

Publicatieblad

van de Europese Gemeenschappen

ISSN 0378-7087

L 336

40e jaargang

8 december 1997

Uitgave
in de Nederlandse taal

Wetgeving

Inhoud

I *Besluiten waarvan de publicatie voorwaarde is voor de toepassing*

.....

II *Besluiten waarvan de publicatie niet voorwaarde is voor de toepassing*

Commissie

97/815/EG:

- ★ Beschikking van de Commissie van 14 mei 1997 waarin een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst — Zaak nr. IV/M.856 — British Telecom/MCI (II)⁽¹⁾ 1

97/816/EG:

- ★ Beschikking van de Commissie van 30 juli 1997 waarbij een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst — Zaak nr. IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas⁽¹⁾ 16

II

(Besluiten waarvan de publicatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 14 mei 1997

waarin een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst

(Zaak nr. IV/M.856 — British Telecom/MCI (II))

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(97/815/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gezien het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte, inzonderheid op artikel 57,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen⁽¹⁾, gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Oostenrijk, Finland en Zweden, inzonderheid op artikel 8, lid 2,

Gelet op het besluit van de Commissie van 30 januari 1997 tot inleiding van de procedure in deze zaak,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld ten aanzien van de bezwaren van de Commissie hun standpunt kenbaar te maken,

Gelet op het advies van het Raadgevend Comité voor concentraties⁽²⁾,

Overwegende hetgeen volgt:

- (1) Op 18 december 1996 hebben de Britse onderneming British Telecommunications plc, hierna „BT” genoemd, en MCI Communications Corporation, hierna „MCI” genoemd, hun voornemen aangemeld om een volledige fusie tussen beide ondernemingen te bewerkstelligen.
- (2) Na onderzoek van de aanvraag is de Commissie tot de slotsom gekomen dat de aangemelde operatie in de werkingssfeer valt van Verordening (EEG) nr. 4064/89, hierna „de Concentratieverordening” genoemd.

I. DE PARTIJEN

- (3) BT is voornamelijk werkzaam op het gebied van de levering van telecommunicatiediensten en -uitrusting. Haar voornaamste diensten en producten zijn lokale en interlokale telefoongesprekken in het Verenigd Koninkrijk, de voorziening van particulieren en van ondernemingen met netlijnen, internationale telefoonoproepen van en naar het Verenigd Koninkrijk en de levering van telecommunicatieapparatuur in de panden van de cliënten. In het Verenigd Koninkrijk heeft BT eveneens een gemeenschappelijke onderneming met News International (Springboard genaamd), welke werkzaam is op het gebied van de toegang tot en de inhoud van Internet. Voorts heeft BT een verkoopovereenkomst met BSkyB in het Verenigd Koninkrijk. BT is ook internationaal actief, meer bepaald in Europa, via Con-

⁽¹⁾ PB L 395 van 30. 12. 1989, blz. 1. Verordening gerechtigd in PB L 257 van 21. 9. 1990, blz. 13.

⁽²⁾ PB C 372 van 9. 12. 1997.

cert, een gemeenschappelijke onderneming met MCI, en via andere Europese gemeenschappelijke ondernemingen.

- (4) MCI is een gediversifieerde communicatieonderneming die haar afnemers een gamma geïntegreerde diensten aanbiedt, onder meer interlokale, draadloze en lokale diensten, semaforie, berichtendiensten, Internet, informatiediensten, „outsourcing” en geavanceerde mondiale communicatie in de Verenigde Staten. MCI is eveneens internationaal actief, meer bepaald via Concert, in de overige landen van Noord-, Zuid- en Midden-Amerika. MCI heeft in de Verenigde Staten een belang in een gemeenschappelijke onderneming met News Corporation welke betrekking heeft op satelliettelevisiediensten, via participaties in verschillende News Corporation-ondernemingen. MCI heeft thans in de Verenigde Staten een satellietomroepsvergunning.

