ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 30. Juli 1997

über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen

Sache Nr. IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(97/ 816/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57 Absatz 1,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1] in der durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens geänderten Fassung, insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

gestützt auf das Abkommen zwischen den Europäischen Gemeinschaften und der Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika über die Anwendung ihrer Wettbewerbsregeln [2], insbesondere auf die Artikel II und IV,

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 19. März 1997 zur Einleitung des Verfahrens in dieser Sache,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den Einwänden der Kommission zu äußern,

nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [3],

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Am 18. Februar 1997 wurde bei der Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 (nachfolgend „Fusionsverordnung" genannt) ein Fusionsvorhaben angemeldet, durch das The Boeing Company (nachfolgend „Boeing" genannt) im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionsverordnung die Kontrolle über die Gesamtheit von McDonnell Douglas Corporation (nachfolgend „MDC" genannt) erwirbt.

(2) Nach Prüfung der Anmeldung beschloß die Kommission am 7. März 1997, daß der Vollzug des Zusammenschlusses bis zum Erlaß einer abschließenden Entscheidung ausgesetzt bleibt. Anschließend kam sie zu dem Ergebnis, daß der geplante Zusammenschluß in den Anwendungsbereich der Fusionsverordnung fällt und hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt Anlaß zu ernsthaften Bedenken gibt. Sie entschied daher am 19. März 1997, das Verfahren nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionsverordnung einzuleiten.

I. DIE PARTEIEN

(3) Boeing, eine US-amerikanische Aktiengesellschaft, deren Aktien frei gehandelt werden, ist vor allem in zwei Geschäftsbereichen tätig, nämlich der Herstellung von Verkehrsflugzeugen und der Rüstungs- und Raumfahrttechnik. Der Geschäftsbereich Verkehrsflugzeuge umfaßt Entwicklung, Bau und Vermarktung düsengetriebener Verkehrsflugzeuge und Kundendienst; Abnehmer sind kommerzielle Luftverkehrsunternehmen in der ganzen Welt. Der Geschäftsbereich Rüstungs- und Raumfahrttechnik umfaßt Forschung, Entwicklung, Herstellung, Umrüstung und Wartung von Militärflugzeugen und -hubschraubern und zugehörige Systemtechnik, Raumfahrt- und Raketensysteme, Raketentriebwerke und Informationsdienste.

(4) MDC, ebenfalls eine US-amerikanische Aktiengesellschaft, deren Aktien frei gehandelt werden, ist vor allem in vier Geschäftsbereichen tätig: Militärflugzeuge, Raketen-, Raumfahrt- und elektronische Systeme, Verkehrsflugzeuge und Finanzdienstleistungen. In den ersten beiden Sparten reicht die Unternehmenstätigkeit von der Konzeption über die Entwicklung und Herstellung bis zur Wartung folgender Hauptprodukte: militärische Transportflugzeuge, Kampfflugzeuge und Übungssysteme, Zivil- und Militärhubschrauber und Systemtechnik, Raketen, Satelliten, Gefährte mit Abschußrampen, Weltraumstationbauteile und -systeme, Laser und Sensoren sowie Befehls-, Steuer-, Kommunikations- und Auswertungssysteme. Der Geschäftsbereich

[1] ABl. L 395 vom 30. 12. 1989, S. 1; berichtigte Fassung: ABl. L 257 vom 21. 9. 1990, S. 13.
[2] ABl. L 95 vom 27. 4. 1995, S. 47.
[3] ABl. C 372 vom 9. 12. 1997.

Verkehrsflugzeuge umfaßt Konzeption, Entwicklung, Herstellung, Umrüstung und Vertrieb düsengetriebener Verkehrsflugzeuge und ihrer Bauteile. MDC ist auch in der Flugzeugfinanzierung, dem Leasing kommerzieller Ausrüstungen und dem Immobilienhandel für eigene Zwecke und für gewerbliche Kunden tätig.

II. DAS VORHABEN

(5) Am 14. Dezember 1996 schlossen Boeing und MDC eine Vereinbarung, wonach MDC zu einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft von Boeing wird.

III. DER ZUSAMMENSCHLUSS

(6) Das Vorhaben stellt einen Zusammenschluß im Sinne von Artikel 3 der Fusionsverordnung dar, da Boeing die Kontrolle über die Gesamtheit von MDC im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionsverordnung erwirbt.

IV. DIE GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

(7) Der weltweite Gesamtumsatz der beiden Unternehmen übersteigt 5 Mrd. ECU (Boeing 17 Mrd. ECU, MDC 11 Mrd. ECU). Beide Unternehmen erzielen innerhalb der Gemeinschaft jeweils einen Umsatz von über 250 Mio. ECU (Boeing [. . .](4), MDC [. . .]), aber nicht mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluß hat somit gemeinschaftsweite Bedeutung.

V. DIE AUSWIRKUNG DES VORHABENS IM EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTSRAUM

(8) Das Vorhaben hat nicht nur gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne der Fusionsverordnung (siehe Kapitel IV), sondern auch bedeutende wirtschaftliche Auswirkungen auf dem EWR-Markt für große Verkehrsflugzeuge, wie sich aus der „wettbewerblichen Würdigung" des Kapitels VII ergibt.

(9) Für die Würdigung des Vorhabens ist der Weltmarkt für große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge der relevante Markt. Der EWR bildet einen festen, bedeutenden Bestandteil dieses Weltmarkts mit einer sehr ähnlichen Wettbewerbsstruktur. Nach dem Current Market Outlook 1997 von Boeing werden rund 30 % der gesamten für die kommenden zehn Jahre vorausgesagten Weltnachfrage auf europäische Fluggesellschaften entfallen. Der durchschnittliche Marktanteil von Boeing und MDC am EWR belief sich in den vergangenen zehn Jahren auf 54 % bzw. 12 % (weltweit auf 61 % bzw. 12 %). Was die gegenwärtig im EWR operationelle Flotte betrifft, so ist Boeing mit rund 58 %, MDC mit rund 20 % und Airbus mit rund 21 % (5) an dieser Flotte beteiligt (gegenüber weltweiten Anteilen von 60 %, 24 % und 14 %).

(10) Das Vorhaben hat demzufolge im EWR eine signifikante Bedeutung, da es den Weltmarkt betrifft, von dem der EWR einen wesentlichen Teil darstellt.

VI. ZUSAMMENARBEIT MIT DEN US-BEHÖRDEN

(11) In Übereinstimmung mit dem Abkommen zwischen den Europäischen Gemeinschaften und der Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika über die Anwendung ihrer Wettbewerbsregeln (nachfolgend „das Abkommen" genannt) haben die Europäische Kommission und die Federal Trade Commission alle notwendigen Notifizierungen vorgenommen. Die Europäische Kommission hat in Übereinstimmung mit Artikel VI des Abkommens versucht, den wichtigen nationalen Belangen der Vereinigten Staaten und insbesondere den Belangen im Zusammenhang mit der Konsolidierung der US-Rüstungsindustrie Rechnung zu tragen. Außerdem hat die Europäische Kommission den US-Behörden am 26. Juni 1997 gemäß Artikel VI des Abkommens ihre vorläufigen Schlußfolgerungen und Bedenken mitgeteilt und die Federal Trade Commission ersucht, den wichtigen Belangen der Europäischen Union betreffend die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs am Markt für große Verkehrsflugzeuge Rechnung zu tragen. Herr Pitofsky, Chairman der Federal Trade Commission, erklärte in einem am selben Tag verfaßten Schreiben, daß die Federal Trade Commission in ihrer Entscheidung den von der Kommission zum Ausdruck gebrachten Belangen der Europäischen Gemeinschaften Rechnung tragen würde. Die Federal Trade Commission beschloß am 1. Juli 1997 mehrheitlich, keinen Einwand gegen den Zusammenschluß zu erheben.

(12) Das US-Verteidigungsministerium und das US-Justizministerium teilten der Europäischen Kommission am 13. Juli 1997 gemäß den Artikeln VI und VII des Abkommens im Namen der US-Regierung folgendes mit: i) Ein Verbot des Zusammenschlußvorhabens könnte bedeutenden US-Rüstungsinteressen schaden; ii) ungeachtet aller Maßnahmen, die die Kommission gegenüber einem Drittkäufer beschließen könnte, würde eine Veräu-

(4) Vertrauliche Angaben gestrichen. In der veröffentlichten Fassung der Entscheidung werden nachfolgend gemäß Artikel 17 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 über das Berufsgeheimnis einige Informationen ausgelassen.

(5) *Quelle:* Ministerium des Vereinigten Königreichs für Handel und Industrie.

ßerung der Douglas Aircraft Company (DAC) bei der Aufrechterhaltung der DAC als selbständigen Hersteller neuer Flugzeuge wahrscheinlich nicht den gewünschten Erfolg mit sich bringen, was zur Folge hätte, daß Betriebsteile der DAC-Flugzeugproduktion, die Boeing retten könnte, auf ineffiziente Weise abgestoßen werden müßten und in den Vereinigten Staaten Arbeitsplätze verlorengingen; iii) jede Veräußerung der DAC an einen Dritten, der DAC nicht als Unternehmen zur Produktion neuer Flugzeuge betreiben würde, wäre dem Wettbewerb insofern abträglich, als auf diese Weise ein Unternehmen entstehen würde, das nicht nur den Anreiz, sondern auch die Möglichkeit hätte, für die Ersatzteile und den Kundendienst der in Betrieb befindlichen DAC-Flotte, von der ein großer Teil US-Fluggesellschaften gehört, die Preise zu erhöhen und die Dienstleistungen zu vermindern. Die Kommission hat diesen Bedenken in einem mit dem Gemeinschaftsrecht verantwortlichen Umfange Rechnung getragen. So hat sie, was die US-Rüstungsinteressen betrifft, ihr Aktionsfeld auf den Verkehrsflugzeugsektor des Vorhabens beschränkt, da sie keine Verstärkung oder Begründung einer beherrschenden Stellung im Rüstungssektor infolge des geplanten Zusammenschlusses festgestellt hat. Außerdem hat sie ihre in der Mitteilung der Beschwerdepunkte dargelegten Bedenken zu den Wirkungen des Zusammenschlusses auf dem internationalen Markt für Kampfflugzeuge nicht weiter ausgeführt. Was die DAC betrifft, so hat sie aus den nachstehend dargelegten Gründen nicht die Auffassung vertreten, daß eine Veräußerung eine Möglichkeit zur Lösung der durch den Zusammenschluß entstehenden Wettbewerbsprobleme wäre.

VII. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. SACHLICH RELEVANTE MÄRKTE

(13) Der Zusammenschluß hat Auswirkungen auf dem Markt für große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge.

1. *Neue große Verkehrsflugzeuge*

(14) Für die Nachfrageseite ist kennzeichnend, daß die Abnehmer ihre Kaufentscheidung in mehreren Phasen treffen. Zuerst werden der betriebliche, dann der technische Bedarf und schließlich die wirtschaftlichen und finanziellen Aspekte geprüft. Zu den Betriebskriterien zählen die Flugstrecken (Verkehrsaufkommen und Entfernung), die optimale Aufteilung von Sitzen, Laderaum und Flugfrequenzen (wenige Flüge mit großen oder häufige Flüge mit kleinen Maschinen) sowie die Verfügbarkeit von Zeitnischen auf Flughäfen. Technische Kriterien sind u. a. Reichweite, Kapazität, Leistung und Zuverlässigkeit, Einheitlichkeit der Flugzeugflotte (Maßstab für die Leichtigkeit, mit der sich ein neues Flugzeug in die bestehende Flotte integrieren läßt) sowie Wartungs- und Kundendienstnetze. Schließlich spielen der Netto-Gegenwartswert gemäß Einkaufspreis, die voraussichtlichen Betriebseinnahmen und -kosten sowie der Restwert bei der Wahl eine Rolle.

(15) Es ist weithin anerkannt, daß sich der Markt für Regionalflugzeuge (auf dem z. B. Modelle von Fokker, Bombardier und British Aerospace vertreten sind) vom Markt für große Verkehrsflugzeuge unterscheidet, auf dem Boeing, MDC und Airbus tätig sind. Keiner der drei letztgenannten Hersteller bietet Modelle mit bis zu 100 Sitzplätzen und einer Reichweite von bis zu 1 700 Meilen an, jene maximale Kombination, die die Regionalfluggesellschaften allgemein für ihre spezifischen Bedürfnisse als geeignet ansehen. Die meisten Regionalflugzeuge sind mit den Typenreihen von großen Flugzeugen im Hinblick auf Reichweite, Betriebseigenschaften, Frachtbeförderung usw. nicht kompatibel. Große Fluggesellschaften erwerben Regionalflugzeuge lediglich für bestimmte regionale Flugverbindungen oder Tochtergesellschaften (z. B. British Airways oder Swissair/Crossair).

(16) Außerdem ist weithin anerkannt, daß die einzigen Flugzeuge, die von dem Vorhaben betroffen sind, die im Westen gebauten Flugzeuge sind, da andere Flugzeuge (wie die russische Iljuschin) aus technischen Gründen bei den gegenwärtigen Modellen sowie aus Gründen der Zuverlässigkeit, des Kundendienstes und des Image keine Konkurrenz darstellen.

Das anmeldende Unternehmen bezeichnete als sachlich relevante Märkte die Märkte für düsengetriebene Schmalrumpf- und Großraumverkehrsflugzeuge („narrow-body and wide-body commercial jet aircraft"). Die Kommission hat festgestellt, daß unter Herstellern und Abnehmern unterschiedliche Auffassungen über die genaue Unterteilung des Gesamtmarkts bestehen. Die oben aufgeführten Auswahlkriterien der Abnehmer sind so vielschichtig, daß eine verbindliche Unterteilung des Marktes für große Verkehrsflugzeuge nicht möglich ist. Die Unterteilung in Schmalrumpf- (mit einem Mittelgang) und Großraumflugzeuge (mit zwei Gängen), wie sie das anmeldende Unternehmen vorschlägt, scheint jedoch als Ansatz für eine weitere Ausdifferenzierung allgemeine Akzeptanz zu finden. Zu den Betriebseigenschaften der Schmalrumpfflugzeuge gehören eine ungefähre Reichweite von zwischen 2 000 und 4 000 Meilen und eine Beförderungskapazität von 100 bis 200 Passagieren; bei Großraumflugzeugen beträgt die Reichweite zwischen 4 000 und 8 000 oder mehr Meilen und die Sitzkapazität zwischen 200 und 400 oder mehr. In Randnummer 38 wird eine weitere Unterteilung der Märkte für Schmalrumpf- und Großraumflugzeuge vorgenommen.

Aus diesen Erwägungen geht die Kommission von zwei separaten relevanten Märkten innerhalb des Gesamtmarkts für große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge aus, dem Markt für Schmalrumpfflugzeuge und dem Markt für Großraumflugzeuge. Da die Märkte für Schmalrumpfflugzeuge und für Großraumflugzeuge ähnlich strukturiert und die aus der geplanten Fusion resultierenden Wettbewerbsprobleme die gleichen sind, wird die Kommission die Folgen des Zusammenschlusses für beide Märkte gemeinsam prüfen.

2. *Gebrauchte Flugzeuge*

(17) Wie bereits erwähnt, ist der übergeordnete Produkt-Gesamtmarkt der Markt für große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge. Auf diesem Markt werden auch erhebliche Umsätze mit Gebrauchtflugzeugen getätigt. Schätzungsweise 30 % der ausgelieferten Passagierflugzeuge wechseln später den Besitzer, ohne daß sie einer anderen Verwendung zugeführt werden; mehr als zwei Drittel der Nachfrage nach Frachtflugzeugen wird mit umgerüsteten gebrauchten Passagierflugzeugen gedeckt. Dennoch ist der Markt für Gebrauchtflugzeuge in Übereinstimmung mit der früheren Entscheidungspraxis der Kommission (Entscheidung 91/619/EWG [6] der Kommission in der Sache IV/M.053 — Aerospatiale-Alenia/de Havilland) als separater Produktmarkt anzusehen.

(18) Zum einen ist festzustellen, daß der Druck aufgrund der Langlebigkeit bestimmter Güter auf jeden Fall vom konkurrenzbedingten Druck durch Güter anderer Hersteller unterschieden werden sollte. Bei großen Verkehrsflugzeugen, deren Lebenserwartung mehr als 20 Jahre betragen kann, schränkt das Vorhandensein einer großen Flugzeugflotte (voraussichtlich zyklisch) die Absatzmöglichkeiten für Neuflugzeuge per se ein.

(19) Was den Markt für gebrauchte, große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge betrifft, so handelt es sich aufgrund seiner Merkmale um einen vom Markt für Neuflugzeuge getrennten Markt. Die Preise für Gebrauchtflugzeuge sind bei tendenziell höheren Betriebskosten und einer selbstverständlich kürzeren Lebensdauer niedriger. Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, daß Gebrauchtflugzeuge für kleinere Fluggesellschaften, die aufgrund beschränkter finanzieller Mittel zum Kauf anderer Maschinen gezwungen sind, eine brauchbare Alternative sein können. Für große Fluggesellschaften sind Gebrauchtflugzeuge normalerweise nicht in einer hinreichend großen Zahl und Einheitlichkeit für den längerfristigen Bedarf vorhanden, können jedoch manchmal einen spezifischen kurzfristigen Bedarf decken. Für sie sind Gebrauchtflugzeuge also eher eine Ergänzung als ein Ersatz. Der Handel mit gebrauchten Flugzeugen ist daher als ein eigenständiger und vom Markt für neue Flugzeuge, auf dem Boeing und MDC tätig sind, getrennter Produktmarkt anzusehen. Er wird daher in den nachstehenden Ausführungen nicht berücksichtigt.

B. RÄUMLICH RELEVANTER MARKT

(20) Große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge werden überall in der Welt unter ähnlichen Wettbewerbsbedingungen verkauft und betrieben. Die durchschnittlichen Transportkosten für die Auslieferung sind minimal. Deswegen vertritt die Kommission die Auffassung, daß der räumlich relevante Markt für große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge der Weltmarkt ist.

C. AUSWIRKUNGEN DES ZUSAMMENSCHLUSSES AUF DEM MARKT FÜR GROSSE DÜSENGETRIEBENE VERKEHRSFLUGZEUGE

I. *Gegenwärtige Marktstruktur für große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge*

1. *Die Wettbewerber*

(21) Auf dem Weltmarkt für große Verkehrsflugzeuge konkurrieren zur Zeit drei Unternehmen: Boeing, Airbus und MDC.

(22) Boeing ist ein voll integriertes Luft- und Raumfahrtunternehmen und in sämtlichen Bereichen der Luft- und Raumfahrtindustrie tätig: Verkehrsluftfahrt, Rüstung und Raumfahrt (siehe oben). Boeing ist bei den großen Verkehrsflugzeugen Weltmarktführer und erzielt in dieser Sparte rund 70 % seiner Einnahmen.

(23) Auch MDC ist ein voll integriertes Luft- und Raumfahrtunternehmen und in sämtlichen Bereichen der Luft- und Raumfahrtindustrie tätig (siehe oben). MDC ist weltweit der drittgrößte Hersteller von großen Verkehrsflugzeugen, der größte Hersteller von Militärflugzeugen und das zweitgrößte Unternehmen der Rüstungsindustrie. Etwa 70 % des Unternehmensumsatzes entfielen 1996 auf das Raumfahrt- und Rüstungsgeschäft, der Rest auf den Bereich der Verkehrsflugzeuge.

