan komma inte bara från nya producenter utan också från importörer. På detta sätt kan också en konkurrenssituation snabbare införas, eftersom man inte måste vänta flera år som i fallet med de nya anläggningarna"⁽³⁹⁾ (understrykning tillagd). Av de skäl som den spanska marknadsdomstolen framfört kan man dra slutsatsen att elexporten till den spanska marknaden utgör ett förträffligt verktyg för att öka konkurrensen på denna marknad. Detta motsäger

(37) Ärende COMP/M.1853 – EDF/EnBW.

(38) Mål C-60/00. Ärende om ekonomisk koncentration Endesa/Iberdrola.

Mål C-54/00. Ärende om ekonomisk koncentration Unión Eléctrica Fenosa/Hidroeléctrica del Cantábrico.

(39) Mål nr C-54/00. Ärende om ekonomisk koncentration Unión Eléctrica Fenosa/Hidroeléctrica del Cantábrico.

påståendena från de anmälade parterna om den övervärdering som enligt deras åsikt görs i meddelandet om invändningar angående exportens roll och i synnerhet EDF:s export.

(90) Den bristfälliga överföringskapaciteten mellan Spanien och övriga länder i Europa utanför Iberiska halvön utgör dock för närvarande ett hinder för att exporten till den spanska marknaden skall kunna spela en viktig roll i främjandet av konkurrens på den spanska elmarknaden. I synnerhet den procentandel av den totala efterfrågan på el i Spanien som täcks av import över den spansk-franska gränsen är bara runt 3,5–4 procent (cirka 8 000 GWh). Detta kan dock ändras i framtiden med tanke på EDF:s och andra europeiska aktörers strategiska intresse av en väsentligt ökad export till Spanien.

(91) En relativt betydande ökning av elexporten till Spanien skulle i själva verket få påtagliga effekter såväl på prisnivån på den spanska grossistmarknaden som på den oligopol-situation som för närvarande råder. De utländska aktörernas inträde på den organiserade marknaden skulle därigenom underlättas, och de skulle lättare kunna ingå direkta bilaterala avtal. Samtidigt skulle tillgången på el öka på den spanska elmarknaden. Sammantaget skulle allt detta leda till att den spanska elmarknadens isolering skulle minska, konkurrensen på densamma skulle öka märkbart och elpriserna skulle sjunka.

(92) Den ökade tillgången på grossistmarknaden skulle inte bara leda till en relativ minskning av de två främsta spanska aktörernas marknadsandelar, utan skulle också minska deras respektive möjligheter att fastställa priserna på elbörsen, något som är ännu viktigare. Förutsatt att exporten till den spanska grossistmarknaden består av el till lågt pris (till exempel kärnkraftsenergi från Frankrike) ersätter denna export andra, högre bud vid utformningen av marginalpriset och leder till större konkurrens på marknaden. Den beskrivna situationen där de utländska aktörernas försäljning påverkar priset så att det sänks, antingen direkt (genom fastställan av marginalpriset) eller indirekt (genom att de främsta aktörerna tvingas ge lägre bud) uppkommer självklart i högre grad när exportvolymen till den spanska marknaden ökar.

(93) Granskningen har visat att den senaste utvecklingen på elmarknaden bekräftar den framlagda analysens giltighet. Särskilt prissänkningen på den spanska marknaden mellan åren 2000 och 2001 efter den ökade tillgången på vattenkraft illustrerar effekterna av att en ökad mängd

energi erbjuds på elbörsen till lågt pris. Den påtagliga ökningen av vattenkraften i Spanien mellan november 2000 och mars 2001 ledde till en betydande sänkning av elpriset, och uppgick till så mycket som 42 procent⁽⁴⁰⁾. Om vi jämför en längre period, de två på varandra följande tolv månadersperioderna (mars 1999–mars 2000 och mars 2000–mars 2001), ledde en ökad tillgång på el från vattenkraften på 22 811 GWh till en minskning av elpriset på något mer än 30 procent under nämnda tidsperioder.

(94) Ökningen av eltillgången är kvantitativt och kvalitativt jämförbar med den ökning som skulle bli resultatet av en väsentligt ökad överföringskapacitet mellan Frankrike och Spanien. Med tanke på att Frankrikes export med den aktuella kapaciteten (1 100 MW) uppgår till 8 TW/h, skulle en ökning med ytterligare 3 000 MW, dvs. i en situation med cirka 4 000 MW total handelskapacitet i förbindelsen, leda till en årlig ökning av tillgången på mellan 20 och 24 TW/h. Energin som exporteras till Spanien skulle ur kvalitetssynpunkt förmodligen utgöras av el som producerats på anläggningar med lägre marginalkostnader, och denna skulle därför kunna erbjudas den spanska marknaden till lägre priser än de traditionella.