II. DE OPERATIE

- (5) MCI zal fuseren met een dochteronderneming van BT die is opgericht in Delaware in de Verenigde Staten en zal als afzonderlijke rechtspersoon ophouden te bestaan. De dochteronderneming van BT zal worden omgedoopt in „MCI Communications Corporation”. Vervolgens zal BT's naam worden gewijzigd in „Concert plc”, welke in Londen zal worden opgericht maar zowel in Londen als in Washington haar hoofdkantoren zal hebben.
- (6) Concert plc zal zowel geografisch als per afnemercategorie worden gestructureerd. De diensten aan het bedrijfsleven en aan de gebruikers zullen ook voortaan nog afzonderlijk in het Verenigd Koninkrijk en in de Verenigde Staten worden verkocht onder de merknaam BT, respectievelijk MCI. Er zullen op grond van de huidige werkzaamheden van beide ondernemingen een aantal nieuwe divisies worden opgericht, onder meer een mondiale, een systeemintegratie-, een internationale en een multimediodivisie alsook een divisie mondiale allianties en gemeenschappelijke ondernemingen.

III. DE CONCENTRATIE

- (7) De voorgestelde operatie is een volledige fusie tussen BT en MCI in de zin van artikel 3, lid 1, onder a), van de Concentratieverordening. Wanneer de fusie haar beslag heeft gekregen, zullen de bestaande MCI-aandelen worden ingetrokken en zullen de aandeelhouders van MCI, andere dan BT, een aantal deelbewijzen van Concert plc in depot („depository shares”) ontvangen.

IV. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

- (8) De omzet van BT bedroeg wereldwijd in het boekjaar 1995/1996 meer dan 17 miljard ecu. De omzet van MCI bedroeg wereldwijd in het kalenderjaar 1995 meer dan 11 miljard ecu. BT's omzet in de Gemeenschap in 1995/1996 bedroeg eveneens meer

dan 17 miljard ecu. MCI is een in de Verenigde Staten gevestigde onderneming en haar inkomsten worden voor boekhoudkundige doeleinden beschouwd als in de Verenigde Staten te zijn verworven. Het punt van de geografische toewijzing van de omzet welke door telefoonmaatschappijen op gebied van internationale gesprekken is behaald, kan op verschillende manieren worden benaderd. De partijen hebben cijfers verstrekt welke op uiteenlopende berekeningsmethodes berusten. In alle voorgestelde varianten bedroeg MCI's omzet in de Gemeenschap in 1995 meer dan 250 miljoen ecu. De partijen behalen niet meer dan twee derde van hun omzet in de Gemeenschap in een en dezelfde lidstaat.

- (9) Derhalve is de concentratie van communautaire dimensie in de zin van artikel 1 van de Concentratieverordening.

V. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT EN MET DE WERKING VAN DE EER-OVEREENKOMST

A. De relevante productmarkten

- (10) De partijen beweerden in hun aanmelding dat er nagenoeg geen horizontale overlappingen tussen BT en MCI bestonden, behalve op twee gebieden: de markt van de diensten welke via de gemeenschappelijke onderneming Concert worden verricht, en de audioconferentiemarkt. Concert is actief op de markt van de mondiale telecommunicatiediensten, en biedt geavanceerde diensten met toegevoegde waarde („value added”) aan multinationale ondernemingen.
- (11) Beide partijen zijn op hun respectieve thuismarkten telecommunicatie-exploitanten voor andere telecommunicatiebedrijven (dergelijke bedrijven worden „carriers” genoemd) en werkzaam op de volgende gebieden: de nationale openbare geschakelde spraaktelefoniediensten, geavanceerde „value added”-diensten, particuliere huurlijnen en internationale telecommunicatie.
- (12) Op deze algemene gebieden heeft de Commissie verschillende markten als relevant voor de beoordeling van de voorgestelde fusie onderkend, onder meer de internationale spraaktelefoniediensten, de geavanceerde „value added”-diensten, telex, audio en videoconferenties en telefoonkaarten. Uit het daaropvolgende onderzoek is gebleken dat de bestaande concurrentieverhoudingen op enkele van deze markten als rechtstreeks gevolg van de voorgestelde operatie niet op merkbare wijze nadelig zullen worden beïnvloed, omdat de activiteiten van partijen (telex en videoconferenties) elkaar niet overlappen of omdat de overlapping zeer gering is (telefoonkaarten in een brede marktdefinitie). Hoewel de markt voor geavanceerde „value added”-diensten in eerdere beschikkingen als een wereldwijde markt is omschreven (zie deel V.B — relevante geografische markten), werden de eventuele mededingingsproblemen welke uit het samenbrengen van de activiteiten