(24) Airbus Industrie ist weltweit der zweitgrößte Hersteller großer Verkehrsflugzeuge. Das Unternehmen wurde 1971 als wirtschaftliche Interessenvereinigung (WIV) gegründet. Zu den Mitgliedern zählen die privaten Unternehmen Daimler-Benz Aerospace Airbus (DASA) (37,9 %) und British Aerospace (20 %) sowie die staatlichen Gesellschaften Aerospatiale (Frankreich) (37,9 %) und CASA (Spanien) (4,2 %). Diese Partnerschaft ist insofern einzigartig, als die beteiligten Unternehmen den Gesetzen ihres Herkunftslandes unterliegen. Forschung, Entwicklung und Produktion der Flugzeuge werden von

[6] ABl. L 334 vom 5. 12. 1991, S. 42.

den Partnern finanziert; Airbus Industrie übernimmt die Vermarktung und den Kundendienst. Vollmontierte Teile eines Airbus-Flugzeugs werden in verschiedenen Standorten in ganz Europa produziert und anschließend nach Frankreich oder Deutschland transportiert, wo die Endmontage erfolgt. So stellt Aerospatiale beispielsweise das Cockpit her, DASA die Treibstoffvorrichtungen und British Aerospace die Flügel. Ausschlaggebend für die Produktionsaufteilung ist das jeweilige Know-how der Partner.

2. *Die Abnehmer*

(25) Abnehmer großer Verkehrsflugzeuge sind Luftverkehrsgesellschaften (Linien- und Charterfluggesellschaften) und Leasingunternehmen. Insgesamt wurden auf dem Markt 561 Fluggesellschaften ermittelt, die Flugzeuge westlicher Herkunft nutzen, darunter 246 mit mehr als fünf Maschinen. Davon werden allerdings nur relativ wenige in einem bestimmten Jahr als Käufer auf dem Flugzeugmarkt tätig. Auch über einen längeren Zeitraum konzentriert sich die Nachfrage auf einige wenige sehr große Gesellschaften. Zwischen 1992 und 1996 z. B. entfielen jedes Jahr über [...] des Boeing-Umsatzes auf seine fünf größten Abnehmer. Außerdem befindet sich schätzungsweise die Hälfte der Weltflugzeugflotte in Händen der 12 größten Fluggesellschaften. Auf Leasingunternehmen entfällt Schätzungen zufolge etwa 20 % der Nachfrage.

(26) Ausschlaggebend für die Nachfrage nach Flugzeugen ist die Nachfrage nach Luftverkehrsdienstleistungen, die sich trotz Konjunkturschwankungen seit Ende der 50er Jahre stetig nach oben entwikkelte. Das Wachstum dieses Wirtschaftszweiges wurde in den letzten Jahren nicht zuletzt durch die Liberalisierung des Luftverkehrs innerhalb der Gemeinschaft und die zusätzliche Nachfrage aus China und den früheren Ostblockländern weiter stimuliert.

(27) Der Markt expandiert, und ein kräftiges Wachstum der Nachfrage wird vorhergesagt, wenn auch mit gewissen Vorbehalten wegen der Abhängigkeit dieses Industriezweigs von der allgemeinen Konjunktur. In seinen Marktprognosen von 1997 rechnet Boeing für die nächsten 10 Jahre mit einer Nachfrage nach 7 330 Flugzeugen, was einem Auftragswert von 490 Mrd. USD (zum Dollarwert von 1996) entspricht. Der Großteil wird auf die drei wichtigsten Regionen entfallen: Asien/Pazifik (1 750 Flugzeuge), Nordamerika (2 460 Flugzeuge) und Europa [7], für das ein Auftragspotential von 2 070 Flugzeugen bzw. 137 Mrd. USD vorhergesagt wird. Dies entspräche 28 % der weltweiten Gesamtnachfrage. Bliebe dieser Anteil unverändert, würde sich der europäische Auftragswert in 20 Jahren (18 laut MDC) auf 307,5 Mrd. USD und für den Weltmarkt auf 1,1 Billionen USD belaufen.

3. *Marktanteile*

(28) In der Anmeldung wird keine besondere Methode zur Berechnung der Marktanteile vorgeschlagen. Es werden jedoch Zahlen über Auftragsbestand, neue Bestellungen und Nettoaufträge in Dollarwert und Stückzahl für die letzten 10 Jahre vorgelegt. Der Auftragsbestand wird weithin als der beste Indikator für die Marktstellung in diesem Wirtschaftszweig angesehen. Um einen vollständigen Überblick über die Marktlage zu gewinnen, ist die Entwicklung dieses Indikators über die letzten zehn Jahre hinweg zu prüfen. Der jährliche Auftragsbestand spiegelt den Verlauf der Nettobestellungen (Zahl der neuen verbindlichen Bestellungen minus Zahl der annullierten Aufträge) über einen bestimmten Zeitraum hinweg wider. Überdies muß der Auftragswert und nicht die Stückzahl zugrunde gelegt werden, um die Größen- und Preisunterschiede der verschiedenen Flugzeugtypen zu berücksichtigen, da z. B. einer Boeing 737-300 mit einer Preisspanne von 38 bis 44 Mio. USD bei der Berechnung der Marktanteile nicht dasselbe Gewicht zukommen kann wie einer Boeing 747-400 mit einer Preisspanne von 156 bis 182 Mio. USD. Die Berechnungen erfolgen — wie in diesem Wirtschaftszweig üblich — auf Dollarbasis.

(29) Aus den Zahlen, die in der Anmeldung und von Airbus vorgelegt wurden, ergeben sich gemessen am Wert der Auftragsbestände zum 31. Dezember 1996 folgende Weltmarktanteile (siehe Anhang I):

	(in %)
Boeing	64
Airbus	30
MDC	6
Insgesamt	100

(30) Obwohl in der Anmeldung die RJ-Typenreihe von British Aerospace und die Fokker 70/100 dem Segment der Schmalrumpfflugzeuge zugeordnet werden, ist die Kommission der Ansicht, daß diese Flugzeuge einem anderen Markt zuzurechnen sind (siehe oben). Im übrigen würde ihre Einbeziehung wegen ihrer marginalen Bedeutung keinen signifikanten Unterschied in den Ergebnissen bewirken. Auch die heutigen russischen Modelle (wie die Iljuschin) bleiben unberücksichtigt, da sie trotz technischer Fortschritte im Hinblick auf Zuverlässigkeit, Kundendienst und Image wohl noch keine echte Alternative darstellen.

[7] Im Boeing-Bericht bezieht sich diese Angabe auf den europäischen Kontinent mit Ausnahme der ehemaligen Sowjetunion und einschließlich der Türkei.

(31) Zwischen 1987 und 1996 betrug der durchschnittliche Marktanteil gemessen am weltweiten Auftragsbestand:

(in %)

Boeing	61
Airbus	27
MDC	12
Insgesamt	100

(32) Aus der Tabelle in Anhang I und dem Schaubild in Anhang II geht hervor, daß der Marktanteil von Airbus zwischen 1987 und 1989 von 24 % auf 27 % wuchs und seither mehr oder weniger konstant geblieben ist. Der Marktanteil von Boeing ging 1989 leicht zurück, stieg aber dann bis 1996 wieder an (von 57 % auf 64 %). Der Marktanteil von MDC hingegen sank kontinuierlich von 19 % im Jahr 1988 auf rund 6 % im Jahr 1996.

(33) Die Entwicklung auf den Märkten für Großraum- bzw. Schmalrumpfflugzeuge verlief ähnlich wie die auf dem Gesamtmarkt (vgl. Anhang I und die Schaubilder in den Anhängen III und IV). Auf dem Markt für Großraumflugzeuge nahm der Airbus-Anteil 1989 von 13 % auf 31 % erheblich zu, was vor allem auf Bestellungen der neuen A 330 und A 340 zurückzuführen war, und verharrt seither bei Werten um die 30 %-Marke. Der Marktanteil von Boeing sank 1989 beträchtlich auf etwa 50 % ab, stieg aber seither kontinuierlich auf über 70 %. MDC verzeichnete einen kontinuierlichen Rückgang von etwa 20 % auf rund 2 %. Bei den Schmalrumpfflugzeugen hat Airbus seinen Marktanteil seit 1989 auf über 30 % steigern können, der von Boeing blieb bei rund 55 % relativ konstant und der von MDC sank von 19 % auf 11 %.

(34) Die Marktstruktur innerhalb des EWR weist in etwa das gleiche Muster auf wie der Weltmarkt (siehe Anhang V):

(in %)

Auftragsbestand	31. 12. 1996	Durchschnitt 1987/1996
Boeing	61	54
Airbus	37	34
MDC	2	12
Insgesamt	100	100

(35) Wie die Tabellen in Anhang V und die Schaubilder in den Anhängen VI, VII und VIII belegen, verlief die Entwicklung auf dem Gesamtmarkt und auf den Märkten für Großraum- und Schmalrumpfflugzeuge ähnlich wie auf dem Weltmarkt. Auf dem Gesamtmarkt konnte Boeing seinen Anteil seit 1989 kontinuierlich von 50 % auf über 60 % erhöhen. Nach einem deutlichen Anstieg von 20 % auf 33 % bis 1989 wuchs der Marktanteil von Airbus langsamer weiter. MDC verzeichnete seit 1988 einen kontinuierlichen Rückgang von etwa 20 % auf 2 %. Auf dem Markt für Großraumflugzeuge war für Airbus zwischen 1987 und 1989 ein beträchtlicher Anstieg von 11 % auf rund 36 % zu verzeichnen, der sich danach auf rund 30 % einpendelte. Der Anteil von Boeing ging 1989 erheblich zurück (auf 51 %), stieg dann aber kontinuierlich auf rund 69 %. Der MDC-Anteil fiel ständig ab: 1990 betrug er noch 19 %, 1996 nur noch rund 1 %. Auf dem Markt für Schmalrumpfflugzeuge konnte Airbus seinen Anteil seit 1989 auf rund 47 % steigern, der von Boeing blieb bei rund 50 % mehr oder weniger konstant, der von MDC sank von etwa 19 % auf 2 %.

(36) Die Beurteilung der Entwicklung auf dem Weltmarkt läßt sich wie folgt zusammenfassen: Airbus konnte Ende der 80er/Anfang der 90er Jahre erheblich zulegen und seither seine Position auf diesem Niveau halten. Boeing steigerte seinen Marktanteil in den 90er Jahren auf über 60 %, wohingegen der Anteil von MDC, insbesondere am Markt für Großraumflugzeuge ständig zurückging. Der kumulierte Marktanteil von Boeing und MDC ist seit 1989 mit rund 70 % relativ konstant.

(37) Die sehr hohen Marktanteile von Boeing weisen bereits auf eine starke Position sowohl auf dem Gesamtmarkt für große Verkehrsflugzeuge als auch auf den beiden in der Anmeldung genannten Märkten hin. Außerdem hatte Airbus zwar in den 80er Jahren gegenüber Boeing Boden gutgemacht, konnte seine Stellung aber in den 90er Jahren nicht merklich ausbauen, wohingegen Boeing seinen ohnehin schon hohen Marktanteil in diesem Zeitraum mehr oder weniger kontinuierlich verbessern konnte. Dies deutet darauf hin, daß es Airbus schwerfiel, die Marktstellung von Boeing sogar nach Erlangen eines Anteils von nahezu 30 % in den 80er Jahren anzugreifen. Dies spiegelt sich auch in der Tatsache wider, daß sich Airbus bei den meisten der zehn größten Flugzeugflottenbetreiber der Welt nicht wirklich durchsetzen konnte (siehe Tabelle in Absatz 69). Die Marktmacht von Boeing, durch die sich das Unternehmen in bezug auf sein Verhalten in erheblichem Maße dem Einfluß seiner Wettbewerber entzieht, ist ein Beispiel für eine beherrschende Stellung, wie sie der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften in seinem Urteil in der Rechtssache 322/81, Michelin/Kommission, beschrieben hat [8].

4. *Marktsegmente*

(38) Der Markt für große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge läßt sich in mehrere Segmente unterteilen. Aus der nachstehenden Tabelle geht hervor, wie der betreffende Industriezweig [9] diesen Markt in etwa unterteilt.

[8] Slg. 1983, I-3461.

[9] Einschließlich Boeing (1997 Current Market Outlook).

Verkehrsflugzeug-Marktsegmente

	Schmalrumpfflugzeuge		Großraumflugzeuge		
Ungefähre Sitzkapazität	100—120	120—200	200—320	320—400	400+
Boeing	737-500 737-600	737-300 737-400 737-700 737-800 757-200 757-300	767-200 767-300	777-200 777-300	747-400
MDC	MD-95	MD-80 MD-90		MD-11	
Airbus		A319 A320 A321	A310 A300	A330-200 A340-200 A330-300 A340-300	

Obwohl sich die einzelnen Segmente nach einer MDC-Vorlage an die Kommission aufgrund von Kostenerwägungen im Zusammenhang mit der Einheitlichkeit der Flotte bis zu einem gewissen Grade überschneiden, werden doch rund 70 % der Flugzeuge so eingesetzt, daß die vorerwähnte Unterteilung zutrifft. Insbesondere die 100- bis 120sitzigen Schmalrumpfflugzeuge können nur in sehr beschränktem Umfange wegen der höheren Flugbetriebskosten durch 120- bis 200sitzige Schmalrumpfflugzeuge ersetzt werden. Am anderen Ende der Skala, bei den größten Typen der Großraumflugzeuge, ist nur Boeing mit den Modellen 747-400 und 777-300 vertreten. Auf bestimmten Langstrecken mit hohem Passagieraufkommen, wie von Europa oder den USA nach Japan, scheint es im übrigen derzeit keine Alternative zur Boeing 747 zu geben, die die höchste Beförderungskapazität mit der größten Reichweite aller existierenden Flugzeuge verbindet. Dasselbe gilt für bestimmte Inlandsstrecken mit hohem Verkehrsaufkommen und erheblichen Zeitnischenbeschränkungen.

Der Boeing-Anmeldung zufolge beruhen die Kaufentscheidungen der Fluggesellschaften in zunehmendem Maße auf „Typenreihen"; nachdem eine Fluggesellschaft eine solche Typenreihe ausgesucht hat, wird sie das Modell aussuchen. Obwohl Boeing behauptet, daß auch Airbus derartige Typenreihen anbieten kann, ergibt sich doch eindeutig aus der vorstehenden Tabelle, daß nur Boeing von dem Vorteil profitiert, eine komplette Typenreihe anbieten zu können, da es im Gegensatz zu Airbus in jedem Segment tätig ist.

(39) Ein weiteres Segment innerhalb des Gesamtmarkts für große Verkehrsflugzeuge stellen die Frachtflugzeuge dar. Auch wenn sie in ihrer gestalterischen Grundkonzeption den Verkehrsflugzeugen ähneln, sind besondere Vorkehrungen wie der Einbau großer Ladeöffnungen auf dem Hauptdeck, strukturelle Verstärkungen wegen der höheren Nutzlast und eigene Lade- und Kabinensysteme erforderlich. Aus Nachfragesicht sind große Frachtflugzeuge nicht durch für den Passagierverkehr konzipierte Versionen des gleichen Modells substituierbar. Dennoch stuft die Kommission den Markt für Frachtflugzeuge wegen der ausgeprägten Angebotsumstellungsflexibilität — Frachtflugzeuge sind Ausführungen von Passagiermodellen, die für den Frachtverkehr umgebaut werden — nicht als separaten Produktmarkt ein. Neue und umgebaute Flugzeuge wären kurzfristig ohne erhebliche zusätzliche Kosten oder Risiken lieferbar.

5. Operationelle Flugzeugflotte

(40) Wie Boeing in seinem Geschäftsbericht für 1995 ausführt, ist das Unternehmen seit mehr als drei Jahrzehnten weltweit der Flugzeugbauer Nummer eins und hat mehr Maschinen hergestellt als sämtliche anderen Produzenten zusammen. Wegen der üblichen langen Betriebsdauer dieser Produkte verfügt Boeing über die bei weitem größte Abnehmerbasis und somit über einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz.

(41) An der weltweit operationellen Flotte von Flugzeugen westlicher Herkunft hält Boeing einen Anteil von rund 60 %, MDC rund 24 % und Airbus nur rund 14 %, und das über 25 Jahre, nachdem Airbus ins Leben gerufen wurde. Bei den übrigen 2 % handelt es sich um noch in Betrieb befindliche Lockheed-Maschinen; Lockheed stellt jedoch seit

1984 keine zivilen Flugzeuge mehr her. Ein großer Anteil an der vorhandenen Flugzeugflotte ist zwar noch keine Erfolgsgarantie für einen Flugzeugbauer, vor allem wenn dieser nur wenige Modelle anbietet. Wenn jedoch eine große operationelle Flotte und eine breite Produktpalette zusammenkommen, kann die vorhandene Flotte zu einem Schlüsselfaktor mit entscheidendem Einfluß auf Flottenplanung und Einkaufspolitik der Luftverkehrsgesellschaften werden. Die mit einer einheitlichen Flugzeugflotte erzielbaren Einsparungen z. B. bei der Ersatzteilbevorratung und der Ausbildung der Crews beeinflussen die Kaufentscheidung der Fluggesellschaften erheblich und können häufig zum Kauf eines bestimmten Modells führen, auch wenn das Konkurrenzflugzeug billiger angeboten wurde. Sämtliche Fluggesellschaften, die der Kommission zu dieser Frage geantwortet haben, haben die Bedeutung ihres Flottenbestands für den Kauf neuer Modelle betont.

(42) Daher ist in diesem Zusammenhang unbedingt festzuhalten, daß Boeing nicht nur über die größte vorhandene Flotte, sondern auch über das bei weitem breiteste Produktangebot mit Typenreihen für sämtliche denkbaren Kategorien großer Verkehrsflugzeuge verfügt.

6. *Exklusivverträge*

(43) Boeing hat vor kurzem Vereinbarungen über die ausschließliche Belieferung von American Airlines (American), Delta Airlines (Delta) und Continental Airlines (Continental) mit großen Verkehrsflugzeugen geschlossen. Im November 1996 vereinbarten American Airlines und Boeing eine langfristige Partnerschaft, in deren Rahmen Boeing ausschließlicher Flugzeuglieferant von American bis zum Jahr 2018 wird. American hat 103 Flugzeuge fest bestellt, davon 75 Maschinen der nächsten Generation der 737-Typenreihe, zwölf 777-200, zwölf 757 und vier 767-300ER. Nach dem Boeing-Listenpreis beträgt der Auftragswert 6,6 Mrd. USD. Außerdem erwarb American „Kaufrechte" mit Preisgarantie für den Erwerb weiterer 527 Jets während der auf über 20 Jahre befristeten Vertragslaufzeit. Aufgrund dieser Kaufrechte kann American bei Lieferfristen von 15 Monaten für Schmalrumpfflugzeuge und 18 Monaten für Großraumflugzeuge selber bestimmen, wann es seine Kaufoptionen wahrnehmen möchte. Im Normalfall beträgt die Lieferfrist zwischen 18 und 36 Monaten. Diese Kaufrechte erhielt American Airlines kostenlos gegen die Zusage, nur bei Boeing zu kaufen. Außerdem bot Boeing anscheinend rückwirkende Rabatte für Maschinen an, die American im Rahmen früherer Ausschreibungen erworben hatte.