(95) Utifrån den dynamik som kunnat observeras i den senaste utvecklingen på den spanska marknaden, och i synnerhet utifrån jämförelsen med den ökade vattenkraften kan man dra slutsatsen att en ökad överföringskapacitet med påföljande ökning av elexporten till Spanien avsevärt skulle främja en korrekt prisbildning på den organiserade marknaden (i synnerhet vid låg och medelstor efterfrågan, när buden från Endesa och Iberdrola inte är nödvändiga för att tillgodose efterfrågan). Det skulle också främja de bilaterala avtalen, och i synnerhet ge upphov till en betydande prissänkning på den spanska grossistmarknaden. Marknaden skulle bli mer konkurrensutsatt och den dominerande duopolistiska ställningen skulle försvagas. Den ökade förbindelsen skulle slutligen innebära en viktig kapacitetsreserv, det vill säga att tillgången blir större än efterfrågan, i ett elsystem där man handlar med en vara som inte kan lagras.

(96) Parterna anför i sina respektive svar på meddelandet om invändningar att denna analys är överdrivet förenklad. De framför dock inte trovärdiga uppgifter som gör det möjligt att dra slutsatsen att en ökad förbindelse inte skulle medföra en prissänkning på den spanska marknaden, som i den analyserade situationen. EnBW framför

⁽⁴⁰⁾ Medelpriset på elektricitet på produktionsmarknaden minskade från 7,46 spanska pesetas/KWh (0,04 euro) i mars 2000 till 4,31 pesetas (0,03 euro) i mars 2001.

endast att det inte finns något samband mellan kapacitetsförhållandena och elpriserna. Det påståendet är dock inte helt korrekt. Enligt de uppgifter som EnBW självt presenterat om prisberäkningen för år 2002, är priserna med undantag för i Belgien och Holland högre i de länder vars nivåer av överföringskapacitet i förhållande till efterfrågan under timmar med högst efterfrågan är lägre än 15 procent (Italien, Portugal och Spanien), än i länderna med nivåer där de är högre än 15 procent (Tyskland, Schweiz, Frankrike och Österrike) ⁽⁴¹⁾.

5. Koncentrationen kan inte främja konkurrensen om inte överföringskapaciteten mellan Frankrike och Spanien ökar

(97) I svaret på meddelandet om invändningar framför de anmälade parterna att den analyserade koncentrationen främjar konkurrensen gentemot Endesa och Iberdrola. I synnerhet EnBW anför att genom koncentrationsförändringen "försvagas duopolmedlemmarnas dominerande ställning och priskonkurrensen ökar" främst på grund av att EnBW kan stödja Hidrocantábrico med sitt tekniska "know-how" och på grund av att Hidrocantábrico som medlem av EDF-gruppen kan få finansiellt stöd och bättre lånevillkor. Därigenom kan företaget förvärva eller bygga fler anläggningar.

(98) I detta avseende vill kommissionen framhålla att så som tidigare har visats påverkas den spanska marknadens prisnivå av en ökad tillgång på billig energi på elbörsen. Det planerade ägarbytet vid en anläggning som den i Viesgo, som tillhör Endesa, med en kapacitet motsvarande 5 procent av den nuvarande elproduktionen i Spanien (+ 2 500 MW) medför varken en ökning av energi till lågt pris på elbörsen eller en märkbar minskning av Endesas marknadsandel. Vi får inte heller glömma att ett strukturellt ägarband mellan EDF och Hidrocantábrico medför att den främsta utländska källan till konkurrens på den spanska marknaden försvinner (om inte överföringskapaciteten ökar). Dessa ytterligheter utvecklas vidare i ett senare skäl.

6. En planerad ökning av elproduktionskapaciteten i Spanien medför inte att Endesas och Iberdrolas duopol upphör

(99) Även om det som tidigare påvisats är riktigt att Hidrocantábricos produktionskapacitet kan förstärkas de närmaste åren (så dess ställning på den spanska marknaden

förbättras), är det lämpligt att komma ihåg att trots det moratorium som EnBW tar upp, vilket förbjuder duopolmedlemmarna att investera i ny kapacitet för tillfället ⁽⁴²⁾, har de två företagen planerat att snart ta i bruk anläggningar för ny produktion. Som exempel kan nämnas San Roque (Endesa), med en installerad effekt på 400 MW som planeras tas i bruk 2002, Besós (Endesa och Gas Natural), med en installerad effekt på 800 MW som planeras tas i bruk 2002, Castellón (Iberdrola, Repsol och BP), med en installerad effekt på 800 MW som planeras tas i bruk 2002, Castejón (Iberdrola), med en installerad effekt på 400 MW som planeras tas i bruk 2002 osv. Endesas och Iberdrolas produktionsandelar förutsätts alltså inte skilja sig väsentligen mot de nuvarande under de närmaste åren, åtminstone inte i sådan utsträckning att enbart detta skulle hota det nuvarande duopolet.

(100) De planerade nya anläggningarna ger upphov till en ökad elproduktion på cirka 10–15 procent från idag fram till år 2005, enligt de uppgifter som kommit kommissionen tillhanda ⁽⁴³⁾, men den förutsedda ökade efterfrågan och kostnaden för den producerade energin (som är mycket högre än för energin producerad i Frankrike och andra europeiska länder), gör att man inte kan vänta sig att den ökade energin från de nya anläggningarna som erbjuds på elbörsen kommer att få effekt på priserna ⁽⁴⁴⁾ och inte heller på Endesas och Iberdrolas förmåga att fastställa priserna. Vi får inte glömma att energin från kombikraftverk (där den extra energin på elbörsen främst kommer att produceras de närmaste åren) har produktionskostnader som vida överstiger kostnaderna för kärnkraftsenergin som EDF producerar, och att, vilket tidigare nämnts, en betydande del av de nya kombikraftverken som förväntas tas i bruk fram till 2005 kommer att ägas helt eller delvis av Endesa och Iberdrola.