van de beide ondernemingen op dit gebied voortvloeien, behandeld in Beschikking 94/579/EG van de Commissie van 27 juli 1994 inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EG-Verdrag en artikel 53 van de EER-Overeenkomst (zaak IV/34.857 — BT-MCI)⁽³⁾, de aanvankelijke gemeenschappelijke onderneming Concert van BT/MCI. In elk geval is dit geen betrokken markt in de zin van de Concentratieverordening. Om die reden is deze beoordeling op de markten voor internationale spraaktelefoniediensten en audioconferenties toegepast waar de fusie van BT en MCI, volgens de bevindingen van de Commissie, voor de mededinging gevolgen zou hebben.

De internationale spraaktelefoniediensten

- (13) Thans verlopen internationale spraaktelefoniediensten nog steeds voornamelijk over openbare geschakelde netwerken in het land waar de oproep geschiedt, en in het land waarvoor de oproep is bestemd. De koppeling van de nationale netwerken van twee landen geschiedt via de transmissiecapaciteit van de internationale infrastructuur tussen de betrokken landen. Voorafgaandelijk dient te worden onderzocht in hoeverre voor het verrichten van telefoongesprekken satelliet- en kabelfaciliteiten substitueerbare netwerken zijn, of afzonderlijk moeten worden beschouwd. In hun aanmelding hebben de partijen een aantal punten genoemd op grond waarvan satellieten voor aardse of voor onderzeese kabels geen toereikend substituuut zijn (onder meer de inherente grotere vertraging bij de transmissie van de signalen, echo-effecten, storingen ingevolge klimatologische of milieuomstandigheden zoals zware regelval). Dit standpunt is bevestigd door een aantal respondenten die beweerden dat zij satellietcommunicatie niet als een bruikbaar substituuut voor kabelcommunicatie beschouwden. Om die redenen wordt het voor de beoordeling van de voorgestelde concentratie dienstig geacht kabel- en satellietdiensten niet als substitueerbaar voor het verrichten van internationale spraaktelefoniediensten tegen de beste kwaliteitsnormen te beschouwen.
- (14) Internationaal automatisch geschakeld telefoonverkeer („international direct dialled calls” — IDD) vormt nog steeds het grootste deel van de spraaktelefoniediensten. IDD is een automatische methode om over het openbare geschakelde telefoonnet telefoongesprekken te voeren. Er bestaan regelingen op grond waarvan oproepen door internationale telefoonmaatschappijen over de transmissie-infrastructuur die zij onderling beschikbaar stellen, worden geleid. IDD-telefoniediensten worden in het groot en in het klein afgenomen. De afnemers in het groot zijn voornamelijk telecommunicatiemaatschappijen die geschakelde koppelingen met internationale transmissie-infrastructuur van de exploitanten kopen die deze infrastructuur in eigendom hebben. Afnemers in het klein zijn ondernemingen en particulieren die als eindgebruiker optreden.

- (15) Internationale spraaktelefoniediensten worden eveneens via internationale particuliere huurlijnen („international private leased circuits” — IPLC's) geboden, welke van de infrastructuurexploitanten worden gehuurd. De IPLC's zijn dus een andere manier waarop voor de afnemers internationale infrastructuur beschikbaar wordt gesteld. Het betreft contracten inzake verwerving van het gebruik van internationale transmissiecapaciteit welke voornamelijk door telefoonmaatschappijen of door ondernemingen welke een grote behoefte aan telefoniediensten hebben, worden gesloten. Thans worden IPLC's op basis van halve lijnen („half circuits”) verstrekt en aangerekend. In het Verenigd Koninkrijk verstreken BT of Mercury de Britse eindverbinding en de fictieve helft van de internationale verbinding, terwijl een buitenlandse correspondent de andere helft van de internationale verbinding en de eindverbinding in diens eigen land verstrekt.