(44) Am 20. März 1997 schloß Boeing einen anderen langfristigen Exklusivvertrag mit einer großen Fluggesellschaft. Die Laufzeit des Vertrags mit Delta Airlines, wonach auch Delta exklusiv bei Boeing ordert, beträgt 20 Jahre. Vereinbart wurden 106 Festbestellungen bis zum Jahr 2006, davon zehn 767-300ER, fünf zweistrahlige Maschinen vom Typ 757-200, 70 Maschinen der nächsten 737-Generation und 21 Flugzeuge des Typs 767-400ERX im Gesamtwert von 6,7 Mrd. USD. Hinzu kommen Optionsrechte für 124 Maschinen mit einem Schätzwert von 8,3 Mrd. USD und 414 flexible Optionen bis 2018. Am 10. Juni 1997 erklärte sich Continental grundsätzlich zu 35 Festbestellungen und weiteren Kaufoptionen bei Boeing unter der Voraussetzung einverstanden, daß es in den nächsten zwanzig Jahren seinen gesamten Bedarf an großen Verkehrsflugzeugen ausschließlich bei Boeing deckt.

(45) Die Tatsache, daß drei der größten Fluggesellschaften der Welt für zwanzig Jahre feste Lieferbeziehungen mit einem einzigen Anbieter eingegangen sind, beweist bereits, daß Boeing eine beherrschende Stellung auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge innehat. Außerdem ist wahrscheinlich, daß diese drei Verträge durch den geplanten Zusammenschluß (wie weiter unten erklärt wird) erleichtert wurden. Auch wenn die Abnehmer, wie bereits erwähnt, wirtschaftlichen Nutzen aus diesen Vereinbarungen ziehen, so werden diese doch wahrscheinlich durch die unlösliche Bindung an einen einzigen Lieferanten über einen so langen Zeitraum wieder zunichte gemacht, da Konkurrenzprodukte in der Zwischenzeit womöglich billiger, mit höherwertiger Technik und besserem Service zu haben sind.

(46) Die Exklusivverträge von Boeing mit den drei fraglichen Fluggesellschaften werden auf dem Weltmarkt für große Verkehrsflugzeuge über die nächsten 20 Jahre erhebliche Abschottungseffekte zur Folge haben. Für den Zeitraum von 1997 bis 2016 werden Schätzungen zufolge weltweit 14 400 neue Flugzeuge ausgeliefert, von denen 2 400 bereits fest bei Boeing, MDC oder Airbus bestellt sind. Somit verbleibt ein offener Markt für rund 12 000 Maschinen. Davon fallen jedoch schätzungsweise 13 % (bzw. über 30 % des US-Markts) unter die drei Exklusivverträge mit Optionen und Kaufrechten.

7. *Künftiges Marktwachstum*

(47) Die Parteien haben vorgebracht, daß das Gebrauchtflugzeugangebot und die Nachfragemacht der Fluggesellschaften die Marktmacht von Boeing bereits einschränken und weiterhin einschränken werden.

Die Auffassung der Kommission, daß Gebrauchtflugzeuge nicht generell einen tatsächlichen Ersatz für neue Flugzeuge darstellen, ist bereits (weiter oben) dargelegt worden. Dies dürfte sich insbesondere in den nächsten zwanzig Jahren als richtig erweisen, wenn die Flugzeugnachfrage voraussichtlich um über 80 % steigen wird. Gebrauchtflug-

zeuge könnten wahrscheinlich nur einen Bruchteil dieser wachsenden Nachfrage decken, zumal ein Großteil (über 80 %) der gegenwärtigen operationellen Weltflotte während desselben Zeitraums ausrangiert und ersetzt werden müssen wird.

Das voraussichtliche Marktwachstum wird ebenfalls, und zwar unabhängig von der Nachfragemacht der Fluggesellschaften, abnehmen. In einer Zeit, in der die Nachfrage im Luftverkehr erwartungsgemäß in erheblichem Maße steigen wird (um voraussichtlich 5 % jährlich), werden die Fluggesellschaften bei dem Versuch, dieser Nachfrage gerecht zu werden, beim Kauf neuer Flugzeuge in gewissem Umfange miteinander konkurrieren, wodurch sich ihre Verhandlungsposition gegenüber den Anbietern verschlechtern wird. Außerdem ist die Nachfragemacht der Fluggesellschaften gegenüber Boeing angesichts seiner Monopolstellung im Segment der größten Großraumflugzeuge und nach dem geplanten Zusammenschluß im Segment der kleinsten Schmalrumpfflugzeuge auf jeden Fall beschränkt.

8. *Potentieller Wettbewerb*

(48) Boeing hat in seiner Anmeldung angegeben, daß potentielle Neuanbieter aus Rußland, Indien und Fernost (China, Japan, Südkorea und Indonesien) auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge tätig werden können.

(49) Andererseits gibt Boeing selber zu, daß die Marktzutrittsschranken hoch sind. Die anfänglichen Entwicklungs- und Investitionskosten sind äußerst hoch (laut Boeing für ein neues Großraumflugzeug über 10 Mrd. USD), und der Produktionsprozeß ist mit beträchtlichen Lernkurveneffekten sowie Größen- und Umfangsvorteilen verbunden, die ein Neuanbieter erzielen muß, um längerfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Ferner sind in Europa, Japan, den USA und anderen Ländern sehr strenge Sicherheitsvorschriften zu erfüllen.

(50) Auch Boeing geht in seiner Anmeldung davon aus, daß die genannten potentiellen Neuanbieter wahrscheinlich vor allem auf dem Markt für Regionalflugzeuge tätig werden und nicht auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge (zur Marktdefinition siehe oben). Dies haben (z. B.) ostasiatische Unternehmen, die entweder auf dem Regionalflugzeugmarkt oder als Subunternehmer für Boeing in Programmen für große Verkehrsflugzeuge tätig sind, in ihren Antworten an die Kommission bestätigt.

(51) Nennenswerte Auswirkungen des potentiellen Wettbewerbs auf die derzeitige Wettbewerbslage sind daher für die absehbare Zukunft auszuschließen.

9. *Schlußfolgerung*

(52) Angesichts der oben beschriebenen verschiedenen gegenwärtigen Strukturmerkmale der Märkte für große Verkehrsflugzeuge und insbesondere des Marktanteils von Boeing, der Größe der operationellen Boeing-Flugzeugflotte, des jüngst erfolgten Abschlusses langfristiger Exklusivverträge mit Großkunden und fehlender potentieller Neuanbieter ist die Kommission zu dem vorläufigen Ergebnis gelangt, daß Boeing auf dem Gesamtmarkt für große Verkehrsflugzeuge und den Teilmärkten für Schmalrumpf- und Großraumflugzeuge bereits über eine beherrschende Stellung verfügt.

II. *Verstärkung der beherrschenden Stellung von Boeing*

(53) Der geplante Zusammenschluß würde die beherrschende Stellung von Boeing auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge durch folgende Umstände verstärken:

— die Addition des Wettbewerbspotentials von MDC auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge mit der beherrschenden Stellung von Boeing auf diesem Markt;

— die erhebliche Zunahme des Gesamtpotentials sowie des Rüstungs- und Raumfahrtgeschäfts von Boeing mit erheblichen Spillover-Effekten auf den Markt für Verkehrsflugzeuge, so daß die Stellung von Boeing dort noch unangreifbarer wird.

1. *Das Flugzeuggeschäft von MDC und seine Folgen*

(54) Der geplante Zusammenschluß würde unmittelbar dazu führen, daß:

a) der Marktanteil von Boeing auf dem Gesamtmarkt für große Verkehrsflugzeuge von 64 % auf 70 % wachsen würde;

b) Boeing durch die Übernahme der MDC-Tätigkeiten in diesem Markt in Zukunft nur noch mit einem Konkurrenten konfrontiert wäre;

c) Boeing seine Abnehmerbasis, gemessen an der vorhandenen Flotte, von 60 % auf 84 % erweitern würde;

d) Boeing seine Verkehrsflugzeugkapazitäten, insbesondere durch qualifiziertes Personal erhöhen würde;

e) Boeing noch besser in der Lage wäre, Fluggesellschaften zu Exklusivverträgen zu bewegen, wodurch der Markt noch stärker abgeschottet würde.

a) **Erhöhung der Marktanteile**

(55) Gemessen am derzeitigen Auftragsbestand würde Boeing seinen Anteil auf dem Gesamtmarkt für große Verkehrsflugzeuge von 64 % auf 70 %, auf dem Markt für Großraumflugzeuge von 71 % auf 73 % und auf dem Markt für Schmalrumpfflugzeuge von 55 % auf 66 % steigern.

(56) Überdies würde Boeing seinem schon bestehenden Monopol bei den größten Flugzeugtypen ein weiteres Monopol im Marktsegement der kleinsten Schmalrumpftypen, den 100- bis 120-Sitzern, hinzufügen. Dieses Segment ist besonders bedeutsam, da die großen Fluggesellschaften in beachtlichem Maße auf diese Maschinen zurückgreifen, um ihre Zubringerdienste für Drehkreuze zu betreiben und Strecken mit geringem Verkehrsaufkommen rentabel zu halten. Auf solchen Strecken sind die Modelle mit 100 bis 120 Sitzen nur schwer durch größere Schmalrumpftypen wie den Airbus 319 substituierbar, da deren Betriebskosten pro Strecke höher sind. Daher sind im kleinsten Segment des Schmalrumpf-Marktes die Modelle 737-500 und 737-600 von Boeing und MD 95 auf absehbare Zeit die einzigen Wettbewerber. Es ist darauf hinzuweisen, daß Airbus zwar mit China und anderen asiatischen Herstellern Gespräche über die Entwicklung eines 100-sitzigen Flugzeugs führt, sich diese Verhandlungen aber immer noch in einem Anfangsstadium befinden und die Investitionsentscheidung von Markt- und Entwicklungsszenarien abhängen wird. Dieses Projekt wird also in absehbarer Zukunft wahrscheinlich keinen Einfluß auf den Markt haben. Boeing würde auch im Segment der Frachtflugzeuge in die Nähe einer Monopolstellung geraten. Boeing und MDC erreichten zwischen 1990 und 1996 beim Absatz neuer Frachtflugzeuge im Jahresdurchschnitt weltweite Marktanteile von 67 % bzw. 23 %, also insgesamt 90 %.

(57) Da MDC aber, wie weiter oben ausgeführt wurde, am Markt für Verkehrsflugzeuge keine echte Kraft mehr darstellt, ist wahrscheinlich, daß Boeing angesichts der Tatsache, daß kein anderer potentieller Käufer für das MDC-Verkehrsflugzeuggeschäft vorhanden ist, im Laufe der Zeit auch ohne den Zusammenschluß im Segment der 100- bis 120-sitzigen Flugzeuge eine Monopolstellung und im Frachtflugzeugsegment eine monopolähnliche Stellung erlangt.

b) **Das Wettbewerbspotential von MDC**

i) Der Wettbewerbseinfluß von MDC war in der Vergangenheit größer, als der Marktanteil widerspiegelte

(58) Obwohl der Marktanteil von MDC, wie oben ausgeführt, kontinuierlich zurückgegangen ist, war der Einfluß von MDC auf die Wettbewerbsbedingungen am Markt für große Verkehrsflugzeuge offensichtlich größer, als sein Marktanteil 1996 widerspiegelte.

Die Kommission hat von 31 Fluggesellschaften Antwort erhalten. Alle haben in den letzten fünf Jahren neue Flugzeuge angeschafft, zwei davon ausschließlich MDC-Modelle. Von den übrigen 29 haben 20 angegeben, daß in den Fällen, in denen Boeing oder Airbus den Zuschlag erhalten hatten, MDC für alle oder zumindest für einen Teil der nachgefragten Typen ebenfalls Angebote eingereicht hatte. 13 Gesellschaften erklärten, daß das MDC-Angebot das Ergebnis der Verhandlungen mit dem erfolgreichen Bieter im Hinblick auf Preis oder sonstige Konditionen beeinflußt hatte. Zwei Fluggesellschaften maßen dem MDC-Angebot großen, drei weitere geringen und sieben nennenswerten Einfluß bei.

Dies bestätigt eine im Auftrage von Airbus von Lexecon Ltd durchgeführte und anläßlich der Anhörung präsentierte Untersuchung, in der 52 Flugzeugausschreibungen zwischen 1994 und 1996 analysiert und diejenigen Ausschreibungen, an denen MDC teilnahm, mit denjenigen verglichen wurden, an denen MDC nicht teilnahm. Dabei wurde festgestellt, daß die Präsenz von MDC eine Herabsetzung des Auftragspreises von über 7 % im Vergleich zum Listenpreis bewirkte, sofern es sich um Bestellungen bei Airbus handelte.

ii) MDC stellt heute am Markt für den eigenständigen Verkauf neuer Flugzeuge keine echte Kraft mehr dar

(59) Die Douglas Aircraft Company (DAC), die das Verkehrsflugzeuggeschäft von MDC betreibt, erzielte 1996 ein Betriebsergebnis von 100 Mio. USD gegenüber 39 Mio. USD bzw. 47 Mio. USD in den Jahren 1995 und 1994. Außerdem verfügt DAC immer noch über einen Auftragsbestand von 7 Mrd. USD. Die Betriebseinnahmen von DAC stammten aber im wesentlichen aus dem DAC-Ersatzteil- und Servicegeschäft und nicht aus dem Verkauf neuer Flugzeuge. Im Vergleich zu den von Boeing und Airbus angebotenen größeren, moderneren Typenreihen bietet DAC gegenwärtig nur drei Schmalrumpfmodelle und ein Großraummodell an, die nach Angaben von Boeing keine signifikanten Vorteile aus gemeinsamen Merkmalen beziehen und alle Versionen früherer Douglas-Modelle und keine Flugzeuge mit völlig neuem Design sind. Dies sind offensichtlich die Hauptgründe für den anhaltenden Rückgang der DAC-Marktanteile. Außerdem sichert der gegenwärtige Auftragsbestand die künftige Produktion lediglich für einen beschränkten Zeitraum. Seit dem Ende des MDXX-Programms im Oktober 1996 hat DAC praktisch keine neuen Aufträge mehr erhalten. Dies deckt sich mit dem Eindruck der Fluggesellschaften, daß MDC dem Verkehrsflugzeuggeschäft langsam den Rücken kehrt. Signifikant ist in diesem Zusammenhang auch die Tatsache, daß DAC in den vergangenen neun Monaten seine Hauptabnehmer American, Northwest Airlines, Delta und Continental, die vier größten DAC-Flugzeugbenutzer, verloren hat. Der Verlust dieser „wegweisenden" Abnehmer, die für andere Bezugsgrößen sind und von denen einer, nämlich Delta, die MD90 sogar lanciert hat, war ein weiteres Signal für den Markt, daß DAC keine Aussichten auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge haben

würde. Unter diesen Umständen ist daraus zu schließen, daß DAC keine echte eigenständige Marktkraft mehr darstellt.

iii) Der Erwerb des MDC-Verkehrsflugzeuggeschäfts durch einen Dritten ist unwahrscheinlich

(60) Ohne den Zusammenschluß hätte DAC theoretisch für eine Übernahme durch andere Luft- und Raumfahrtunternehmen in Frage kommen können. [...]. Die Position von DAC am Markt hat sich jedoch 1997 drastisch verschlechtert. Umfassende Markterkundigungen der Kommission haben ergeben, daß der Erwerb von DAC durch einen Dritten in Wirklichkeit sehr unwahrscheinlich ist. Dies hängt offensichtlich unter anderem mit der Verschlechterung der Lage von DAC zusammen. Weder Airbus, der einzige noch vorhandene Wettbewerber für große Verkehrsflugzeuge, noch eine seiner Muttergesellschaften bekundete ein Interesse am Erwerb von DAC. Außerdem waren keine anderen potentiellen Käufer am Eintritt in den Markt für große Verkehrsflugzeuge aufgrund des DAC-Erwerbs interessiert. Angesichts der gegenwärtigen Wettbewerbslage von DAC ist also nur Boeing zur Übernahme des Verkehrsflugzeuggeschäfts von MDC bereit.

iv) Das Wettbewerbspotential des MDC-Verkehrsflugzeuggeschäfts kann jedoch nach seiner Einbindung in den Boeing-Konzern ein signifikanter Marktfaktor sein

(61) Boeing hat erklärt, daß es über die Beibehaltung der DAC-Produktlinien nur entscheiden kann, nachdem es Zugang zu den betriebsinternen DAC-Daten erhalten hat. Nach Angaben von Boeing würde eine derartige Entscheidung im übrigen von verschiedenen Faktoren, einschließlich sozialen und politischen Erwägungen, abhängen. Doch liegen Hinweise dafür vor, daß Boeing trotz der gegenwärtigen schwierigen Lage von DAC beschließen könnte, sämtliche oder einige DAC-Produkte zumindest während einer bestimmten Zeit fortzuführen. Falls Boeing die Produktion von DAC-Flugzeugen fortsetzt, könnte sich die gegenwärtige negative Einstellung in bezug auf die Aussichten von MDC wandeln. Hierdurch könnte auch die wegen der ungewissen Zukunft des DAC-Verkehrsflugzeuggeschäfts bestehende Abneigung der Fluggesellschaften, DAC-Flugzeuge zu kaufen, bis zu einem gewissen Grade schwinden. Als Teil des Boeing-Konzerns könnten DAC-Flugzeuge zusammen mit Boeing-Flugzeugen vermarktet werden, und Boeing könnte darüber entscheiden, wann DAC-Flugzeuge an einer Ausschreibung teilnehmen oder nicht.

Sollte sich Boeing jedoch im Laufe der Zeit zur ganzen oder teilweisen Einstellung der Produktion von DAC-Flugzeugen entschließen, wäre es in einer viel besseren Position als Airbus, um die freiwerdenden Marktanteile zu gewinnen. Durch seinen privilegierten Zugang zur großen Abnehmerbasis von DAC wäre Boeing, wie nachstehend ausgeführt wird, in einer vorteilhaften Position, um die noch operationellen DAC-Maschinen nach und nach zu ersetzen.

c) **Operationelle Flotte**

(62) Des weiteren würde Boeing seinen Anteil an der operationellen Flotte von 60 % auf 84 % (im Vergleich zu nur 14 % für Airbus) erhöhen und damit seine langfristigen Beziehungen zu den Abnehmern und seine Stellung im Kundendienstgeschäft ausbauen. Von den 561 Gesellschaften, die Ende 1996 Flugzeuge von Boeing, MDC oder Airbus in Betrieb hatten, besaßen 75 ausschließlich MDC-Maschinen und 10 ausschließlich Flugzeuge von MDC und Airbus. Zusätzlich zu den 316 Fluggesellschaften mit einer reinen Boeing-Flotte, den 50 Gesellschaften mit Boeing- und MDC-Maschinen, den 62 Gesellschaften mit Flugzeugen von Boeing und Airbus und den 26 mit Maschinen aller drei Hersteller (nur 22 Fluglinien besitzen ausschließlich Airbus-Flugzeuge) erhielte Boeing demnach Zugang zu weiteren 85 Fluggesellschaften, die bisher keine Boeing-Flugzeuge betreiben.

(63) Die sich aus dem fortlaufenden Servicegeschäft ergebenden engeren Kontakte zu diesen Gesellschaften könnten Boeings Absatzaussichten verbessern, da es Einfluß auf ihre Bedürfnisse erhalten würde. Boeing pflegt jedoch aufgrund der eigenen Servicetätigkeiten bereits enge Kontakte zu einer Vielzahl von Fluggesellschaften.