⁽⁴²⁾ Artikel 16 i kungligt lagdekret 6/2000 anger konkret att "de elproducenter vars installerade effekt i det ordinarie systemet på hela Iberiska halvöns territorium, vid ikraftträdandet av denna lag överskrider den totala med 40 procent [Endesa]*, inte får öka den installerade effekten under en femårsperiod. Om andelen av sagda installerade effekt är lägre än 40 procent men högre än 20 procent [Iberdrola]* är tidsperioden tre år". Hidrocantábrico skulle kunna utnyttja de nämnda begränsningarna för att få fler marknadsandelar, i synnerhet som man enligt uppgifter från spanska Elkommittén (Comisión Nacional de la Energía) förutspår att energikonsumtionen under fyraårsperioden 2001–2005 skall öka med cirka 12 procent totalt.

⁽⁴³⁾ Källa: Spanska ekonomiministeriet.

⁽⁴⁴⁾ I svaren på meddelandet om invändningar hävdar EnBW att 7 500 MW extra produktionskapacitet borde vara färdigt att tas i drift år 2003. Enligt de uppgifter kommissionen har mottagit, skulle den ytterligare kapacitet som är installerad och färdig att tas i drift 2003 enligt den aktuella situationen inte uppnå 5 000 MW.

⁽⁴¹⁾ Mellan 37,5 procent (Schweiz och Österrike i jämförelse med Spanien och Portugal) och 90 procent (Frankrike i jämförelse med Italien)

(101) Så även om den förutsedda ökningen av produktionskapaciteten på ett begränsat sätt kan förbättra konkurrensen på elgrossistmarknaden, i synnerhet genom av nya aktörer kommer in på den spanska elgrossistmarknaden, tycks det inte medföra att Endesa/Iberdrolas duopol upphör. EDF:s inträde via Hidrocantábrico, tillsammans med ett avbrott i ökningen av överföringskapaciteten Frankrike–Spanien, skulle i vilket fall stärka duopolet (det aktuella och det framtida).

7. Genom den föreslagna koncentrationen försvinner incitamenten för EDF att främja en väsentlig ökning av överföringskapaciteten mellan Frankrike och Spanien

(102) När den föreslagna koncentrationen genomförs förutses EDF:s strategi för den spanska marknaden genomgå en grundläggande förändring, med en tydlig ändring av de medel- och långsiktiga kommersiella målsättningarna.

a) EDF förvärvar en viktig elproduktionskapacitet i Spanien och följaktligen en påtaglig närvaro på den spanska elmarknaden

(103) Genom koncentrationen förvärvar EDF gemensam kontroll över Hidrocantábrico, som har en produktionsandel i Spanien motsvarande cirka 5 procent av landets totala installerade kapacitet. Hidrocantábrico har också traditionellt agerat nettoförsäljare på grossistmarknaden. Företagets andel i förhållande till försäljningen under dygnshandeln på elbörsen ökade till över [5–10]* procent år 2000. Till detta bör läggas EDF:s aktivitet som utländsk aktör, dvs. dess export till den spanska marknaden, som motsvarade cirka [< 5]* procent av försäljningen under dygnshandeln under samma period.

(104) EDF kommer kort sagt genom sammanslagningen, antingen i gemensam form eller indirekt att kontrollera en energikvantitet på den spanska marknaden på omkring [9–12]* procent av försäljningen under dygnshandeln på den spanska grossistmarknaden. Detta innebär en framträdande närvaro på den spanska elmarknaden, på en nivå som ligger något under den tredje aktören (Unión Fenosa), men fortfarande långt ifrån de två dominerande aktörerna (Endesa och Iberdrola).

(105) EDF:s ställning på den spanska marknaden skulle för övrigt kunna stärkas i framtiden, dock i begränsad form, under förutsättning att Hidrocantábrico får större inflytande på produktionsmarknaden, antingen via byggandet av nya kraftverk⁽⁴⁵⁾ (och genom att dra fördel av

de begränsningar som i lagen pålagts Endesa och Iberdrola vad gäller byggande av ny kapacitet) eller via förvärv av produktionskapacitet. Hur som helst tycks inte den nämnda utbyggnadsmarginalen leda till att EDF kan upphäva det duopol som de två främsta aktörerna innehar. Dessutom förefaller det inte, vilket beskrivs i detalj längre fram, som att EDF har de ekonomiska och kommersiella incitamenten att agera på ett sätt som leder till en väsentlig sänkning av de nuvarande prisnivåerna på den spanska grossistmarknaden.