Audioconferenties

- (16) Audioconferenties zijn een overeenkomstig Richtlijn 90/388/EEG van de Commissie van 28 juni 1990 betreffende de mededinging op de markten voor telecommunicatiediensten⁽⁴⁾, laatstelijk gewijzigd bij Richtlijn 96/19/EG⁽⁵⁾ geliberaliseerde dienst en bestaan voornamelijk uit telefonisch vergaderen. Daarbij wordt een computergestuurd systeem (bekend als een „brug” of „vergadercentrum”) gebruikt waarbij telefoongesprekken met verschillende conferentiedeelnemers samengebracht worden. De conferentie kan met behulp van een telefonist of automatisch tot stand worden gebracht. De overbruggingsapparatuur stuurt het volume en de duidelijkheid van de gesprekken en maakt het mogelijk dat deelnemers door de telefonist vóór de aanvang van de conferentie („call-out”-conferenties) of op een vooraf afgesproken tijdstip worden opgeroepen („call-in”-conferenties).
- (17) Vanuit het oogpunt van de eindgebruikers kunnen audioconferenties als een afzonderlijke relevante markt worden beschouwd. Potentiële functionele substituten aan de vraagzijde (zoals videoconferenties of de organisatie van bijeenkomsten) zijn aanzienlijk duurder en het is onwaarschijnlijk dat de gebruikers van audioconferentiediensten wegens een geringe maar duidelijk permanente verhoging van de prijzen voor deze dienst naar dergelijke alternatieven zouden overschakelen.
- (18) Beide partijen bieden audioconferentiediensten in het Verenigd Koninkrijk. MCI biedt via haar dochteronderneming, Darome Teleconferencing UK, hierna „Darome” genoemd, waarvan zij onrechtstreeks volledig eigenaar is, audioconferentiediensten in het Verenigd Koninkrijk en in geringere mate elders in Europa.

⁽⁴⁾ PB L 192 van 24. 7. 1990, blz. 10.

⁽⁵⁾ PB L 74 van 22. 3. 1996, blz. 13.

⁽³⁾ PB L 223 van 27. 8. 1994, blz. 36.

B. De relevante geografische markten

De internationale spraaktelefoniediensten

- (19) Beide partijen bieden internationale spraaktelefoniediensten. Beide hebben een vergunning om in hun respectieve thuislanden internationale infrastructuur te exploiteren en MCI kreeg recentelijk in het Verenigd Koninkrijk een vergunning voor de exploitatie van internationale infrastructuur. Beide hebben belangen in transatlantische onderzeese kabels. Vanuit het standpunt van de verbruiker dient de relevante geografische markt van internationale spraaktelefoniediensten te worden omschreven op basis van telefoonverkeerroutes tussen twee landen (landenparen) aangezien andere internationale lijnen niet als levensvatbare substituten aan de vraagzijde kunnen worden beschouwd. Volgens de meeste exploitanten waarmee de Commissie contact heeft opgenomen, is omleiding van het telefoonverkeer tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk via derde landen („hubbing”) thans nog geen commercieel levensvatbare mogelijkheid aangezien dergelijk verkeer wegens het geldende stelsel van verrekenprijzen en evenredig aandeel in het retourverkeer duurder uitvalt dan dat over rechtstreekse lijnen. Bovendien kunnen in het internationale telefoonverkeer twee afzonderlijke geografische markten worden onderkend op grond van het land vanwaaruit in het bilaterale verkeer de oproep afkomstig is. Hoewel er voor de afnemers enkele mogelijkheden bestaan om voordeel te genieten van de prijsverschillen tussen twee landenparen (onder meer door gebruik van telefoonkaarten en „call back”-diensten), schijnen deze mogelijkheden thans nog geen merkbare concurrentie voor de nationale gevestigde exploitanten te betekenen. De relevante markt voor de beoordeling van de voorgenomen concentratie is derhalve de markt in het Verenigd Koninkrijk voor het verstrekken van internationale spraaktelefoniediensten in het telefoonverkeer tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten.