(64) Boeing kann generell durch den Erwerb des MDC-Einzelteil- und Wartungsgeschäfts ein ganz erhebliches zusätzliches Gewicht gegenüber MDC-Flugzeugbenutzern erhalten, deren MDC-Flotten, wie bereits festgestellt, 24 % der gesamten weltweiten Flugzeugflotte ausmachen.

d) **Verwendung der MDC-Kapazität**

(65) Boeing nutzt nach eigenen Angaben nur [...] seiner Produktionskapazität. Demnach bleiben [...] seiner Kapazität ungenutzt. Diese Angaben betreffen jedoch nur die Maschinenkapazität und nicht die tatsächliche Belegschaft. Es liegen Hinweise dafür vor, daß sich Boeing insbesondere für die eigene Entwicklung und Herstellung von Verkehrsflugzeugen um MDC-Techniker bemüht. Im MDC-Geschäftsbericht von 1996 ist in Verbindung mit dem Plan zur Herstellung eines neuen Verkehrsflugzeuges davon die Rede, daß Hunderte von MDC-Technikern im Dezember 1996 angefangen hätten, für Boeing an diesem Projekt zu arbeiten.

(66) Die Kommission akzeptiert die Erklärung, daß es verhältnismäßig schwierig ist, in der Kampfflug-

zeugproduktion tätige Techniker in den Verkehrsflugzeugsektor zu transferieren. Allerdings ist dies für Techniker im Militärtransportflugzeugsektor kein eigentliches Problem. Tatsächlich haben Fluktuationen in den Verkehrsflugzeugprogrammen und im C-17-Programm (Militärtransportflugzeug) nach Angaben von MDC hin und wieder dazu geführt, daß in der Produktion tätige Arbeiter zwischen den Verkehrsflugzeugprogrammen und dem C-17-Programm hin und her gewechselt sind.

(67) In der Luftfahrtindustrie spielen flexible Kapazitäten bzw. die Fähigkeit, die Produktion ohne weiteres zu steigern oder herabzusetzen, eine entscheidende Rolle. Aus der Sicht der Fluggesellschaften hat ein Hersteller, der bei rasch ansteigender Nachfrage zur gewünschten Zeit liefern kann, einen Vorteil. Eine wesentliche Voraussetzung für eine rasche Kapazitätssteigerung ist die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte, die durch den Zugang zur MDC-Belegschaft für Boeing verstärkt würde.

e) **Exklusivverträge**

(68) Durch den geplanten Zusammenschluß würde Boeing wesentlich leichter Vereinbarungen wie diejenigen mit American, Delta und Continental schließen können. Diese Fluggesellschaften gehören zu den größten der Welt und „lancieren" als Abnehmer neue Flugzeugmodelle, sind also tatsächlich die einzigen Fluggesellschaften mit ausreichenden Ressourcen, um sich für völlig neue Flugzeugmodelle oder Typenreihen zu entscheiden. Boeing könnte insbesondere denjenigen Fluggesellschaften, die gegenwärtig sowohl mit Boeing- als auch mit MDC-Flugzeugen arbeiten, im Rahmen eines Exklusivvertrages zusätzliche MDC-Flugzeuge sowie Ersatzteile und Service für ältere MDC-Flugzeuge anbieten. Würde Boeing MDC kontrollieren, so würde es, wenn Fluggesellschaften, die MDC-Flugzeuge bestellt haben, ihre Flotte modernisieren wollen, diese MDC-Bestellungen einfach annullieren, und die Strafgelder, die die Fluggesellschaften normalerweise im Fall einer Abbestellung zahlen müssen, wären gegenstandslos. Angeblich hat sich Boeing im Rahmen eines Exklusivvertrages zur Rücknahme der bereits an Delta Airlines gelieferten MD90 und zur Abbestellung weiterer MD90 bereit erklärt. Als Boeing hierzu von der Kommission befragt wurde, konnte es jedoch dies weder bestätigen noch dementieren.

(69) Die Tatsache, daß American, Delta und Continental, mit denen bereits Exklusivverträge bestehen ([10]), über die größte, drittgrößte bzw. fünftgrößte operationelle MDC-Flotte verfügen, gibt eine Vorstellung von der gegenwärtigen und potentiellen Beziehung, die zwischen der Größe der heutigen operationellen MDC-Flotte bedeutender Luftverkehrsunternehmen und den gestiegenen Möglichkeiten für Boeing nach dem Zusammenschluß besteht, weitere ausschließliche Liefervereinbarungen mit derartigen Fluggesellschaften zu schließen:

Weltflotte — die 10 größten Gesellschaften

Fluggesellschaft	Boeing	DAC	Airbus	Insgesamt ([1])
American	242	311	35	663
United	503	52	36	591
Delta	336	150		539
US Airways	250	99		423
Northwest	126	229	50	405
Continental	183	119	4	306
Southwest	243			243
British Airways	203	7	10	228
Lufthansa	123		92	215
TWA	79	111		204

([1]) In den Gesamtzahlen sind 86 Lockheed-Flugzeuge, 130 Fokker und 7 Concorde enthalten.
Quelle: Airbus

([10]) Die Delta- und Continental-Verträge wurden nach, der American-Vertrag nur einige Wochen vor dem geplanten Zusammenschluß bekanntgegeben.

Außerdem ist zu beobachten, daß niemals zuvor im Bereich der großen Verkehrsflugzeuge Exklusivverträge geschlossen worden sind und daß ihre Dauer beispiellos ist.

(70) Im allgemeinen würde Boeing aufgrund eines größeren Produktsortiments nach dem Zusammenschluß, seiner finanziellen Ressourcen und seiner höheren Kapazität, aufgrund deren es den Lieferbedarf der Fluggesellschaften kurzfristig decken könnte, die Fluggesellschaften wesentlich leichter zum Abschluß von Exklusivverträgen veranlassen können. Airbus könnte auf keinen Fall Exklusivverträge anbieten, weil es kein komplettes Flugzeugsortiment verkauft.

(71) Durch Exklusivverträge mit den zehn größten Fluggesellschaften der Welt könnten über 40 % des Weltmarkts blockiert werden (auf der Grundlage der gegenwärtigen operationellen Flotten der Fluggesellschaften als Teil der weltweiten Flotte). Ein derartiges Szenario ist durchaus denkbar, weil die Folgewirkung sein könnte, daß weitere große Fluggesellschaften nicht von den scheinbaren Vorteilen ausgeschlossen sein wollen, die ihren Wettbewerbern aufgrund bereits geschlossener Exklusivverträge zugute kommen. Hieraus könnte ein Weltmarkt resultieren, auf dem auf der einen Seite die größten Fluggesellschaften mit den größten Flotten, die nach dem Zusammenschluß von Boeing kontrolliert würden, und auf der anderen Seite lediglich kleinere Fluggesellschaften bestehen würden, deren Flugzeugnachfrage Anlaß zu Wettbewerb gäbe.

Im übrigen haben diese Verträge nicht nur wegen ihrer bereits sehr langen Laufzeit, sondern auch wegen der sehr langen Lebensdauer, die für die Erzeugnisse des betreffenden Sektors charakteristisch ist, wahrscheinlich eine Langzeitwirkung. Boeing geht beispielsweise davon aus, daß nach 1980 entwickelte Flugzeuge eine Betriebsdauer von 28 bis 31 Jahren haben können. Demnach könnten z. B. Flugzeuge, die in den letzten Vertragsjahren — auch bei Nichterneuerung des Vertrages — gekauft werden, den Bedarf der Fluggesellschaften bis zum Jahr 2045/47 decken. Außerdem ist nicht anzunehmen, daß nach einer so extrem langen Alleinbezugsbindung mit Boeing die Fluggesellschaften bereit sein werden, die Kosten des Wechsels zu einem anderen Flugzeughersteller mit einer anderen Typenreihe auf sich zu nehmen.

2. *Gesamtauswirkungen der Übernahme des MDC-Rüstungs- und Raumfahrtgeschäfts*

(72) Die Gesamtauswirkungen der Übernahme des MDC-Rüstungs- und Raumfahrtgeschäfts würden aus folgenden Gründen zu einer Verstärkung der beherrschenden Stellung von Boeing führen:

a) Zunahme des Gesamtfinanzpotentials von Boeing;

b) noch besserer Zugang von Boeing zu staatlich finanzierter FuE und Zunahme seines Portefeuilles an geistigen Eigentumsrechten;

c) Zunahme der Verhandlungsmacht gegenüber Zulieferern;

d) Gelegenheiten zu Offset-Abkommen und „Kopplungsgeschäften".

a) **Das Finanzpotential**

(73) Boeing wird nach dem Zusammenschluß die größte integrierte Luft- und Raumfahrtgesellschaft der Welt mit voraussichtlichen Einnahmen von über 48 Mrd. USD im Jahre 1997 sein. Nach den Zahlen von 1995 machte das Verkehrsflugzeuggeschäft rund 70 % des gesamten Boeing-Geschäfts aus. Bei MDC ist dies genau umgekehrt: rund 70 % seines Gesamtgeschäfts betrafen das Rüstungs- und Raumfahrtgeschäft. Ungeachtet des jüngsten Erwerbs von Rockwell Defence and Aerospace wird Boeing seine Rüstungs- und Raumfahrtaktivitäten durch die geplante MDC-Übernahme fast verdreifachen. Hierdurch wird Boeing wesentlich leichter mit den Konjunkturphasen im Verkehrsflugzeugsektor fertig werden, da die Einnahmen im Rüstungs- und Raumfahrtsektor trotz budgetärer Sachzwänge in den letzten Jahren offensichtlich sehr viel konstanter als im Verkehrsflugzeugsektor waren.

(74) Da Airbus eine „wirtschaftliche Interessenvereinigung" (WIV) ist und als solche seine Abschlüsse nicht offenlegt, ist ein eingehender finanzieller Vergleich zwischen Airbus und Boeing bzw. MDC nicht möglich. Die relative Größe der drei Unternehmen läßt sich jedoch an ihren Gesamtumsatzzahlen für 1996 ablesen:

	(in Mrd. USD)
Airbus	8,9
Boeing	22,7
MDC	13,8

Der Umsatz der vier Airbus-Partner im Luft- und Raumfahrtsektor betrug 1996:

	(in Mrd. USD)
Aerospatiale	10,1
BAC	11,6
DASA	8,8
CASA	0,9

Trotz von Boeing vorgebrachter gegenteiliger Argumente ist jedoch zu bemerken, daß der Umsatz der vier Airbus-Partner in den Umsatz von Airbus nicht einbezogen werden kann. Hinsichtlich des in der militärischen Luft- und Raumfahrt erzielten Umsatzes ist unbedingt zu bemerken, daß die vier Airbus-

Partner zusammen kein integriertes Unternehmen wie Boeing und MDC darstellen, die eigenständige Gesellschaften bilden. Der einzige Airbus-Partner mit bedeutenden Tätigkeiten außerhalb des Luft- und Raumfahrtsektors ist im übrigen DASA, der zum Daimler-Benz-Konzern gehört. Daimler-Benz hielte es sicherlich für unwirtschaftlich, Airbus mit Hilfe seiner anderen Tätigkeiten (vornehmlich der Kfz-Produktion) in erheblichem Umfange zu finanzieren, zumal bei einem Airbus-Anteil von nur rund 37 % (siehe oben).

(75) Wie gesund die finanziellen Strukturen sowohl bei Boeing als auch bei MDC sind, ergibt sich aus dem Verhältnis der Verschuldung zum Eigenkapital (4,1:10,5 bzw. 3,4:3,0 Mrd. USD)[11].

(76) Die nachstehenden Betriebsergebnisse für 1996 weisen auf die einzelne und gemeinsame Stärke von Boeing und MDC hin (Mrd. USD)[12]:

[11] *Quelle:* Boeing- und MDC-Geschäftsbericht 1996.
[12] *Quelle:* Boeing- und MDC-Geschäftsbericht 1996.

	Boeing	MDC	Zusammen
Gewinne	1,4	0,79	2,19
Cash-flow (zu Beginn des Jahres plus Veränderungen = Jahresschlußbilanz)	3,73 + 0,64 = 4,37	0,8 + 0,3 = 1,1	4,53 + 0,94 = 5,47

(77) Die Vorsteuergewinne von Boeing einschließlich MDC würden nach Voraussagen von Lehman Brothers von 4,4 Mrd. USD im Jahr 1997 auf 7,3 Mrd. USD bei Verkäufen von 54,8 Mrd. USD im Jahr 2000 steigen. Lehman Brothers erklärt, daß „Boeing bis Ende des Jahrzehnts in der Bilanz liquide Mittel in Höhe von 15 Mrd. USD ausweisen und Anfang des nächsten Jahrhunderts bei diesem Posten eine Größenordnung von 20 Mrd. USD erreichen könnte“[13].

(78) Die Abschlüsse von Boeing und MDC geben keinen Aufschluß über die Gewinnspannen bei ihren verschiedenen Modellen. Die Berechnungen von Finanzanalysten lassen wesentliche Unterschiede zwischen den Gewinnspannen bei den verschiedenen Boeing-Modellen erkennen. So werden die Gewinnspannen bei den Modellen 737 und 747 (dem jeweils kleinsten und jeweils größten Modell) wesentlich höher eingeschätzt (rund 30 %) als bei den Modellen 757 und 767 (mittelgroßen Flugzeugen), bei denen die Gewinnspannen auf rund 18 % geschätzt werden[14]. Dies deutet mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit auf die monopolähnliche Stellung von Boeing im kleinsten und größten Marktsegment hin (siehe oben unter der Definition des Passagierflugzeugmarktes). Daher ist Boeing wahrscheinlich in der Lage, den Verkauf mittelgroßer Flugzeuge, bei denen der Wettbewerb stärker ist, querzusubventionieren, weil es bei den kleinsten und größten Flugzeugen, wo weniger oder überhaupt kein Wettbewerb besteht, höhere Gewinnspannen erzielt. Aus diesen Gründen kann damit gerechnet werden, daß Boeing, würde es die MDC-Erzeugnisse dazugewinnen, Gelegenheit hätte, im mittleren Marktsegment in den Fällen, wo es dies für angebracht hielte, die Preise ohne Gewinnspanne oder unter dem Selbstkostenpreis festzusetzen und den Einnahmeverlust in dieser Sparte mit seinen höheren Gewinnspannen in den Segmenten der kleinsten und größten Modelle zu finanzieren. Abgesehen von einer solchen Umsatz-, Cash- und Gewinnkalkulation wird Boeing durch die Verdopplung seiner staatlichen Mittel für militärische FuE und die Verdreifachung seiner Gesamteinnahmen im Rüstungs- und Raumfahrtsektor seinen Verkehrsflugzeugabsatz in noch größerem Umfange in den Fällen quersubventionieren können, in denen es einem spezifischen Wettbewerb begegnen möchte (z. B. im mittleren Segment des Markts für Großraumflugzeuge).

(79) Ein mögliches Beispiel für eine derartige Preisstrategie, die Boeing tatsächlich angewandt hat, betraf das Modell 737. Zu der Bestellung eines neuen Verkehrsflugzeugs der Scandinavian Airline Systems (SAS) im März 1995 berichtete die Zeitung The Washington Post[15]:

> „Der betriebsinterne Bewertungsausschuß der SAS hatte empfohlen, 50 der von Douglas vorgeschlagenen neuen 100sitzigen MD-95 für jeweils 20 Mio. USD zu kaufen ... Statt dessen erklärte der [SAS-Vorsitzende], daß SAS bei Boeing 35 neue Modelle der ehrwürdigen 737 zu rund 19 Mio. USD je Posten bestellen würde, ein gegenüber dem Listenpreis erheblicher Nachlaß. ‚Boeings Strategie war offensichtlich darauf angelegt, Douglas daran zu hindern, die MD-95 jemals auf den Markt zu bringen‘, erklärte ein an der Ausschreibung beteiligter Verkäufer.“

[13] *Quelle:* Lehman Brothers, 22. April 1996.
[14] *Quelle:* Lehman Brothers, 22. April 1996.
[15] *Quelle:* The Washington Post vom 5. April 1997.

(80) Nach Angaben von Boeing beträgt der niedrigste 1996 veröffentlichte Preis für das Flugzeug 737 mit 100 Sitzen 32 Mio. USD. In der Annahme, daß die Berechnungen der Gewinnspanne von rund 30 % bei einer Boeing 737 durch die Finanzanalysten einigermaßen korrekt sind([16]), würde der tatsächliche Verkaufspreis von 19 Mio. USD je Flugzeug an SAS bedeuten, daß Boeing bei diesem Geschäft überhaupt keinen Gewinn gemacht hat (32 Mio. USD weniger 30 % = rund 22 Mio. USD).

(81) Wie bereits erklärt wurde, würde Boeing mit den MDC-Erzeugnissen (insbesondere dem kleinen Segment MD-95) und einem wesentlich größeren Gesamtpotential viel eher Gelegenheit zu derartigen Preispraktiken haben, insbesondere, wie bereits ausgeführt wurde, wegen seiner starken und immer stärkeren Cash-flow-Position.

(82) In einem Schreiben an eine japanische Leasinggesellschaft betreffend die Unterzeichnung einer Flugzeugbestellung bei Airbus kann, so wurde anläßlich der Anhörung berichtet, ein Beispiel für die Bereitschaft von Boeing in der Vergangenheit gefunden werden, seine ganze finanzielle Stärke einzusetzen, um nicht nur auf Konkurrenten, sondern auch auf Abnehmer Druck auszuüben:

> „Ich möchte, daß Sie wissen, daß Boeing eine derartige Entscheidung ... äußerst ernst nimmt. Für mich und meine Kollegen ist dies nicht nur ein Schock, sondern wird sich sicherlich auch auf die Zukunft unserer seit vielen Jahren bestehenden Beziehung negativ auswirken."
>
> „... Außerdem könnte dies, was noch gravierender ist, unerwünschte Folgen für die Zusammenarbeit zwischen Japan und Amerika im Luft- und Raumfahrtsektor haben."
>
> (Unterschrift von Herrn Ronald Woodard, Boeing Commercial Airplane, Group President, 17. Dezember 1996).

b) **Zugang zu staatlich finanzierter FuE**

(83) Da Boeing seine Rüstungs- und Raumfahrttätigkeiten wesentlich erweitern würde, würde es einen weit besseren Zugang zu dem Teil der Forschung und Entwicklung haben, der vom US-Verteidigungsministerium (nachfolgend „DoD" genannt), von der National Aeronautics and Space Administration (nachfolgend „NASA" genannt) und anderen öffentlichen Einrichtungen finanziert wird. Dies wäre insbesondere in bezug auf die Forschung und Entwicklung im Militärflugzeugsektor der Fall.

i) FuE in der amerikanischen Luft- und Raumfahrtindustrie werden weitgehend von der Regierung finanziert

(84) Laut Zahlen der Aerospace Industries Association of America macht die gesamte (staatlich und privatwirtschaftlich finanzierte) industrielle FuE in den Vereinigten Staaten durchschnittlich 3—4 % des Nettoumsatzes der verarbeitenden Industrie aus. Im US-Luft- und Raumfahrtsektor beläuft sich industrielle FuE hingegen auf 12—14 % des Nettoumsatzes. In sämtlichen Wirtschaftszweigen finanzieren die Unternehmen rund 80 % der gesamten industriellen FuE, die zu rund 20 % vom Staat mitfinanziert wird. In der Luft- und Raumfahrtindustrie herrscht ein völlig anderes Verhältnis: rund 60 % der gesamten industriellen FuE werden von der amerikanischen Regierung und nur 40 % von den Unternehmen selbst finanziert.