EDF:s ägandeandel i Hidrocantábrico

(106) Under undersökningens gång har parterna framhållit att även om det utan tvivel är så att EDF genom koncentrationen gemensamt kommer att kontrollera Hidrocantábrico, är dess ägandeandel trots allt begränsad, eftersom EDF äger 34,5 procent av EnBW, som i sin tur äger 50 procent av Ferroatlántica. Ferroatlántica äger slutligen cirka 60 procent av Hidrocantábrico. Av detta kan man härleda att EDF inte får någon betydande andel i Hidrocantábrico. Detta kommer att påverka de strategiska beslut som kommissionens beslut hänvisar till.

(107) För det första måste vi trycka på att EDF kommer att kontrollera Hidrocantábrico, om än gemensamt och indirekt. Detta innebär att förutom de konkreta finansiella incitamenten, gör EDF:s andel i ett företag som verkar inom samma bransch på en marknad som är mycket attraktiv för det franska företaget, att det kan uppnå en rad strategiska och industriella målsättningar (aktieandelar i REE⁽⁴⁶⁾ med påföljande extra information om det spanska överföringssystemet, en ställning som alleuropeisk leverantör samt möjlighet att exportera till Marocko och Portugal utan att behöva öka den spansk-franska förbindelsen).

(108) Undersökningen har, förutom detta inledande bekräftande, ur ett dynamiskt perspektiv visat att EDF:s finansiella deltagande i Hidrocantábrico inte bara kan komma att öka i en nära framtid, utan också att det är mycket troligt att så sker. Denna ökning kan organiseras på olika sätt och till exempel bestå i ett ökat finansiellt deltagande från Ferroatlánticas sida i Hidrocantábrico, eller i ett direkt förvärv av aktier i detta företag från EnBW eller EDF, eller till och med ett större ekonomiskt deltagande från EnBW i Ferroatlántica eller från EDF

⁽⁴⁵⁾ Hidrocantábrico har fått tillåtelse att bygga en ny anläggning i Navarra, med en installerad effekt på 400 MW.

⁽⁴⁶⁾ Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa och Hidrocantábrico har vart och ett 10 procent aktieandelar i REE.

i EnBW. I synnerhet beträffande det aktiekapital i Hidrocontábrico som inte förvärfvas av Ferroatlántica genom den anmälda koncentrationen, är det lämpligt att påpeka att denna koncentration inträffade vid ett tillfälle då tre offentliga bud om övertagande lades fram, vilka var avsedda att ta över kontrollen över elföretaget (ett av dem drogs dock senare tillbaka). Intressena hos övriga aktieägare i Hidrocontábrico skulle därför kunna förändras efter att den ägarsituation som blir resultatet av den anmälda koncentrationen konsoliderats, vilket skulle kunna ge upphov till att EDF (direkt eller indirekt) skulle kunna öka sitt deltagande i Hidrocontábrico. Undersökningen har också visat att EDF också har starka strategiska, ekonomiska och finansiella incitament att öka sitt deltagande i Hidrocontábrico. Ett större ekonomiskt deltagande av EDF i Hidrocontábrico skulle innebära en ökad andel av vinsten från detta företag, och den ökade vinstandelen skulle överstiga den vinst som EDF skulle få genom en ökad överföringskapacitet.

(109) Under alla omständigheter har undersökningen visat, vilket förklaras längre fram, att även i en situation där EDF har gemensam kontroll i Hidrocontábrico med ett indirekt finansiellt deltagande på cirka 10 procent, minskar det franska företagets incitament att öka överföringskapaciteten jämfört med före sammanslagningen, då EDF inte hade produktionskapacitet i Spanien.

b) EDF:s ställning på den spanska marknaden stärks betydligt utan att energiutbudet i Spanien ökar

(110) Så som tidigare har sagts får EDF genom koncentrationen gemensam kontroll över Hidrocontábrico, vars elproduktionskapacitet är cirka 2 175 MW. Denna kapacitet kan dock öka i framtiden, vilket tidigare påpekats.

(111) För att uppnå en motsvarande kvantitet extra el som utländsk aktör, dvs. genom export från Frankrike, skulle EDF vara tvunget att först uppnå en väsentligt ökad överföringskapacitet mellan detta land och Spanien. Även om den aktuella situationen där EDF i allmänhet nyttjar cirka [70–80]* procent av handelskapaciteten i den befintliga förbindelsen skulle förbli oförändrad, borde den nuvarande förbindelselänken öka till åtminstone cirka 3 000 MW, vilket skulle medföra att den totala handelskapaciteten i förbindelsen skulle uppgå till över 4 000 MW. Den nämnda siffran är under alla omständigheter försiktig, för om förbindelselänken skulle användas i mindre grad och Hidrocontábricos kapacitet skulle utvecklas, skulle siffran för nödvändig överföringskapacitet vara betydligt högre.

(112) En sådan ökning av överföringskapaciteten och därmed exporten till Spanien, skulle kunna förutsättas ha viss inverkan på priserna på den spanska grossistmarknaden, så som tidigare har framförts. Å andra sidan skulle en ökad överföringskapacitet inte bara främja EDF utan också andra europeiska aktörer som är intresserade av att exportera till den spanska marknaden.