- (20) De partijen hebben kaarten verstrekt waarin de bestaande transatlantische onderzeese kabelcapaciteit is aangegeven. Volgens deze kaarten zijn er vijf hoofdkabels — TAT 8, PTAT 1, TAT 9, TAT 11 en TAT 12/13 — waarover het verkeer verloopt en die het Verenigd Koninkrijk met de Amerikaanse oostkust verbinden. Deze kabels zijn voor de beoordeling van de voorgenomen concentratie relevant.

Audioconferenties

- (21) In hun aanmelding presenteren de partijen de audioconferentiemarkt op nationaal vlak hoewel zij betogen dat het geografische bereik van de relevante markt ruimer is of wordt. Uit de reacties op het onderzoek van de Commissie blijkt dat de nationale markt in beginsel als de relevante markt kan worden beschouwd.
- (22) Luidens bronnen welke bij de markt betrokken zijn, gebeuren de meeste audioconferenties op de natio-

nale markt. De afnemers zoeken voornamelijk leveranciers in het land vanwaaruit zij actief zijn, hoewel er eveneens internationale regelingen kunnen zijn, met name tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk. Het audioconferentiebedrijf vergt een speciale verkooporganisatie in het land waar de dienst zal worden verstrekt. De afnemers kopen in het algemeen geen mondiale of internationale dienst zelfs al bestrijkt een audioconferentie deelnemers uit een aantal landen.

C. Mededingingsrechtelijke beoordeling

Marktaandelen op gebied van de internationale spraaktelefoniediensten tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten

- (23) BT behaalt bij haar Britse afnemers inkomsten ten bedrage van [...] ecu⁽⁶⁾ en vertegenwoordigt [...] ⁽⁷⁾ van de Britse markt voor uitgaande IDD-gesprekken met de Verenigde Staten. Mercury vertegenwoordigt [...] ⁽⁸⁾ van het verkeer en andere ondernemingen (voornamelijk doorverkopers) vertegenwoordigen [...] ⁽⁹⁾. In termen van de door Amerikaanse correspondenten betaalde vergoedingen in het telefoonverkeer tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk is het marktaandeel van BT op gebied van het inkomend verkeer nog groter. Het bedraagt [...] ⁽⁷⁾ en vertegenwoordigt inkomsten ten bedrage van [...] ecu⁽⁶⁾. De overige [...] ⁽⁸⁾ van de markt is in handen van Mercury.
- (24) Met betrekking tot IPLC's heeft BT een marktaandeel van [...] ⁽⁷⁾, terwijl Mercury de rest van de markt in handen heeft. Deze marktaandelen zijn de jongste drie jaar stabiel gebleven.
- (25) Voorts neemt BT nog steeds een zeer sterke positie in op de binnenlandse markten. Ten aanzien van de nationale verbindingen heeft BT een marktaandeel van ongeveer [...] ⁽¹⁰⁾, hetgeen meer dan [...] miljard ecu⁽⁶⁾ inkomsten vertegenwoordigt. Met betrekking tot de nationale particuliere huurlijnen in het Verenigd Koninkrijk vertegenwoordigt BT een in volume uitgedrukt marktaandeel van [...] ⁽¹⁰⁾, terwijl Mercury een marktaandeel van [...] ⁽⁹⁾ heeft en andere ondernemingen de rest van de markt in handen hebben. Met betrekking tot de lokale abonneelijnen vertegenwoordigt BT, met [...] miljard ecu⁽⁶⁾ inkomsten, [...] ⁽¹⁰⁾ van de markt.
- (26) Het hoge marktaandeel van BT op het gebied van internationale spraaktelefoniediensten tussen het

⁽⁶⁾ In de bekendgemaakte versie van deze beschikking zijn op grond van artikel 17, lid 2, van Verordening (EEG) nr. 4064/89 betreffende de niet-openbaarmaking van zaken-geheimen enkele gegevens weggelaten en enkele andere vervangen door cijfers die een orde van grootte aangeven.