(85) 1994 gab der Staat für industrielle FuE im gesamten Luft- und Raumfahrtsektor 8,8 Mrd. USD aus. Hiervon entfielen rund 8 Mrd. USD auf Entwicklungstätigkeiten, während der Rest für Grundlagen- und angewandte Forschung aufgebracht wurde. Die Hauptinvestoren in industrielle FuE waren das DoD und die NASA. Das Gesamtbudget des DoD für FuE in der Luftfahrt (für Flugzeuge und diesbezügliche Ausrüstungsgüter) betrug 6,8 Mrd. USD, während sich das NASA-Budget auf 1,5 Mrd. USD belief. Für 1995 lauteten die Zahlen jeweils 7,1 Mrd. USD und 1,3 Mrd. USD. Das DoD vergab für Forschung, Entwicklung, Test und Bewertung (FETuB) für die Luftfahrt 1994 Aufträge in Höhe von 5,8 Mrd. USD und 1995 für fast denselben Betrag.

(86) Im allgemeinen gibt das DoD für FuE wesentlich mehr aus als die europäischen Verteidigungsministerien (nachfolgend „VM" genannt). 1996 wies das DoD der FuE insgesamt 34,8 Mrd. USD zu. Die Gesamtaufwendungen der VM in der Gemeinschaft (ohne Österreich, Schweden und Finnland) für Forschung und Entwicklung beliefen sich dagegen auf 11,7 Mrd. USD. Hiervon entfielen 10,6 Mrd. USD auf die Verteidigungsministerien in Frankreich, Deutschland und im Vereinigten Königreich, die Hauptpartner des Airbus-Projekts. Ähnlich verhält es sich mit der Situation im Raumfahrtsektor. 1996 belief sich das NATO-Budget auf 13,8 Mrd. USD. Der Beitrag der Mitgliedstaaten zum Haushalt der Europäischen Weltraumorganisation (EWO), das bei weitem das größte aller Raumfahrtbudgets in der EU ist, umfaßte dagegen 3,1 Mrd. USD. Diese Zahlen, die deutlich in einem Mißverhältnis zueinander stehen, lassen sich nicht genau miteinander vergleichen, da die vier VM in der Gemeinschaft ihr Vorgehen nicht unbedingt koordinieren.

([16]) *Quelle:* Lehman Brothers, 22. April 1996.

ii) Amerikanische FuE in Rüstung und Raumfahrt werden in der Regel von der Regierung finanziert

(87) Im Unterschied zu den Produktions- oder Beschaffungsprogrammen, die im allgemeinen im Rahmen von Festpreisvereinbarungen durchgeführt werden, werden Entwicklungsprogramme im Bereich der Rüstung und Raumfahrt gewöhnlich im Rahmen von Kostenerstattungsvereinbarungen durchgeführt. Die wichtigsten FuE-Verträge sind die sogenannten „Engineering and Manufacturing Development" (EMD)-Verträge, mit denen die verfahrenstechnische Produktionsentwicklung eines Systems finanziert wird, bevor die eigentliche Produktionsphase eines Programms beginnt. Die betreffenden Vereinbarungen werden gewöhnlich als „Cost Plus Award Fee" (CPAF) oder „Cost Plus Incentive Fee" (CPIF)-Verträge geschlossen.

(88) CPAF-Verträge sehen eine Kostenerstattung zuzüglich einer Zuschlagsgebühr auf der Grundlage eines zu Beginn des Vertrages ausgehandelten Vergabeplans vor. CPIF-Verträge sehen eine Kostenerstattung zuzüglich einer Leistungsgebühr auf der Grundlage von Leistungs- und Terminzielen vor. In manchen Fällen investiert ein Auftragnehmer in den ersten Phasen eines Rüstungsprogramms eigene Mittel in die Forschung und Entwicklung. Diese Anfangskosten werden gewöhnlich in die gesamten Programmkosten einbezogen, wenn der Auftragnehmer später für denselben Gegenstand einen DoD-Produktionsauftrag erhält. Außerdem können förderfähige DoD-Auftragnehmer aufgrund des Independant Research and Development (IR&D)-Kostenerstattungsprogramms des DoD einen Teil der Kosten für eigene, selbständige FuE-Tätigkeiten durch zusätzliche Zahlungen im Rahmen der vorerwähnten DoD-Cost-Plus-Verträge wieder hereinholen. Seit 1991 fallen unter die Definition der förderfähigen selbständigen Forschung und Entwicklung alle Vorhaben, die für das DoD interessant sein können. Demzufolge wird der größte Teil der Forschung und Entwicklung für Rüstungsprodukte oder etwaige rüstungsbezogene Anwendungen vom DoD finanziert. Die FuE für Rüstungsprogramme sowie Raumfahrttechnologie und -programme werden ebenfalls häufig in vollem Umfange finanziert, insbesondere wenn der Hauptabnehmer des Programms die US-Regierung ist.

iii) Boeing wird durch den geplanten Zusammenschluß die Zahl seiner FuE-Verträge im Rüstungssektor erheblich steigern

(89) In den letzten fünf Jahren erzielte Boeing im Zusammenhang mit staatlichen FuE-Verträgen im Jahresdurchschnitt Einnahmen von rund [. . .]. Rund [. . .] dieser Einnahmen stammten aus FuE-Tätigkeiten für NASA-Raumfahrtprogramme, insbesondere für die Weltraumstation. Obwohl Boeing gegenwärtig nur in begrenztem Umfange Militärflugzeuge (AWACS, Tankflugzeug KC-135) herstellt und keine Kampfflugzeuge baut, stellten Militärflugzeuge den zweitgrößten Bereich seiner FuE-Einnahmen dar. In diesem Bereich stammten [. . .] seiner Einnahmen aus Verträgen mit der US-Regierung. Tatsächlich ist Boeing an großen Programmen für die Entwicklung von Militärflugzeugen beteiligt, z. B. für das Kampfflugzeug F-22, Joint Strike Fighter und das Kippflügelflugzeug V-22. MDC erhielt in den letzten fünf Jahren durchschnittlich [. . .] bis [. . .] jährlich, von denen rund [. . .] auf Militärflugzeuge entfielen. Durch den geplanten Zusammenschluß wird Boeing also seine FuE-Einnahmen im Militärflugzeugsegment mehr oder weniger verdoppeln.

(90) Das neue Unternehmen Boeing/MDC würde in kleinerem oder größerem Umfange an allen gegenwärtigen DoD-Programmen mit den höchsten FuE-Budgets beteiligt sein. Für diese Programme stehen folgende Mittel bereit:

Budget

(in Mio. USD)

	1995	1996	
F-22	2 281	2 165	Zwei Drittel Lockheed Ein Drittel Boeing
F/A-18	1 249	824	MDC
V-22 Osprey	453	737	Boeing
RAH-66 Comanche	475	292	Boeing
B-2	366	589	Teamleiter: Northrop Grumman mit Hauptbeteiligung von Boeing
JSF	182	193	Boeing und Lockheed im Wettbewerb
C-17 Globemaster III	184	71	MDC

(91) Die wichtigsten Flugzeugprogramme in absehbarer Zukunft werden Joint Strike Fighter (JSF), F-22 und F/A-18 sein. Systemführer für F-18 ist MDC, F-22 wird gemeinsam von Lockheed und Boeing entwickelt. Boeing und Lockheed bewerben sich gegenwärtig um den endgültigen JSF-Vertrag. Die Kommission vertritt die Auffassung, daß Boeing und MDC nach dem Zusammenschluß aufgrund der Zusammenlegung ihrer technologischen Ressourcen bessere Chancen hätten, den endgültigen Hauptauftrag für die Entwicklung des JSF zu erhalten.

iv) Boeing wird durch den erheblichen Zuwachs seiner FuE im Rüstungssektor mehrere allgemeine Wettbewerbsvorteile erhalten

(92) Ein offensichtlicher Vorteil der FuE im Rüstungssektor für einen Hersteller von Verkehrsflugzeugen besteht, wie bereits erwähnt wurde, in der Möglichkeit, die mit öffentlichen Mitteln entwickelte Technologie im Verkehrsflugzeugsektor anzuwenden. Hersteller von Verkehrsflugzeugen profitieren aber nicht nur im Hinblick auf den Technologietransfer von militärischen FuE-Tätigkeiten. Durch die umfassende Beteiligung privater Unternehmen an hochspezialisierten militärischen FuE-Projekten werden das technische Personal dieser Unternehmen und damit das allgemeine Know-how gefördert. Militärische FuE macht sich auch für grundlegende Ausrüstungen bezahlt, z. B. Spezialmaschinen, die später für Verkehrsflugzeuge verwendet werden können. Selbst wenn ein militärisches FuE-Projekt zu keinem besonderen technologischen Ergebnis führt („ergebnislose Programme"), kann es für das Unternehmen, das es durchgeführt hat, kommerziell von Nutzen sein, weil es nun über die zu vermeidenden „Forschungssackgassen" informiert ist.

(93) Zu einem derartigen Zuwachs an allgemeinem Know-how wird es insbesondere in der Konzeption und Herstellung kommen. Das amerikanische DoD fördert beispielsweise ein bedeutendes Programm im Bereich der Entwurfstechnologie, in dessen Rahmen fortgeschrittene CAD/CAM-Systeme für die Produktmodellierung und -simulation eingesetzt werden, wodurch der Zeitaufwand und die Risiken in Verbindung mit der Produktionsaufnahme eines neuen Flugzeugs erheblich herabgesetzt werden. Diese Techniken werden auch für zivile Programme verwendet. Andere Beispiele sind das Know-how zur Anwendung neuer Verbundwerkstofftechnologien in militärischen Programmen wie der V-22, F-22 und B-2, bei denen die notwendigen Kenntnisse für den Entwurf und die Herstellung von Werkstoffstrukturen, die inzwischen für die B-777 verwendet werden, erarbeitet wurden, oder das „Design Manufacturing and Productibility Simulation", ein von MDC im Laufe seiner militärischen Programme entwickeltes System, durch das die Dauer der Konzeptionsphase erheblich vermindert werden konnte und das für die Entwicklung der MD-XX verwendet wurde. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß Boeing in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte gemäß Artikel 18 erklärt hat, daß es das aus zivilen Programmen stammende Know-how in den Bereichen EDV und Software, fortgeschrittene Werkzeuge, Herstellung und Automatisierung der Herstellung elektronischer Produkte im Rahmen militärischer Programme wie der F-22, V-22 und RAH-66 verwendet hat. Obwohl Boeing behauptet, daß aus dem Know-how militärischer Programme keine wesentlichen Vorteile für den zivilen Sektor abgeleitet werden können, beweisen diese Beispiele doch, daß das im zivilen und im militärischen Sektor gewonnene Know-how von wechselseitigem Nutzen ist.

v) Boeing wird durch den geplanten Zusammenschluß noch weit größeren Nutzen aus dem Transfer militärischer Technologie auf den Verkehrsflugzeugbereich ziehen

(94) Ein Großteil der im Rüstungssektor entwickelten Technologie kann im Verkehrsflugzeugbau angewandt werden. Die stärkere Beteiligung Boeings an militärischer FuE wird vor allem Militärflugzeuge, insbesondere Kampfflugzeuge, betreffen. Die Kampfflugzeugtechnologie ist wegen der größeren Kompaktheit der Systeme zwar nicht in ihrer Gesamtheit, aber doch weitgehend übertragbar. Die nachstehende Liste gibt einen Überblick darüber, in welchem Umfang nach einer Schätzung von Lockheed Martin Kampfflugzeugsysteme und -techniken für Anwendungen im Verkehrsflugzeugsektor in Frage kommen:

— Navigationshilfen	(100 %)
— Allgemeine Luftfahrtelektronik	(30 %)
— Cockpit-Displays	(100 %)
— Luftfahrtelektronische Software	(80 %)
— Subsystemtechnologie	(90 %)
— Subsystemhardware	(10 %)
— Flugkontrolltechniken	(60 %)
— Verbundwerkstoffe	(60—100 %)
— Fortgeschrittene metallische Strukturwerkstoffe	(100 %).

(95) Es ist zutreffend, daß ein Empfänger staatlicher Mittel für militärische FuE häufig, wie Boeing und MDC erklärt haben, einen erheblichen Teil seines Auftrags an Dritte vergibt. Dadurch vermindern sich aber nicht die Möglichkeiten eines Hauptauftragnehmers wie Boeing oder MDC, das im Rahmen derartiger Programme gewonnene Know-how und technische Wissen voll zu nutzen, da der Hauptauftragnehmer stets Zugang zu allen Einzelheiten der ausgeführten FuE-Tätigkeit haben wird. Jedenfalls ist fraglich, inwieweit und wie häufig staatlich finanzierte FuE an Subunternehmer vergeben wird. MDC erklärte z. B., daß Verbundwerk-

stoffe gewöhnlich von Werkstoffanbietern und nicht von Boeing oder MDC entwickelt werden. Im Rahmen des vom DoD finanzierten „Manufacturing Technology"-Programms wurde allerdings die Entwicklung kostengünstiger Werkstoffe für Rumpfanwendungen an Boeing und für Flügelanwendungen an MDC vergeben. Auf dieses „Manufacturing Technology"-Programm entfiel 1996 der größte Teil des DoD-Haushalts für Technologietransfer, nämlich insgesamt 1 768 Mio. USD.

(96) Abgesehen von seiner führenden Stellung im Kampfflugzeugsektor ist MDC außerdem einer der führenden Hersteller von militärischen Transportflugzeugen. Anscheinend kann in diesem Sektor entwickelte Technologie in vollem Umfange für Verkehrsflugzeuge verwendet werden. MDC erklärte vor kurzem, daß es beschlossen habe, sein Militärtransportflugzeug C-17 als Verkehrsflugzeug herzustellen. In diesem Zusammenhang ist die Boeing 747, die zunächst für die Ausschreibung eines Militärtransportflugzeuges entwickelt wurde, ein historisches Beispiel.

(97) Zur Frage der kommerziellen Anwendung militärischer Technologie hat Boeing erklärt, daß es im Rahmen des zwischen der Gemeinschaft und den USA geschlossenen Abkommens über den Handel mit großen Zivilflugzeugen von 1992 seit 1993 von seiner Beteiligung an Rüstungs- und anderen US-Programmen in keiner erkennbaren Weise für Verkehrsflugzeugprogramme profitiert hat. Boeing gab jedoch in einer Erklärung anläßlich der Anhörung am 13. Juni 1997 zu, daß sich militärische und kommerzielle Forschungsanwendungen auf jeden Fall weitgehend überschneiden. Boeing behauptete, daß derartige Überschneidungen dem gesamten Industriezweig und nicht nur einzelnen wie ihm zugute kommen. Dies scheint aber äußerst unwahrscheinlich, da militärische Forschungsverträge Sicherheits- und Geheimhaltungsvorschriften unterliegen. Insbesondere die NASA hat auf sogenannte „beschränkte Exklusivrechte" zurückgegriffen, um den Informationsschutz durch Nichtregierungsparteien, die an NASA-Vereinbarungen beteiligt sind, zu gewährleisten. Beispielsweise dürfen viele Programme im Zusammenhang mit dem „High Speed Civil Transport" (HSCT), dem voraussichtlichen Concorde-Nachfolger, während einer Dauer von mindestens fünf Jahren nicht preisgegeben werden.

(98) Die Kommission weist nachdrücklich darauf hin, daß sie in dieser Entscheidung nicht auf die Auslegung des Begriffs des „indirect support" in Artikel 5 des vorerwähnten Abkommens eingeht, sondern eine wirtschaftliche Untersuchung im Hinblick auf die Anwendung der Fusionsverordnung durchführt. Vor diesem Hintergrund ist es nicht entscheidend, ob Boeing in den letzten drei Jahren durch seine vorerwähnte Beteiligung für eines seiner gegenwärtigen spezifischen Verkehrsflugzeugprogramme einen erkennbaren Kostenvorteil erhalten hat. Für das Verfahren im Rahmen der Fusionsverordnung ist lediglich von Bedeutung, daß die wesentlich stärkere Beteiligung Boeings an militärischen FuE-Tätigkeiten dem Unternehmen im Laufe der Zeit, wie oben beschrieben wurde, einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber dem einzig verbleibenden Wettbewerber im Bereich der Verkehrsflugzeuge geben würde.

(99) Dies trifft nach Auffassung der Kommission insbesondere deswegen zu, weil in den Vereinigten Staaten die Trennungslinie zwischen Rüstungs- und zivilen Luftfahrtprogrammen weniger klar als in der EU verläuft. Dies hängt mit der US-Politik zusammen, daß Rüstung, Raumfahrt und Zivilflugzeugtechnologie stark miteinander verknüpft sind. Im August 1995 erklärte z. B. der National Space and Technology Council:

> „Die erhebliche grundlegende technologische Konkordanz zwischen militärischen und zivilen Luftfahrterzeugnissen und -dienstleistungen muß genutzt werden, um die Produktivität und Effizienz unserer Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten zu steigern. Zu diesem Zweck müssen sich Regierung und Industrie gemeinsam aktiv um technologische Ziele bemühen, die sowohl für zivile als auch für militärische Anwendungen gelten ... Das DoD, die Federal Aviation Administration (FAA) und die NASA müssen ihr Augenmerk verstärkt auf diesen neuen Aspekt des doppelten Verwendungszwecks in Programmen zur Technologieentwicklung richten."

In einem Bericht des Congressional Research Service vom Dezember 1995 hieß es erneut:

> „Im DoD wurde Nachdruck auf die Entwicklung von Technologie mit doppeltem Verwendungszweck gelegt, sowohl um die kommerziellen Produktionsanlagen für die Herstellung militärischer Erzeugnisse zu verwenden als auch um zur Nutzung militärischer Technologie für zivile Zwecke beizutragen."

Für die Unterstützung der Technologie mit doppeltem Verwendungszweck durch die US-Verwaltung lassen sich noch viele andere Beispiele anführen. Eine solche Politik wäre sinnlos, wenn zwischen den militärischen und zivilen Anwendungen im Luft- und Raumfahrtsektor nicht bereits ein Transfer bestünde.

Tatsächlich fand in vielen Fällen ein unmittelbarer Transfer der Fertigerzeugnisse vom militärischen auf den kommerziellen Sektor statt, z. B.:

— Die B52 (Aerodynamik) und die KC135 (Flügel, Cockpit, Triebwerkkonzeption) trugen zur Entwicklung der B707 und später der B727, B737 und B757 bei;

— die B777 profitierte von den aus der AWACS-Entwicklung abgeleiteten Systemintegrationstechnologien;

— die von der MD11 abgeleitete Produktionsreihe profitiert von der KC10.

Der wichtigste Beitrag des militärischen Sektors zu zivilen Anwendungen resultiert jedoch aus der Basistechnologie, die zu erheblichen Produktivitätssteigerungen und Kosteneinsparungen führt.