(113) Genom den föreslagna koncentrationen får EDF däremot en betydande närvaro på den spanska marknaden utan att det skulle innebära att energivolymen som erbjuds på elbörsen skulle öka. Inte heller skulle den nuvarande gemensamma dominerande ställningen eller de aktuella höga priserna i Spanien påverkas.

c) EDF förutses ha intresse av att den spanska marknaden förblir relativt isolerad, för att nya konkurrenter inte skall kunna utmana den aktuella prisnivån

(114) EDF upphör att vara bara utländsk exportör och övergår till att ha gemensam kontroll över en av aktörerna på den spanska marknaden. Den (gemensamma) kontrollen över en betydande inhemsk produktionskapacitet på den spanska marknaden, som blir resultatet av den föreslagna koncentrationen, i kombination med att EDF använder större delen av den befintliga överföringskapaciteten, skulle kunna innebära ett kvalitativ förändring av EDF:s strategiska intressen.

(115) EDF förenar alltså sina intressen med intressena hos en aktör som redan finns på den spanska marknaden och som har egen produktionskapacitet. Den särskilda karakteristiken hos det spanska företagets produktionsmix (energiproduktion från främst värmekraft) förefaller vara ett lämpligt komplement till EDF:s (energiproduktion främst från kärnkraft).

(116) I undersökningen framhålls att EDF genom sammanslagningen följdriktigt kommer att vara mer intresserat av att nyttja sin bekväma ställning på den spanska oligopolmarknaden och dra fördel av priserna på elbörsen som inte är konkurrensutsatta än att öka exporten till den spanska marknaden genom en ökning av överföringskapaciteten. Detta därför att en väsentlig ökning av överföringskapaciteten med en påföljande importökning på elbörsen medför att priserna på elbörsen sänks betydligt, så som tidigare har förklarats. En sådan prissänkning skulle påverka Hidrocontábricos vinst (och indirekt EDF:s vinst). Med tanke på Hidrocontábricos produktionsmix, skulle dessa sänkta priser på företagets el följas av en relativ minskning av företagets effektivt sålda kvantitet, i synnerhet den som produceras med högre marginalkostnader. Sådana minskningar av Hidrocontábricos sålda kvantiteter och prissänkningarna på

elbörsen skulle definitivt minska den vinst som EDF skulle få från det spanska företaget. Undersökningen har visat att minskningarna inte skulle kompenseras av EDF:s ökade export till den spanska marknaden, eftersom den också skulle säljas till det lägre marginalpris som blir resultatet av en större öppenhet på marknaden efter en väsentlig ökning av överföringskapaciteten.

- (117) Det är alltså fördelaktigt för EDF att bevara den rådande situationen, nuvarande *status quo*, med höga priser som gör att företaget kan maximera sin vinst och tjäna in det man investerat. EDF har på grund av sin gemensamma kontroll över EnBW ett uppenbart intresse av att de tillgångar som förvärvats genom koncentrationen ger vinster som kompenserar de kostnader som orsakats av den gjorda investeringen, vilket kan säkerställas om den höga prisnivån på elbörsen kvarstår. På detta vis är strategin som gör det möjligt för EDF att maximera sin vinst, enligt de skäl som fastslagits, inte att överföringskapaciteten ökar väsentligt utan att Hidrocántabricos elproduktion och företagets försäljning på den spanska elmarknaden utvecklas något, utan att hota den nuvarande prisnivån på elbörsen.
- (118) Genom att Hidrocántabricos elproduktion i Spanien ökar behåller EDF full kontroll över hur dess beslut påverkar kapacitetsstrukturen på den spanska marknaden. En ökad överföringskapacitet skulle dock, vilket tidigare framförts, inte bara vara till fördel för EDF utan även för andra aktörer utanför Iberiska halvön. EDF skulle tvingas konkurrera med de andra aktörerna för att på ett betydande sätt kunna utnyttja den nya överföringskapaciteten (i synnerhet om tilldelningen av denna skulle ske via ett auktionssystem). EDF skulle definitivt, när det väl fått en betydande närvaro i Spanien, ha intresse av att det inträdeshinder som en otillräcklig överföringskapacitet utgör skulle finnas kvar. Då skulle andra aktörer i medlemsstater utanför Iberiska halvön inte ha möjlighet att öka exporten till den spanska marknaden, med den följd det skulle kunna innebära för priserna på nämnda marknad. Beslutet att motsäga sig nämnda ökning av förbindelsen strider inte mot EDF:s strategiska alternativ för ökning på den spanska marknaden, som utgörs av en utvecklad produktionskapacitet hos Hidrocántabrico, så som tidigare har framförts. Att överföringskapaciteten inte ökar gör att inträdeshindren för export till Spanien för aktörer som inte är etablerade i landet kvarstår, något som alltså inte nämnvärt påverkar EDF:s strategiska alternativ.
- (119) I ljuset av de faktorer som räknats upp kan man dra slutsatsen att den bekvämaste strategin för EDF när koncentrationen väl genomförts är att anpassa sin handelsstrategi till de andra spanska företagens, inom ramen för det duopol som råder i dagsläget. EDF:s vinst liksom de övriga producenternas blir stor under förutsättning att priserna på elbörsen förblir höga. EDF kan också i sin roll som utländsk exportör fortsätta dra fördel av att prisnivån är högre i Spanien än i Frankrike.
- (120) I dagens system för kapacitetstilldelning kan EDF fortfarande utnyttja möjligheten att använda den största delen av förbindelsen för sin export till den spanska marknaden. Även om den överenskomna ändringen av tilldelningssystemet skulle genomföras inom den närmsta tiden (som i princip inte påverkar de kvantiteter som bestäms genom avtalet mellan EDF och REE), är det logiskt att förvänta sig att EDF kommer att fortsätta utnyttja en stor del av förbindelsen, som man kan använda för att få stora vinster av den mängd el som exporteras till Spanien. Den nuvarande överföringskapaciteten hindrar däremot en effektiv konkurrens från aktörer i utlandet från att utvecklas på elgrossistmarknaden i Spanien. Aktörerna ifråga, förutom EDF, har en minimal roll på den spanska marknaden. Om inte överföringskapaciteten ökar väsentligt under de närmaste åren, kommer aktörer som inte är etablerade i Spanien att fortsätta att spela en marginell roll, med resultatet att de spanska aktörerna, och nu EDF, lugnt kan fortsätta sin försäljning på den spanska marknaden utan att få effektiv konkurrens.
- (121) Det är därför inte troligt att andra aktörer som inte är etablerade i Spanien skulle kunna konkurrera med framgång på den spanska marknaden, med den begränsade överföringskapacitet som finns, och detta även om det nya systemet för kapacitetstilldelning skulle ge dem större möjlighet att använda förbindelsen. Enligt de siffror som framförts tidigare, motsvarar den disponibla handelskapaciteten i förbindelsen mellan Frankrike och Spanien cirka [500–600]* MW (det som blir över av den totala handelskapaciteten på 1 100 MW efter att man dragit ifrån mängden i det långsiktiga avtalet mellan EDF och REE på [500–600]* MW). Vi måste också erinra om att det inte finns någon garanti för handelskapacitet i förbindelsen för andra aktörer, eftersom den garanterade handelskapaciteten i förbindelsen reserveras för avtalet mellan EDF och REE. Även om man antog att tilldelningsmekanismen ändrades så att de utländska leverantörerna skulle få större överföringskapacitet, skulle procentandelen för den totala summan el som skulle erbjudas på den spanska grossistmarknaden vara lägre än [< 5]* procent. Sådana anbud skulle på grund av sin ringa storlek inte kunna påverka priserna på elbörsen på ett fruktbart sätt.