(100) Das Argument könnte lauten, daß Boeings Nutzen aus der staatlich finanzierten Forschung und Entwicklung im Rüstungs-, Raumfahrt- und zivilen Luftfahrtsektor und seine verstärkte Beteiligung daran nach dem geplanten Zusammenschluß verglichen werden sollte mit der voraussichtlichen öffentlichen Unterstützung für die Entwicklung von Verkehrsflugzeugen, die sein einziger verbleibender Wettbewerber, nämlich Airbus, in Zukunft erhalten könnte. Im Bereich der Forschung und Entwicklung für Rüstung und Raumfahrt besteht und wird sicher auch weiterhin ein äußerst großer Unterschied zwischen den Ausgaben in den Vereinigten Staaten und in Europa bestehen, der sich zugunsten von Boeing auswirkt. Für Forschung und Entwicklung im Verkehrsflugzeugsektor geben die US-Regierung und insbesondere die NASA bei weitem mehr aus, als dies für ähnliche Zwecke in Europa der Fall ist. In Deutschland beispielsweise, dem Land eines der Hauptpartner von Airbus, belief sich der Bundeshaushalt für FuE in der zivilen Luftfahrt 1995 auf 142 Mio. DEM (rund 90 Mio. USD). Im selben Jahr belief sich der NASA-Haushalt für FuE in der Luftfahrt auf 1,3 Mrd. USD. Doch lagen 1995 außerdem Bundeshaushaltsmittel von 208 Mio. DEM (rund 130 Mio. USD) für allgemeine Forschungstätigkeiten in der Luftfahrt vor. Diese Zahl muß jedoch mit dem Haushalt der US Federal Aviation Administration von 2,2 Mrd. USD für Forschung, Technik und Entwicklung verglichen werden. Zahlreiche Erklärungen von US-Regierungsbeamten, insbesondere auch von NASA-Beamten, weisen ebenfalls auf das zunehmende Interesse an zivilen Anwendungen dieser FuE ausschließlich zugunsten der US-Industrie hin. Dies gilt sowohl für Unterschallflugzeuge als auch für den HSCT, für den umfangreiche, zielorientierte staatliche FuE-Mittel bereitgestellt werden. Für keine der betreffenden Unterstützungen besteht eine Rückzahlungspflicht.

Im Gegensatz dazu sieht das zwischen der Gemeinschaft und den Vereinigten Staaten 1992 geschlossene Abkommen über den Handel mit großen Zivilflugzeugen u. a. ausdrücklich Beschränkungen und Rückzahlungsbedingungen für die Art staatlicher Förderung vor, die im allgemeinen in Europa gewährt wird und mit Sicherheit das Kernstück der künftigen staatlichen Förderung der europäischen Luftfahrtindustrie bleiben wird, nämlich Darlehen, die über Provisionen je verkauftes Flugzeug getilgt werden. Diese Darlehen können bis zu ein Drittel sämtlicher Entwicklungsausgaben für ein neues großes Zivilflugzeug ausmachen und müssen zuzüglich Zinsen zurückgezahlt werden.

(101) Dieses Mißverhältnis bestand bereits vor dem geplanten Zusammenschluß, aber dessen Auswirkungen wurden zumindest teilweise dadurch abgeschwächt, daß die Vorteile der von der US-Regierung finanzierten FuE zwei konkurrierenden Unternehmen zugute kamen und außerdem im Fall von MDC nur ein begrenztes Verkehrsflugzeuggeschäft betrafen. Nach dem Zusammenschluß würde sich die gesamte staatlich finanzierte FuE von Boeing und MDC auf eine einzige Einheit konzentrieren, die über das bei weitem größte Verkehrsflugzeuggeschäft in der Welt verfügt.

vi) Geistiges Eigentum

(102) In einem Industriezweig der Spitzentechnologie wie der Herstellung von Verkehrsflugzeugen ist geistiges Eigentum, ob in Form von patentiertem oder nicht patentiertem Know-how, für die Wettbewerbsfähigkeit der Marktteilnehmer besonders wichtig. Die Fusion des international führenden Verkehrsflugzeugherstellers und des international führenden Militärflugzeugherstellers wird zur Zusammenlegung zweier bedeutender Portefeuilles im Bereich des geistigen Eigentums führen. Über 500 Patente gehören Boeing und könnten für Verkehrsflugzeuge relevant sein. MDC verfügt schätzungsweise über rund 150 derartige Patente[17]. Mit 86 Boeing-Patenten und 26 MDC-Patenten wäre es potentiell möglich, den Zugang zu wichtiger künftiger Technologie einzuschränken. Diese Patente betreffen folgende Bereiche:

— Flugzeugstrukturen, für die sehr viel FuE durchgeführt wurde, um leichtere und widerstandsfähigere Werkstoffe herzustellen, die eine größere Reichweite, eine höhere Geschwindigkeit sowie Nutzlast ermöglichen, die Lebensdauer eines Flugzeugs verlängern und die Wartungskosten herabsetzen. Boeing und MDC verfügen in einigen dieser Bereiche über ausschließliche Patente;

— Verbundwerkstoffe, also eine Verbindung von zwei oder mehreren getrennten Stoffen, die eine außerordentliche Leistungssteigerung des Flugwerks zur Folge haben, insbesondere was das Gewicht, die Festigkeit und Steifigkeit, die Ermüdungsbruchresistenz und Designflexibilität (z. B. Boeings Tragflächen, die zur Gänze aus Verbundwerkstoffen bestehen) betrifft;

— Aerodynamik: In diesem Bereich tragen neuere Innovationen zu niedrigeren Treibstoffkosten, Lärmverminderung beim Starten und Landen, größerer Reichweite und höherer Geschwindigkeit sowie kürzeren Entwicklungsphasen bei;

— Flugsteuerung: In diesem Bereich wurden die spektakulärsten technischen Fortschritte in den vergangenen Jahren erzielt. Boeing und MDC waren in diesem Bereich u. a. im Rahmen des

[17] *Quelle:* Airbus-Vorlage an die Kommission.

Advanced Subsonic Technology Program der NASA tätig, und Boeing hat erste Patente im Bereich der optoelektronischen Flugsteuerung erworben;

— Elektrizität und Elektronik, die für die Sicherheit und Kosteneffizienz entscheidend sind, stellen Bereiche dar, in denen sowohl Boeing als auch MDC, insbesondere im Rahmen von Verträgen von Regierungsstellen, umfassende FuE-Tätigkeiten durchgeführt haben.

(103) Zusammenfassend stellt die Kommission fest, daß die Zusammenlegung des Know-hows und der Patente von Boeing und MDC als weiteres Element zur Verstärkung der beherrschenden Stellung von Boeing im Bereich der großen Verkehrsflugzeuge beiträgt.

c) **Verhandlungsmacht gegenüber Zulieferern**

(104) Flugzeughersteller hängen für eine Vielzahl von Waren und Dienstleistungen, die von Werkstoffen und Bauteilen bis zu größeren Systemen, wesentlichen Teilen des Flugwerks und Triebwerken reichen, von sehr vielen Zulieferern ab. In zahlreichen Fällen sind die Zulieferer auch an der Konzeption und Entwicklung des Flugzeugs beteiligt. Große Zulieferer, insbesondere Flugwerkhersteller, schließen in manchen Fällen mit den Flugzeugherstellern Vereinbarungen, um die Risiken und Einnahmen zu teilen.

i) Der geplante Zusammenschluß wird zu einer erheblichen Zunahme der Nachfragemacht von Boeing führen

(105) Schätzungsweise beruhen 50 % der Tätigkeiten eines Flugzeugherstellers auf Zulieferungen. 1996 verkaufte Boeing für rund [. . .] und MDC für rund 11 Mrd. USD. Der Zusammenschluß dieser Flugzeugtätigkeiten würde mit Sicherheit zu einer erheblichen Zunahme der Nachfragemacht von Boeing gegenüber seinen Zulieferern führen. Boeing hat eine Liste von Zulieferern genannt, die für mindestens 10 Mio. USD an die Boeing Commercial Airplane Group verkaufen, und hat prozentuale Schätzwerte ihrer Verkäufe an Boeing, MDC und Airbus im Vergleich zum Gesamtabsatz dieser Zulieferer angegeben. Von [. . .] Zulieferern, für die Boeing eine solche Schätzung angeben konnte, belieferten [. . .] Unternehmen sowohl Boeing als auch MDC, und [. . .] dieser Unternehmen erzielten mindestens 50 % ihres Gesamtumsatzes oder ihres Umsatzes im gesamten Luft- und Raumfahrtsektor bzw. in bestimmten Fällen im Verkehrsflugzeugsektor mit Boeing und MDC. Die Zahl der Lieferanten aber, die mindestens 50 % ihres Umsatzes mit Boeing und MDC erzielten, ist sicherlich wesentlich größer, da Boeing den Verkäufen im Rüstungs- und Raumfahrtsektor nur teilweise Rechnung tragen konnte. Die aus dem großen Militärgeschäft von MDC resultierenden Lieferbeziehungen wurden also nur in beschränktem Umfange berücksichtigt. In diesem Zusammenhang ist außerdem festzustellen, daß die meisten von der Kommission befragten Zulieferer im Luft- und Raumfahrtsektor erklärten, der Verlust von Boeing/MDC als Abnehmer würde für sie sehr problematisch sein.

ii) Durch den Anstieg der Nachfragemacht von Boeing könnte die Wettbewerbsstellung von Airbus wesentlich geschwächt werden

(106) Nach dem Zusammenschluß würde Boeing insbesondere seine Nachfragemacht gegenüber der Vielzahl von Zulieferern verstärken, die sowohl für zivile als auch militärische Anwendungen Bauteile liefern. Durch die Addition der Nachfragemacht von MDC, insbesondere im militärischen Sektor, mit der bereits starken Stellung von Boeing im Verkehrsflugzeugsektor könnte die Gesamtabhängigkeit der Zulieferer von Boeing wachsen und dazu führen, daß diese Boeing die Priorität gegenüber Airbus geben müßten. Boeing wäre in der Lage, auf zahlreiche Zulieferer Druck auszuüben, um sie an einer Zusammenarbeit mit seinem einzigen Wettbewerber, nämlich Airbus, zu hindern, oder damit sie Boeing bei der Kapazitätsplanung gegenüber Airbus den Vorzug geben.

(107) Es liegen Hinweise dafür vor, daß sich die gegenwärtige Nachfragemacht von Boeing vielleicht in gewissem Umfange auf den Zugang von Airbus zu Zulieferern, die das Risiko mit ihm geteilt hätten, ausgewirkt hat. So wurde beispielsweise ausführlich darüber berichtet, daß zu Beginn des Jahres Northrop Grumman beschloß, sich nicht an dem Risiko der Entwicklung der A3XX zu beteiligen. Im Anschluß daran kündigte Northrop Grumman an, daß es vom Hauptauftragnehmer Boeing einen Auftrag in Höhe von 262 Mio. USD zur Modernisierung des AWACS-Radars erhalten habe. Außerdem hat Boeing kürzlich einen Auftrag von 400 Mio. USD an Northrop Grumman vergeben, damit es für seine Flugzeuge 737, 757 und 767 Passagier- und Frachttüren herstellt. In diesem Zusammenhang ist bemerkenswert, daß die Lieferungen an Boeing den weitaus größten Teil des Verkehrsflugzeuggeschäfts von Northrop Grumman ausmachen. Nach dem Zusammenschluß würden diese Lieferungen zu den Lieferungen von Northrop Grumman für das Rüstungsgeschäft von MDC hinzukommen, die in absoluten Zahlen die derzeitigen Lieferungen an Boeing sogar übersteigen.

(108) Generell gesehen könnte durch den Zuwachs der Nachfragemacht von Boeing die Wettbewerbsstellung von Airbus wahrscheinlich wesentlich geschwächt und somit die Stellung von Boeing verstärkt werden.

d) **Offset-Abkommen und Kopplungsgeschäfte**

(109) Offset-Abkommen stellen ein System dar, in dessen Rahmen ein Anbieter dafür, daß jemand sein

Erzeugnis kauft, im Land des Käufers Technologie oder Produktionskapazität bereitstellt. Direktes Offset besteht aus der Produktion oder der Technologie für das zu verkaufende Erzeugnis. Indirektes Offset ist nicht produktbezogen, sondern betrifft im allgemeinen ein verwandtes Technologiefeld.

(110) Offset-Abkommen im Verkehrsflugzeugsektor sind seltener als bei Militärflugzeugen, für die sie die Regel sind. Im Verkehrsflugzeugsektor wurden Offset-Abkommen zum Teil auch durch internationale Abkommen beschränkt. Dennoch spielen sie in diesem Sektor eine verhältnismäßig wichtige Rolle, insbesondere in Ländern mit staatlichen Fluggesellschaften. Zwei Fälle aus jüngerer Zeit können als Beispiel angeführt werden. 1996 bestellte Malaysian Airlines 25 Flugzeuge bei Boeing im Rahmen eines Offset-Programms, damit Malaysia seine Luftfahrtelektronik- und Verbundwerkstoffindustrie entwickeln konnte. Presseberichten zufolge verlangt das südafrikanische Handels- und Industrieministerium seit kurzem für alle langfristigen Regierungskäufe ein 50 %iges Offset. Diese neue Offset-Politik wird auch für South African Airways gelten, die ihre Bemühungen um den Kauf von 7 neuen Boeing-Flugzeugen einstellen mußte, solange an den neuen Offset-Regeln gearbeitet wurde. Boeing hat seinerseits erklärt, daß es früher mehrere Offset-Abkommen im Verkehrsflugzeugsektor geschlossen hat.

(111) Durch die Möglichkeit zu Offset-Geschäften erhalten US-Verkehrsflugzeughersteller generell einen signifikanten Wettbewerbsvorteil. In einem Bericht der Manufacturers Alliance über Offset-Abkommen für Auslandsverkäufe von militärischen und nichtmilitärischen Ausrüstungsgütern vom Februar 1997 wird die nachstehende Erklärung des Direktors des Office of Aerospace, US Department of Commerce, wiedergegeben:

> „Die Regierung stellt fest, daß wie im Fall von Offset-Abkommen im Rüstungssektor die US-Unternehmen durch die größere Flexibilität der US-Hersteller beim Angebot von Offset-Abkommen über einen erheblichen Wettbewerbsvorteil verfügen. Für Airbus, ein Joint-Venture von vier Regierungen, ist es beispielsweise schwierig, Bauteile von einem Nicht-Mitgliedsland zu beziehen, da die Arbeiten auf die vier Länder verteilt werden müssen. Wegen ihrer größeren diesbezüglichen Flexibilität waren Boeing und McDonnell Douglas insbesondere bei der Durchdringung der ostasiatischen Märkte erfolgreicher."

(112) Boeing verfügt aufgrund seines Geschäfts mit großen Verkehrsflugzeugen bereits über erhebliche Offset-Kapazitäten. In Verbindung mit dem Rüstungsgeschäft von MDC würden Boeings Offset-Kapazitäten noch erheblich zunehmen, was ihm einen weiteren Wettbewerbsvorteil verschaffen würde. Durch den Zusammenschluß würde Boeing noch leichter in bestimmten Ländern Kopplungsgeschäfte für den Verkauf von Boeing-Verkehrsflugzeugen in Verbindung mit MDC-Militärflugzeugen schließen können.

VIII. ERGEBNIS

(113) Aus diesen Gründen gelangt die Kommission zu der Auffassung, daß der geplante Zusammenschluß zur Verstärkung einer beherrschenden Stellung führen würde, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Fusionsverordnung erheblich behindert würde.

IX. ABHILFEN

A. VON BOEING UNTERBREITETE VERPFLICHTUNGEN

(114) Um die Wettbewerbsbedenken auszuräumen, ist Boeing gegenüber der Kommission folgende Verpflichtungen eingegangen:

(115) ***Boeings Vorschlag betreffend die DAC-Flotte***

1. Boeing verpflichtet sich zu folgenden strukturellen Maßnahmen: Boeing wird DAC während einer Dauer von zehn Jahren als getrennte Rechtseinheit aufrechterhalten und der Kommission einen von einem unabhängigen Prüfer bestätigten Bericht über die Betriebsergebnisse der DAC-Geschäftstätigkeit im Verkehrsflugzeugsektor unterbreiten. Dieser Bericht wird außerdem veröffentlicht. Unter diesen Bedingungen wird Boeing das Recht haben, die getrennte Rechtseinheit insgesamt zu verwalten und alle zweckdienlichen Geschäftsentscheidungen zu treffen. Der vorerwähnte Zeitraum kann nach Absprache mit der Kommission verkürzt werden, falls Boeing nicht mindestens zwei DAC-Flugzeugprogramme aufrechterhält.

2. Boeing verpflichtet sich, für DAC-Flugzeuge ebenso hochwertige Kundendienstleistungen wie für Boeing-Flugzeuge zu erbringen. Hierzu gehören alle üblicherweise für Boeing-Flugzeuge zeitweise verfügbaren Dienste (gegenwärtig also das gesamte Vertreternetz, ein Beratungsnotdienst rund um die Uhr, alle Aspekte des Ersatzteilservice, einschließlich der Lieferung am nächsten Tag, Schnellservice („responsive AOG support") bei Flugzeugpannen, perfekte Wartung und Flugtraining). Außerdem wird Boeing die Boeing-Leitlinien und -Verfahren für die Bereitstellung und Preisfestsetzung im Ersatzteilsektor anwenden sowie einen angemessenen Umfang an technischer Unterstützung gewährleisten.

3. Boeing erklärt, daß es den Service für DAC-Flugzeuge (einschließlich Ersatzteile) weder verweigern noch mit einer solchen Weigerung drohen wird und eine Fluggesellschaft in bezug auf den Service für ihre DAC-Flugzeuge weder bestrafen noch mit einer solchen Bestrafung drohen wird (z. B. durch Heraufsetzung der Preise oder Verlängerung der Lieferfristen für Ersatzteile), weil sie Flugzeuge eines anderen Herstellers kaufen will. Boeing verpflichtet sich, weiterhin die im DAC-Ersatzteilkatalog gegenwärtig enthaltenen Informationen (einschließlich Preise) zu veröffentlichen.

4. Boeing wird seinen privilegierten Zugang zur operationellen DAC-Flotte nicht benutzen, um von der Möglichkeit Gebrauch zu machen, gegenwärtige DAC-Betreiber zum Kauf von Boeing-Flugzeugen zu überreden. Boeing wird insbesondere bestimmten DAC-Betreibern Ersatzteile und Service nicht zu günstigeren Bedingungen als anderen DAC-Betreibern anbieten, um sie zum Kauf von Boeing-Flugzeugen zu überreden.

(116) ***Boeings Vorschlag betreffend Exklusivverträge***

Boeing wird bis zum 1. August 2007 keine zusätzlichen Exklusivverträge schließen, es sei denn bei Ausschreibungen, bei denen ein anderer Hersteller den Abschluß eines Exklusivvertrages angeboten hat.

Boeing wird auf seinen Ausschließlichkeitsrechten aufgrund der am 21. November 1996, 20. März 1997 bzw. 10. Juni 1997 bekanntgegebenen Verträge mit American, Delta und Continental nicht bestehen.

Ein Exklusivvertrag im Sinne dieser Verpflichtung ist eine von einem Abnehmer eingegangene vertragliche Pflicht, keine düsengetriebenen Verkehrsflugzeuge innerhalb eines bestimmten maximalen Bruttostartgewichtbereichs eines anderen Flugzeugherstellers zu kaufen oder zu leasen oder einen bestimmten Prozentsatz von Flugzeugen von einem einzigen Hersteller zu beziehen.

(117) ***Boeings Vorschlag betreffend Patente***

Boeing wird auf Antrag eines Verkehrsflugzeugherstellers für jedes „staatlich finanzierte Patent", das für die Herstellung oder den Verkauf von düsengetriebenen Verkehrsflugzeugen verwendet werden könnte, eine nichtausschließliche Lizenz gegen eine angemessene Gebühr gewähren. Boeing wird außerdem für das Know-how in Verbindung mit einem derartigen Patent, das für eine umfassende, effiziente und schnelle Verwertung des Patents unerläßlich ist, eine Lizenz erteilen.

„Staatlich finanzierte Patente" sind Patente für eine von Boeing in Ausführung eines oder mehrerer seiner Verträge mit der US-Regierung entwickelte bzw. von ihm zum ersten Mal tatsächlich verwertete Erfindung, für die Boeing das Recht zur Lizenzvergabe hat.

Boeing wird außerdem einem anderen Flugzeughersteller für Sperrpatente, einschließlich des im ersten Absatz genannten damit verbundenen Know-hows, eine nichtausschließliche Lizenz gegen eine angemessene Gebühr erteilen, wenn dieser Hersteller bereit ist, für seine Sperrpatente unter ähnlichen Bedingungen eine Lizenz zu erteilen.

Können sich Boeing und der andere Verkehrsflugzeughersteller nicht auf die Gebühr oder hinsichtlich der Frage einigen, ob das Patent ein „staatlich finanziertes Patent" ist, das für die Herstellung oder den Verkauf düsengetriebener Verkehrsflugzeuge verwendet werden könnte, oder ob es sich um ein Sperrpatent handelt, so wird ein unabhängiger Schiedsrichter nach von Boeing und dem anderen Hersteller gemeinsam vereinbarten Bedingungen und Verfahren mit der Angelegenheit befaßt.

Boeing wird der Kommission während einer Dauer von zehn Jahren oder bis zu einem früheren Zeitpunkt, wenn die Kommission akzeptiert, daß ähnliche Informationen aufgrund bilateraler Regierungsabkommen bereitgestellt werden oder daß eine wesentliche Veränderung in den Wettbewerbsbedingungen, einschließlich Marktanteilen und Produktsortiment, eingetreten ist, einen Jahresbericht über seine noch gültigen Patente für eine von ihm in Ausführung eines oder mehrerer seiner Verträge mit der US-Regierung entwickelte bzw. zum ersten Mal tatsächlich von ihm verwertete Erfindung übermitteln.

(118) ***Boeings Vorschlag betreffend die Transparenz der FuE-Projekte***

Im Hinblick auf eine größere Transparenz bei den FuE-Projekten der US-Regierung im Bereich der Luftfahrt, an denen Boeing beteiligt ist, wird Boeing der Kommission während einer Dauer von zehn Jahren oder bis zu einem früheren Zeitpunkt, wenn die Kommission akzeptiert, daß ähnliche Informationen aufgrund bilateraler Regierungsabkommen bereitgestellt werden oder daß eine wesentliche Änderung in den Wettbewerbsbedingungen, einschließlich Marktanteilen und Produktsortiment, eingetreten ist, einen Jahresbericht mit den nachstehenden Informationen über nicht geheime FuE-Luftfahrtprojekte übermitteln (d. h. Projekte, die aufgrund der amerikanischen Geheimhaltungsvorschriften nicht als geheim eingestuft sind):

— Bezeichnung des Projekts;

— Beschreibung des Projekts, aus der die Art der FuE-Tätigkeit in nachvollziehbarer Weise hervorgeht;

— Behörde, die das Projekt vergibt;

— Beschreibung der Boeing-Projektbeteiligung;

— Wert des Vertrags mit Boeing;

— Beschreibung der Anwendungen der Ergebnisse des Berichtzeitraums, die Boeing in große Verkehrsflugzeuge integriert hat oder zu integrieren beabsichtigt. Boeing wird der Kommission in jedem Bericht die Ergebnisse der in früheren Berichten beschriebenen FuE-Projekte darlegen, die Boeing in große Verkehrsflugzeuge integriert hat oder zu integrieren beabsichtigt. Stellt die Kommission Fragen zu einem bestimmten in einem früheren Bericht beschriebenen FuE-Projekt, so wird Boeing mitteilen, ob es die Anwendbarkeit der diesbezüglichen Ergebnisse im Hinblick auf ihre Integration in große Verkehrsflugzeuge prüft;

— Beschreibung der Patente, die Boeing während des Berichtzeitraums für eine von ihm in Ausführung eines Vertrages entwickelte oder von ihm tatsächlich zum ersten Mal verwertete Erfindung erhalten hat.

Boeing wird auf Ersuchen der Kommission eine andere Fassung des Berichts übermitteln, die mit den einschlägigen US-Vorschriften über die Preisgabe von Informationen, die die Kommission anderen Luftfahrzeugherstellern mitteilen möchte, vereinbar ist.

(119) *Boeings Vorschlag betreffend Zulieferer*

Um den Befürchtungen der Kommission, daß Boeing von seinen Lieferbeziehungen Gebrauch machen könnte, um andere Hersteller großer Verkehrsflugzeuge zu diskriminieren, entgegenzutreten, geht Boeing folgende Verpflichtungen ein:

Boeing wird seine Zulieferer weder direkt noch indirekt in unzulässiger Weise dadurch beeinflussen oder versuchen zu beeinflussen, daß es mehr Zulieferungen oder Unteraufträge für FuE-Tätigkeiten verspricht, mit einer Verminderung der Zulieferungen oder Unteraufträge für FuE-Tätigkeiten droht oder seine Lieferbeziehungen in einer Weise ausnutzt, die zur Folge hat, daß die betreffenden Zulieferer

— es ablehnen, Lieferbeziehungen zu anderen Herstellern großer Verkehrsflugzeuge aufzunehmen oder zu suchen;

— es ablehnen, ihre Lieferbeziehungen mit anderen Herstellern großer Verkehrsflugzeuge auszubauen;

— es ablehnen, Unteraufträge für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten im Verkehrsflugzeugsektor von anderen Herstellern zu übernehmen;

— es ablehnen, risikoteilende Partnerschaften mit anderen Herstellern großer Verkehrsflugzeuge einzugehen;

— FuE-Tätigkeiten für oder Lieferungen an andere Hersteller großer Verkehrsflugzeuge zurückstellen;

— Boeing ohne stichhaltige kommerzielle Begründung in bezug auf die Lieferfristen oder die Priorität, die sie den von Boeing erhaltenen FuE-Tätigkeiten einräumen, bevorzugt behandeln.

Boeing behält das Recht, seine Zulieferer auszuwählen, auf seinen vertraglichen Rechten unter den drei Aspekten Preis, Qualitätsplanung und Auslieferung zu bestehen und seine Informationen, an deren Geheimhaltung es ein schützenswertes Interesse hat, zu schützen.

B. WÜRDIGUNG

(120) Aus wettbewerblicher Sicht bestehen zwei Problemfelder:

— das zusätzliche Wettbewerbspotential von MDC im Bereich der Verkehrsflugzeuge (horizontale Wirkungen);

— die große Zunahme des Rüstungs- und Raumfahrtgeschäfts von Boeing (Gesamtwirkungen).

(121) Obwohl DAC, das das Verkehrsflugzeuggeschäft von MDC betreibt, keine echte Marktkraft mehr darstellt, würde der Zusammenschluß dennoch zu einer Verstärkung der beherrschenden Stellung von Boeing im Bereich der großen Verkehrsflugzeuge führen. Infolge der von Boeing eingegangenen Verpflichtungen stellt sich die Situation wie folgt dar:

— Da Boeing für die Dauer von zehn Jahren keine Exklusivverträge schließen darf, ist Boeings verstärkte Tätigkeit zum Abschluß derartiger Verträge in absehbarer Zukunft ohne Belang. Außerdem wird durch den Verzicht auf die Anwendung der Ausschließlichkeitsrechte im Rahmen der drei bestehenden Exklusivverträge der mit der Ausschließlichkeit verbundene Marktabschottungseffekt beseitigt;

— die Wettbewerbsvorteile, die für Boeing aus seinem Zugang zur operationellen DAC-Flotte resultieren, werden außerdem durch die von Boeing eingegangenen Verpflichtungen eingeschränkt, den Service für die DAC-Flotte nicht für den Verkauf neuer Flugzeuge auszunutzen;

— die Gefahr, daß Boeing durch die Fortführung der DAC-Produktionsreihen DAC-Flugzeuge möglicherweise als „Rabattware" verwendet, ist begrenzt, falls DAC als getrennte Rechtseinheit mit der Pflicht zur Veröffentlichung eines von einem unabhängigen Prüfer bestätigten Berichts betrieben wird.

(122) Was die Verstärkung der beherrschenden Stellung von Boeing infolge des bedeutenden Zuwachses des Rüstungs- und Raumfahrtgeschäfts betrifft, so stellt sich aufgrund der von Boeing eingegangenen Verpflichtungen die Situation wie folgt dar:

— Durch die Zusage im Patentsektor, durch die andere Flugzeughersteller Zugang zu geistigem Eigentum aus staatlich finanzierter FuE erhalten, und die Zusage im Bereich der Sperrpatente werden die allgemeinen Bedenken hinsichtlich der Zunahme des Patentportefeuilles von Boeing gegenstandslos.

— Die Transparenzverpflichtung trägt zu größerer Disziplin im Bereich staatlich finanzierter FuE bei und schafft größere Transparenz hinsichtlich der Verwendung von FuE-Ergebnissen aus Rüstung und Raumfahrt im zivilen Sektor.

— Die Zusagen im Bereich der Lieferbeziehungen reduzieren das Risiko, daß Boeing seine verstärkte Verhandlungsmacht mißbraucht, um Wettbewerber u. a. durch Exklusivverträge mit Zulieferern zu behindern.

(123) Die Kommission hat im vorliegenden Fall insbesondere zwei Aspekte berücksichtigt. Erstens werden nach dem Zusammenschluß nur zwei Großunternehmen am Markt für große Verkehrsflugzeuge vorhanden sein, nämlich Boeing und Airbus. Da Airbus kein Interesse daran hat, DAC zu übernehmen, und auch kein anderes Unternehmen an einem Eintritt in diesen Markt durch den Erwerb von DAC interessiert ist, ist es höchst unwahrscheinlich, daß für DAC ein Käufer gefunden werden könnte. Eine Zusage zur Veräußerung hätte also die aus den horizontalen Wirkungen resultierenden Wettbewerbsprobleme nicht gelöst. Zweitens lassen sich die Spill-over-Effekte vom Rüstungs- und Raumfahrtgeschäft auf den Verkehrsflugzeugsektor von ihrem Wesen her nur schwer quantifizieren oder in vollem Umfang feststellen. Eine umfassende Beurteilung dieses Aspekts ist im Rahmen des vorliegenden Verfahrens nach der Fusionsverordnung schwierig.

Außerdem hat die Kommission aufgrund des Abkommens zwischen den Europäischen Gemeinschaften und der Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika über die Anwendung ihrer Wettbewerbsregeln den wichtigen Belangen der Vereinigten Staaten Rechnung getragen, die das US-Verteidigungsministerium und -Justizministerium der Kommission im Namen der US-Regierung unterbreitet haben (siehe Erwägungsgrund 12).

Das von Boeing unterbreitete Bündel von Verpflichtungen stellt eine Mischung von strukturellen und das Verhalten betreffenden Verpflichtungen dar. Unter den oben dargelegten besonderen Umständen, insbesondere aufgrund des offensichtlichen Fehlens eines möglichen DAC-Käufers, akzeptiert die Kommission diese als Gesamtheit zu betrachtende Kombination von Verpflichtungen und vertritt die Auffassung, daß die in der vorliegenden Entscheidung festgestellten Wettbewerbsprobleme hierdurch insgesamt gesehen in angemessener Weise gelöst und die Bedenken hinsichtlich der Verstärkung der beherrschenden Stellung von Boeing am Markt für große Verkehrsflugzeuge ausgeräumt werden. Um gemäß Artikel 8 Absatz 2 Unterabsatz 2 der Fusionsverordnung sicherzustellen, daß Boeing seinen Verpflichtungen nachkommt, wird die Kommission deren Einhaltung überwachen. Boeing wird der Kommission bzw. jedem von ihr bestellten Experten insbesondere Zugang zu internen Daten zur Durchsetzung dieser Kontrolle geben und auf Antrag der Kommission jederzeit bereit sein, Gespräche über die Erfüllung seiner Verpflichtungen zu führen.

X. ENDGÜLTIGES ERGEBNIS

(124) Die Kommission gelangt folglich zu der Auffassung, daß der geplante Zusammenschluß unter der Voraussetzung, daß die von Boeing eingegangenen und in den Erwägungsgründen 114 bis 119 dargelegten Verpflichtungen voll erfüllt werden, keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken wird, infolge deren wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Unter der Voraussetzung, daß Boeing den Bedingungen und Auflagen im Rahmen der von ihm eingegangenen, in den Erwägungsgründen 114 bis 119 dieser Entscheidung beschriebenen Verpflichtungen sowie der Auflage, sich der im Erwägungsgrund 123 erwähnten Kontrolle der Erfüllung dieser Verpflichtungen zu unterziehen, in vollem Umfange nachkommt, wird der Zusammenschluß, durch den The Boeing Company die gesamte Kontrolle über die MacDonnell Douglas Corporation erwirbt, für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

The Boeing Company
7755 East Marginal Way South
Seattle, WA 98108
USA

Brüssel, den 30. Juli 1997

Für die Kommission
Karel VAN MIERT
Mitglied der Kommission

ANHANG I

IV/M.877 — BOEING/MDC

Große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge

Wertmäßige Entwicklung der weltweiten Marktanteile anhand des Auftragsbestandes — 1987—1996

1. *Marktanteile insgesamt*

(in %)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Durchschnitt 1987—1996
Boeing insgesamt	62	61	57	59	62	62	62	59	64	64	61
MDC insgesamt	14	19	16	16	12	10	9	8	8	6	12
Boeing + MDC	76	80	73	75	74	72	71	67	71	70	73
Airbus insgesamt	24	20	27	25	26	28	29	33	29	30	27

2. *Marktanteile — Schmalrumpfflugzeuge*

(in %)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Durchschnitt 1987—1996
Boeing insgesamt	50	55	61	60	64	64	62	56	54	55	58
MDC insgesamt	19	20	16	15	11	11	11	11	14	11	14
Boeing + MDC	69	75	77	75	75	75	73	67	68	66	72
Airbus insgesamt	31	25	23	25	25	25	27	33	32	34	28

3. *Marktanteile — Großraumflugzeuge*

(in %)

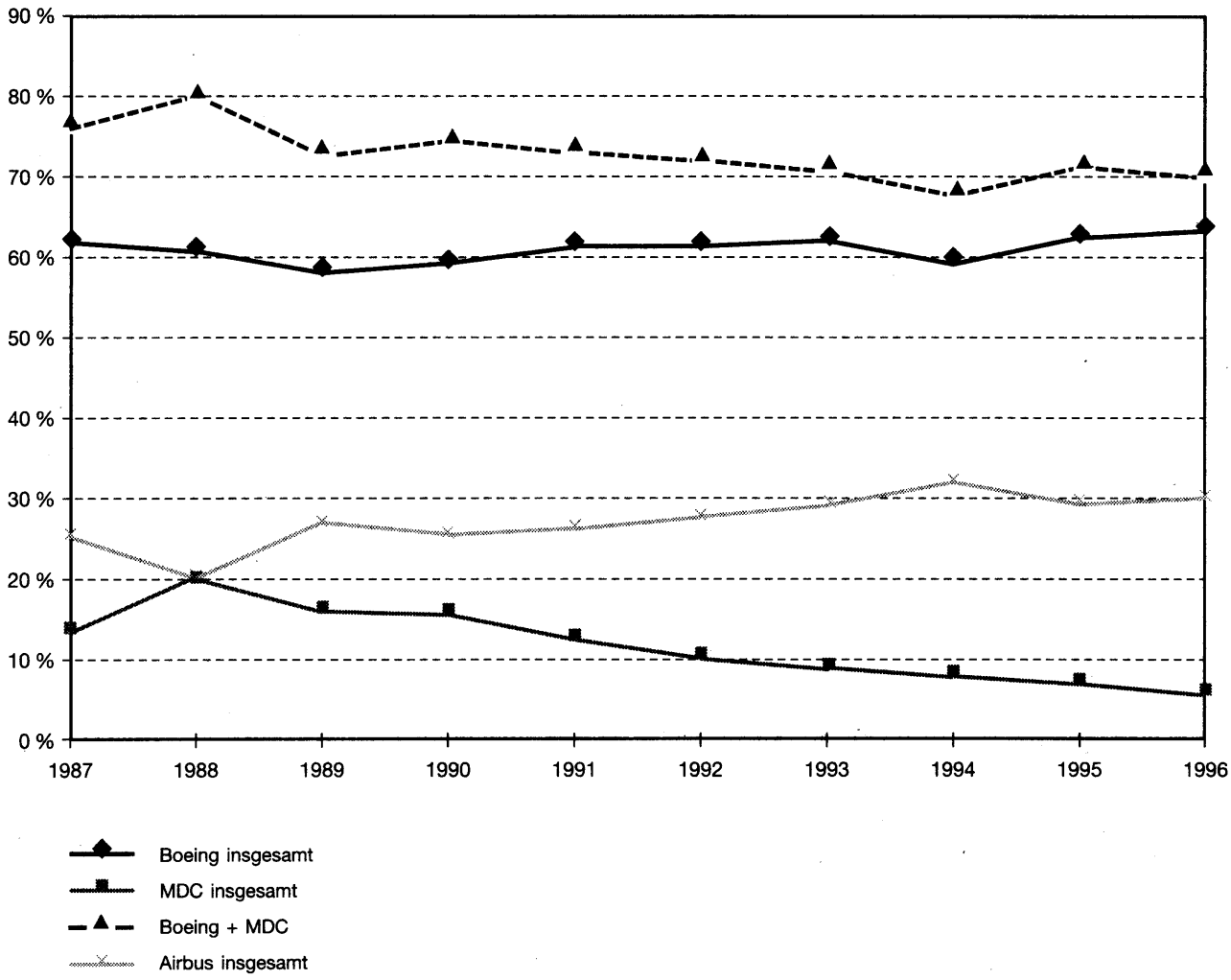
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Durchschnitt 1987—1996
Boeing insgesamt	74	68	53	59	60	60	62	61	70	71	64
MDC insgesamt	8	19	16	16	13	10	7	6	3	2	10
Boeing + MDC	83	87	69	75	73	70	69	67	73	73	74
Airbus insgesamt	17	13	31	25	27	30	31	33	27	27	26

Quelle: MDC-Daten: MDC-Teil der Anmeldung.
Boeing-Daten: Boeings Anmeldung.
Airbus-Daten: Airbus — Airclaims CASE-Datenbank.