(122) De anmälände parterna anför i sina svar på meddelandet om invändningar att kommissionen inte lyckas bevisa att EDF genom köpet av Hidrocantábrico inte längre skulle vara motiverat att konkurrera genom import. Grupo Villar Mir anger att "eftersom EDF bara skulle köpa en mycket liten andel i Hidrocantábrico, skulle det vara förvånande om räntabiliteten hos aktierna i Hidrocantábrico skulle kunna kompensera EDF för den vinst man förlorar genom att överge möjligheten att importera el". Som svar på dessa anföranden hänvisar vi i första hand till föregående skäl, där frågan om EDF:s (indirekta) ekonomiska deltagande i Hidrocantábrico utvecklas, samtidigt som motiven till en framtida ökning av detta deltagande analyseras. Vi hävdar inte vid något tillfälle att EDF skulle upphöra med sin export till Spanien. Det vi ifrågasätter är om EDF efter koncentrationen fortfarande skulle ha incitamenten att främja en väsentlig ökning av överföringskapaciteten som dels kan orsaka prissänkningar på den spanska marknaden, dels utnyttjas av andra aktörer än EDF (aktörer som inte har egen betydande produktionskapacitet i Spanien och därför har andra kommersiella målsättningar).

8. EDF/RTE har en ställning som innebär att de kan hindra att överföringskapaciteten mellan Frankrike och Spanien ökar på ett väsentligt sätt

(123) Under undersökningen har EDF och EDF/RTE framfört att utifrån den franska lagstiftningen är det EDF/RTE, i egenskap av operatör av elnätet i Frankrike, som fattar beslut i alla ärenden som syftar till att från den franska sidan öka överföringskapaciteten med Spanien. Båda företagen har framhållit EDF/RTE:s ekonomiska och förvaltningsmässiga oberoende gentemot EDF och de skyldigheter som EDF/RTE har enligt lagen gällande underhållet av det franska nätet. EDF skulle definitivt inte ha något inflytande på en eventuell ökning av överföringskapaciteten.

(124) EDF/RTE har förvisso fått ansvaret att vara operatör för elnätet i Frankrike, vilket omfattar frågorna om tilldelning av och ökning av överföringskapaciteten mellan Frankrike och Spanien genom en förbättring av de befintliga ledningarna och uppförande av nya ledningar. EDF/RTE bekräftas ha en självständig verksamhet och förvaltningsmässigt oberoende och förfoga över de resurser av olika slag som krävs för att kunna uppfylla detta ansvar.

(125) Det är dock viktigt att framhålla att ur en juridisk och organisatorisk synvinkel utgör EDF/RTE en division inom EDF, och inte en juridisk person⁽⁴⁷⁾. Dessutom utses direktören för EDF/RTE av den franska energiministern ur en grupp av tre kandidater föreslagna av EDF:s ordförande. Under alla omständigheter, även om de föreslagna åtgärderna för att säkra EDF/RTE:s oberoende i förhållande till EDF accepteras, är det fortfarande så att båda utgör delar av en enda ekonomisk enhet, en industrigrupp som ägs av franska staten, som kontrollerar såväl EDF som EDF/RTE. Beslutsfattandet i grundläggande frågor eller i andra strategiska frågor angående EDF/RTE:s verksamhet är tydligt kopplat till de franska offentliga myndigheterna, i synnerhet energiministeriet, med förbehåll för de befogenheter som *Commission de Régulation de l'Electricité* (CRE), som reglerar energisektorn, innehar.

(126) I beslut gällande förbindelser är den franska staten ytterst ansvarig. EDF/RTE måste med högst två års mellanrum lägga fram en plan för att utveckla det allmänna transportnätet till energiministeriet för godkännande⁽⁴⁸⁾. Denna plan skall godkännas av ministeriet efter det att CRE har yttrats sig om den. Det är kort sagt så att ägaren av EDF, den franska staten, fattar det yttersta beslutet om en ökning av överföringskapaciteten, ett beslut som direkt påverkar EDF:s strategiska intressen.

(127) Det är ingen djärv slutsats, utan att man därmed förnekar EDF:s självständiga verksamhet och förvaltningsmässiga oberoende, att det inte kommer att ske någon väsentlig ökning av överföringskapaciteten mellan Spanien och Frankrike som negativt skulle påverka EDF:s intressen, och följaktligen den franska statens intressen, som äger nämnda företag och är den instans som fattar de slutgiltiga besluten i frågor om förbindelser.

VI. ÅTAGANDEN SOM EDF OCH EDF/RTE FÖRESLAGIT

(128) EDF/RTE och EDF har föreslagit åtaganden för att lösa de kapacitetsproblem som kommissionen påtalat. Dessa åtaganden, som har ett uttryckligt stöd av den franska regeringen, återfinns i bilagorna I och II till detta beslut. Åtagandena är i korthet följande:

⁽⁴⁷⁾ Lag nr 2000-108, av den 10 februari 2000 föreskriver i artikel 12 följande: "Au sein d'Electricité de France, le service gestionnaire du réseau public de transport d'électricité exerce ses missions..." (understrykningen tillagd).

⁽⁴⁸⁾ Artikel 14 i lag nr 2000-108 av den 10 februari 2000.

ÅTAGANDEN AV EDF/RTE

(129) EDF/RTE åtar sig att vidta de åtgärder och utföra de arbeten som är nödvändiga för att öka handelskapaciteten i förbindelsen mellan Frankrike och Spanien i följande etapper:

- Ytterligare 300 MW genom teknisk förbättring av de befintliga ledningarna före slutet av 2002.
- Ytterligare 1 200 MW genom byggande av en ny ledning [...]*; denna ytterligare kapacitet kan ökas [...]*, när den tekniska och ekonomiska genomförbarheten i förhållande till ökningen med den senare kvantiteten kontrollerats.
- Ytterligare 1 200 MW genom byggandet av en alternativ ledning, utveckling av en befintlig ledning alternativt förstärkning av de franska ledningarna, medelfristigt, om studierna av den tekniska och ekonomiska genomförbarheten som bör vara klara före slutet av 2002 berättigar dessa arbeten.

(130) Den ökade handelskapaciteten bör ge upphov till en disponibel kapacitet motsvarande 75 procent av tilläggsökningen under 85 procent av årets timmar.

(131) De tidsfrister som nämnts kan förlängas om arbetena inte kan slutföras på grund av orsaker som inte EDF/RTE kan ställas till svars för. Kommissionen vill också precisera att vad gäller det tredje skedet av ökningen av överföringskapaciteten, med förbehållet för att det exakta fastställandet av när arbetena skall utföras kan bero på de genomförbarhetsstudier som omnämnts, har åtagandena trots detta en tidsreferens (byggandet skall genomföras "medelfristigt"). Denna tidsgräns bör fastställas för varje projekt som skall genomföras (byggandet av en ny ledning, utveckling eller förstärkning av befintliga ledningar). I enlighet med kommissionens granskning bör det relevanta tidsperspektivet vara på mellan fyra och åtta år efter att de nämnda studierna har slutförts.

(132) En eller fler oberoende parter utses att kontrollera att dessa åtaganden utförs. Dessa oberoende parter skall godkännas av kommissionen. Den oberoende parten måste få all den information och assistans från EDF/RTE som krävs för att den skall kunna utföra sitt uppdrag. Den skall regelbundet rapportera om hur fullgörandet av de nämnda åtagandena fortskrider och kunna föreslå kommissionen alla de medel som anses nödvändiga,

bland dem framtagandet av genomförbarhetsstudier som alternativ eller komplement till de som presenterats av EDF/RTE. Den oberoende parten skall också beakta all information och alla studier från andra intresserade parter, i synnerhet den spanska Elkommittén (Comisión Nacional de la Energía) och REE, när den utför sitt uppdrag.