ANHANG II

Schmalrumpf- und Großraumflugzeuge

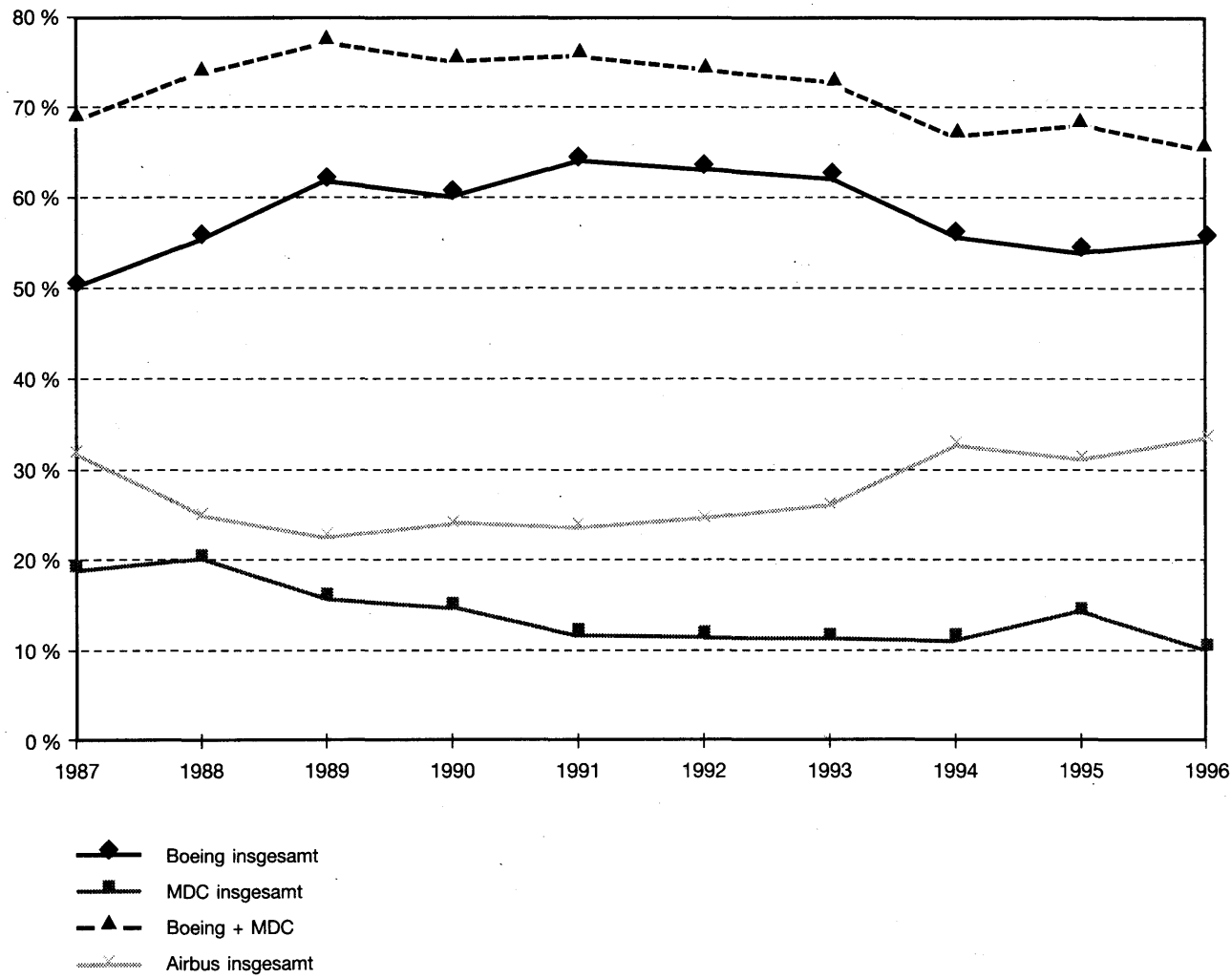
Wertmäßige Entwicklung auf weltweiter Ebene



ANHANG III

Schmalrumpfflugzeuge

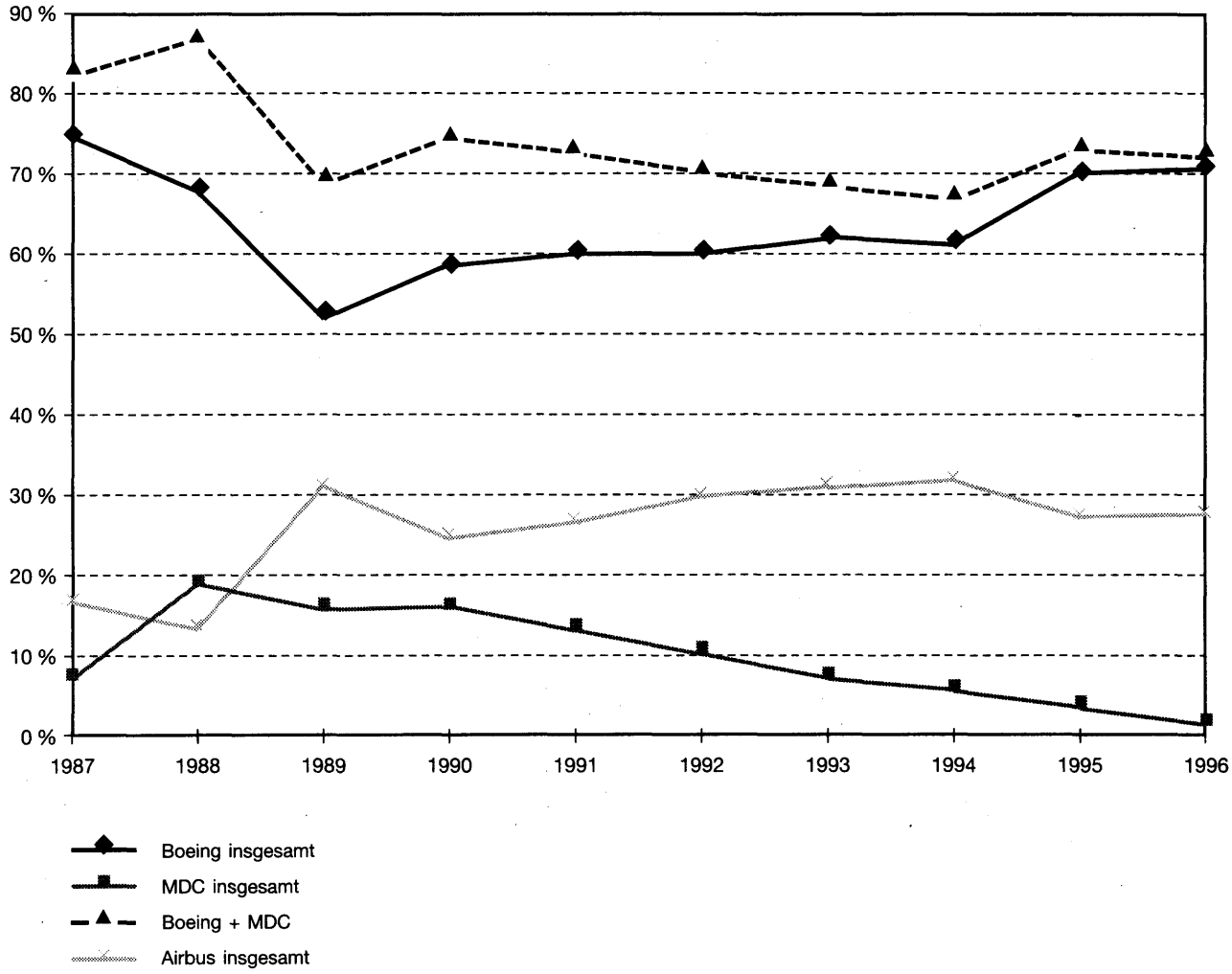
Wertmäßige Entwicklung auf weltweiter Ebene



ANHANG IV

Großraumflugzeuge

Wertmäßige Entwicklung auf weltweiter Ebene



ANHANG V

IV/M.877 — BOEING/MDC

Große düsengetriebene Verkehrsflugzeuge

Wertmäßige Entwicklung der EWR-Marktanteile anhand des Auftragsbestandes — 1987—1996

1. *Auftragsentwicklung nach Flugzeugmodellen — wertmäßige EWR-Marktanteile*

(in %)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Durchschnitt 1987—1996
Boeing insgesamt	63	59	51	50	53	52	45	48	58	61	54
MDC insgesamt	10	21	16	18	14	13	15	12	4	2	12
Boeing + MDC	73	80	67	67	67	64	59	61	62	63	66
Airbus insgesamt	27	20	33	33	33	36	41	39	38	37	34

2. *Marktanteile — Schmalrumpfflugzeuge*

(in %)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Durchschnitt 1987—1996
Boeing insgesamt	48	48	52	51	52	51	33	35	50	50	47
MDC insgesamt	12	24	19	16	13	10	10	8	5	2	12
Boeing + MDC	60	72	70	67	65	61	44	43	55	53	59
Airbus insgesamt	40	28	30	33	35	39	56	57	45	47	41

3. *Marktanteile — Großraumflugzeuge*

(in %)

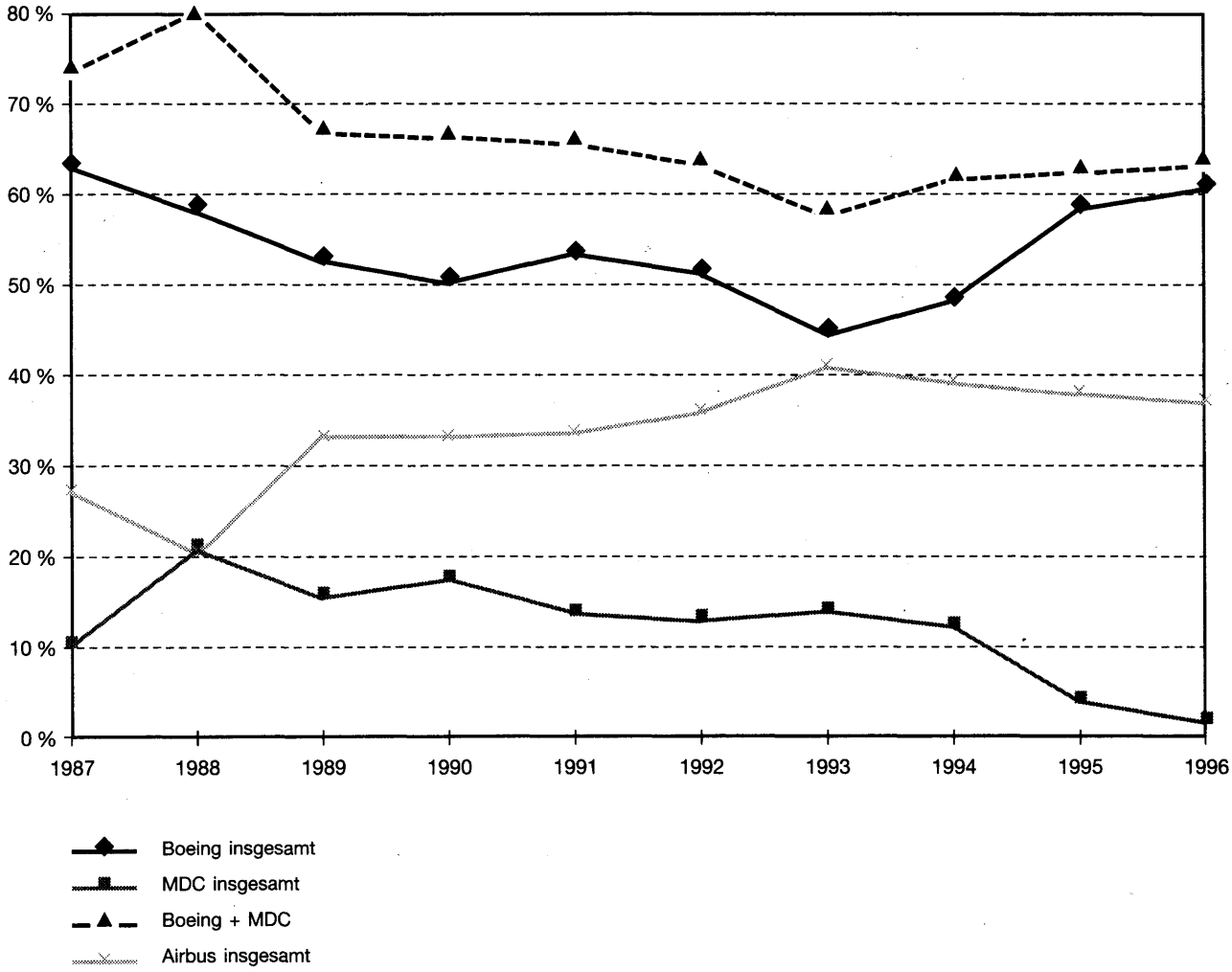
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Durchschnitt 1987—1996
Boeing insgesamt	81	76	51	48	54	52	50	56	65	69	60
MDC insgesamt	8	16	13	19	14	15	16	15	3	1	12
Boeing + MDC	89	92	64	67	68	66	66	71	68	70	72
Airbus insgesamt	11	8	36	33	32	34	34	29	32	30	28

Quelle: MDC-Daten: MDC-Teil der Anmeldung.
Boeing-Daten: Boeings Anmeldung.
Airbus-Daten: Airbus — Airclaims CASE-Datenbank.

ANHANG VI

Schmalrumpf- und Großraumflugzeuge

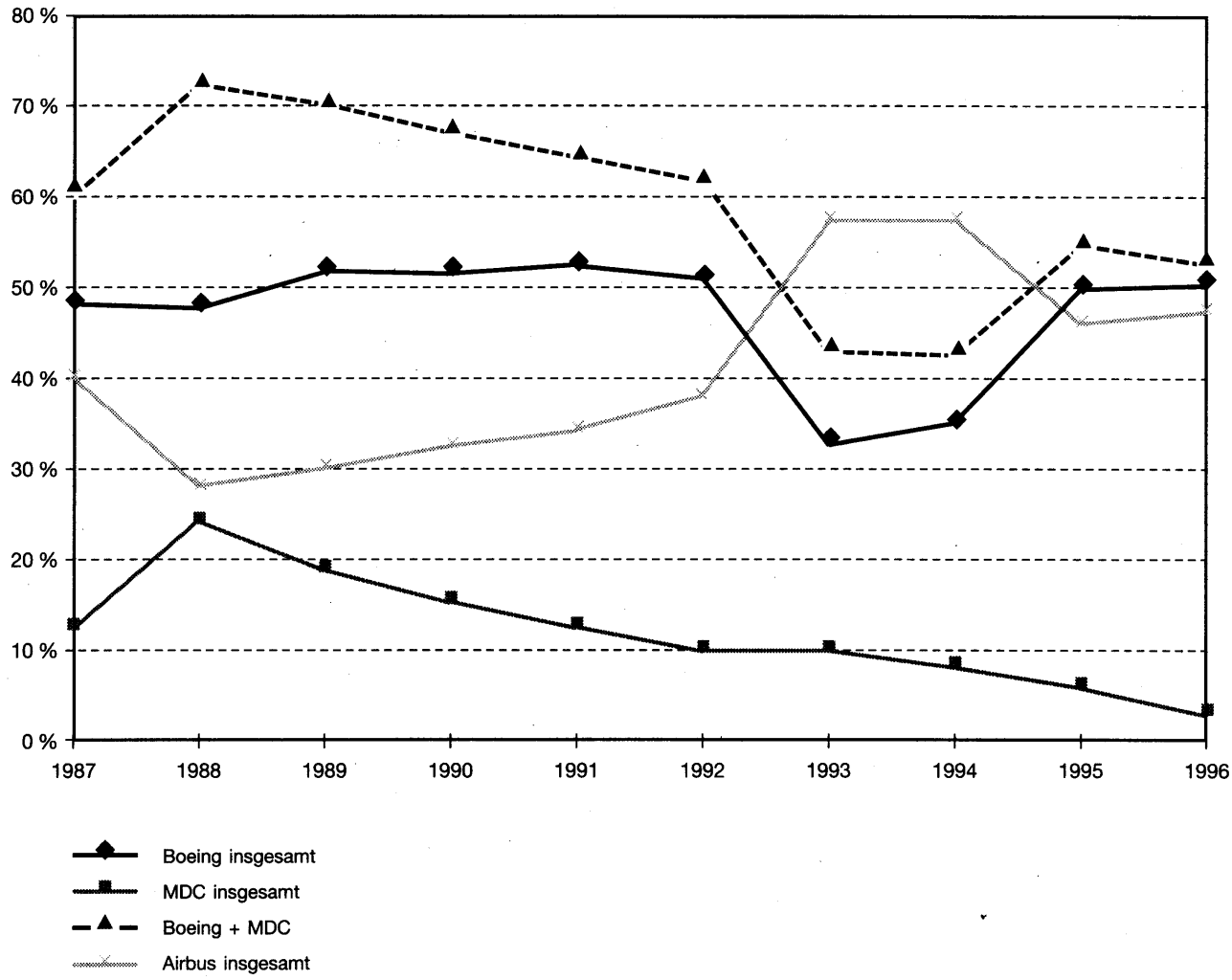
Wertmäßige Entwicklung im EWR



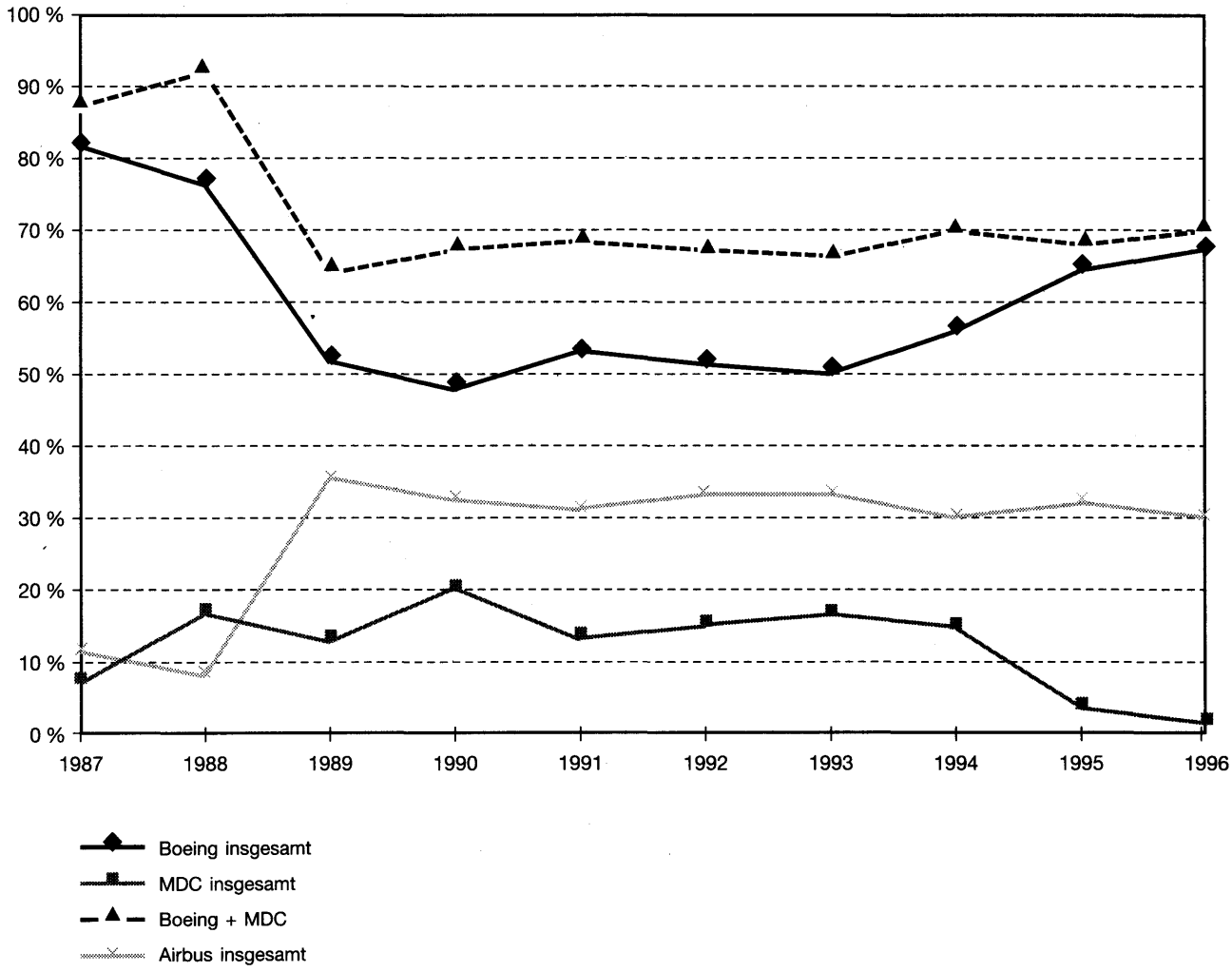
ANHANG VII

Schmalrumpfflugzeuge

Wertmäßige Entwicklung im EWR



ANHANG VIII

Großraumflugzeuge

Wertmäßige Entwicklung im EWR