ÅTAGANDEN AV EDF

(133) I syfte att lösa konkurrensproblemen som uppstår genom att företaget får kontrollen över Hidrocantábrico åtar sig EDF att stödja en ökad förbindelse mellan Frankrike och Spanien och att i synnerhet stödja de ovan nämnda åtagandena av EDF/RTE i de olika etapper som tidigare beskrivits.

(134) Av detta skäl åtar sig företaget att delta i den arbetsgrupp för användare som skapats av EDF/RTE och att tillföra RTE de element det förfogar över som kan vara till nytta för att slutföra de tekniska-ekonomiska studierna över uppförandet av nya ledningar eller andra åtgärder för att stärka förbindelsen mellan Frankrike och Spanien.

(135) EDF åtar sig också att ekonomiskt ersätta (om detta visar sig nödvändigt) den oberoende part eller de oberoende parter som har utsetts att kontrollera att EDF/RTE:s åtaganden fullgörs.

UTVÄRDERING

(136) De åtgärder som beskrivits kommer i framtiden att minska den spanska elmarknadens isolering och väsentligen öka möjligheterna för aktörer etablerade utanför Spanien att kunna konkurrera på denna marknad. De ökade förbindelsenivåerna kommer att möjliggöra en ökad export till den spanska marknaden, vilket ger en positiv effekt på prisnivåerna på elbörsen och på duopolmedlemmarnas förmåga att styra prisbildningen.

(137) Åtagandena av EDF/RTE och EDF är följaktligen ändamålsenliga för att undvika att Endesas och Iberdrolas dominerande ställning förstärks. Det skulle bli följden om den aktuella bristfälliga kapaciteten i elförbindelsen mellan Frankrike och Spanien skulle kvarstå efter koncentrationen.

(138) Slutligen vill kommissionen påpeka att i motsats till vad EDF/RTE framför i sin skrivelse (i synnerhet i dess inledande förklaring), är EDF/RTE ett berört företag i enlighet med artikel 8.2 i koncentrationsförordningen, och därför i stånd att anta åtaganden som syftar till att göra den anmälda koncentrationen förenlig med den gemensamma marknaden. Detta kommer sig av, utan att påverka EDF/RTE:s åberopade självständighet gentemot EDF, att båda enheterna ingår i samma företagsgrupp som ägs av franska staten, vilket förklaras i ett tidigare skäl.

VII. SLUTSATS

(139) I ljuset av det ovanstående varken skapar eller stärker den föreslagna koncentrationen en dominerande ställning som skulle få till följd att den effektiva konkurrensen skulle förhindras på en väsentlig del av den gemensamma marknaden, under förutsättning att de åtaganden som fastställs i bilagorna fullgörs till fullo. Därför förklaras koncentrationen vara förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet i enlighet med artikel 8.2 i koncentrationsförordningen, under förutsättning att parterna fullgör följande åtaganden:

- a) En ökning av överföringskapaciteten enligt vad som fastställs i del 2 i bilaga I (som kan komma att revideras av kommissionen i enlighet med stycke 4 i bilaga I).
- b) Ett uppfyllande av varje åtgärd som kommissionen kan kräva efter rekommendation från de administratörer eller den administratör som har fått i uppgift att kontrollera att åtagandena fullgörs, i enlighet med vad som anges i stycke 3.9 i bilaga I.

(140) De aspekter av åtagandena som nämns först utgör villkor, eftersom det endast är genom att de fullgörs (med undantag för eventuella ändringar utifrån vad som fastställs i stycke 4 i bilaga I) som en strukturförändring kan ske på elgrossistmarknaden i Spanien. De aspekter som sedan nämns utgör skyldigheter, eftersom de avser

de inledningsfaser som är nödvändiga för den strukturförändring som efterfrågas. De hänvisar till föreskrifterna för den administratör eller de administratörer som fått i uppgift att övervaka att åtagandena påbörjas (stycke 3 i bilaga I, med undantag för det som preciseras under b i skäl 139).

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den anmälda koncentrationen, genom vilken den spanska gruppen Villar Mir och det tyska företaget Energie Baden-Württemberg, som ägs av det franska företaget Electricité de France och det tyska företaget Zweckverband Oberschwäbische Elektrizitätswerke, förvärvar gemensam kontroll över Hidroeléctrica del Cantábrico SA, förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet, förutsatt att de åtaganden som är samlade i bilagorna I och II fullgörs till fullo.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till:

Ferroatlántica SL
Pº de la Castellana 86, 7ª
E-28046 Madrid

Energie Baden-Württemberg AG (EnBW)
Durlacher Alle 93
D-76131 Karlsruhe

Utfärdat i Bryssel den 26 september 2001.

På kommissionens vägnar

Mario MONTI

Ledamot av kommissionen

*BILAGA I***ÅTAGANDEN**

Den fullständiga texten på spanska om de åtaganden som artikel 1 hänvisar till återfinns på Europakommissionens webbplats på följande adress:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_sv.html

*BILAGA II***ÅTAGANDEN**

Den fullständiga texten på spanska om de åtaganden som artikel 1 hänvisar till återfinns på Europakommissionens webbplats på följande adress:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_sv.html