⁽⁷⁾ Tussen 50 % en 70 %.

⁽⁸⁾ Minder dan 35 %.

⁽⁹⁾ Minder dan 15 %.

⁽¹⁰⁾ Meer dan 75 %.

Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten wordt geschraagd door de dominante positie van BT op gebied van de lokale abonneelijnen in het Verenigd Koninkrijk. Gezien de aanlooptijd en de investeringen die de ontwikkeling van lokale netwerken vergt, zal er in de huidige machtspositie van BT op deze markt waarschijnlijk in de nabije toekomst geen verandering optreden.

Het stelsel van verrekenprijzen

- (27) Thans zijn de meeste internationale telefoongesprekken IDD-gesprekken. Zij verlopen op „correspondenten“-basis waarbij in het begin- en het eindtraject (meer bepaald de eindverbinding) van het gesprek minstens twee internationale exploitanten betrokken zijn. Op grond van het verrekenstelsel wordt berekend en vastgesteld welke vergoeding voor het internationaal telefoonverkeer aan de exploitant die verantwoordelijk is voor het begintraject, respectievelijk aan die welke verantwoordelijk is voor de eindverbinding, toekomt.
- (28) Een verrekenprijs is een tussen internationale „carriers“ overeengekomen tarief. De overeenkomst is gebaseerd op het beginsel dat de betrokken „carriers“ gezamenlijk internationale telefoondiensten verstrekken door elkaar het telefoonverkeer op een punt halfweg tussen de twee betrokken landen door te spelen. Aldus is een verrekenprijs een bijzondere vorm van koppelingstarief dat het internationaal verkeer anders behandelt dan het binnenlandse en in feite de verstrekking van een internationale halve lijn, de koppeling met een internationale „gateway“-schakeling in het land van bestemming en de nationale eindverbinding van de oproep door de „carriers“, aan elk eindpunt bundelt.
- (29) Het verrekenstelsel is oorspronkelijk ontworpen in een tijd waarin de internationale diensten in elk land door een monopoliehouder werden verstrekt. Bij de liberalisering van de telecommunicatiemarkt in één land of in een landenpaar rees een probleem met betrekking tot het herstel van het evenwicht in de verhouding tussen de monopoliehouder en de aanbieders van internationale telecommunicatiediensten in het land waar de desbetreffende markt was geliberaliseerd. Om die reden is regelend opgetreden en werden verplichtingen inzake evenredig aandeel in het retourverkeer en parallelle verrekeningsregelingen ingevoerd. Krachtens de regeling inzake evenredig aandeel in het retourverkeer moet aan een internationale „carrier“ die werkzaam is in een land waar de telecommunicatiemarkt is geliberaliseerd, en die een overeenkomst sluit met een in een land waar de desbetreffende markt niet is geliberaliseerd, gevestigde buitenlandse correspondent een zodanig aandeel in het retourverkeer van de buitenlandse correspondent worden toegewezen dat dit evenredig is met het verkeersvolume dat van de „carrier“ naar de buitenlandse correspondent uitgaat. De parallelle verrekening houdt in dat een „carrier“ geen overeenkomst met een correspondent kan sluiten inzake de eindverbindingsprijs welke afwijkt van die welke door dezelfde correspondent aan concurrerende

„carriers“ in hetzelfde land vanwaar de oproep uitgaat, wordt aangerekend.

- (30) Het bedrag dat voor de afhandeling van oproepen door de exploitant van het begintraject aan die van het eindtraject wordt betaald, bedraagt gewoonlijk de helft van de verrekenprijs en staat bekend als „de vergoeding“. In de praktijk verrekenen de exploitanten de vergoedingen welke zij aan elkaar verschuldigd zijn, en indien het telefoonverkeer tussen beide betrokken landen in evenwicht is, is er maar weinig betaalverkeer. Maar wanneer het verkeer in de ene richting groter is dan in de andere, hetgeen thans het geval is tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk omdat er meer telefoonverkeer is naar het Verenigd Koninkrijk dan omgekeerd, ontstaan er nettobetalingstromen. Een exploitant die meer eind- dan begintrajecten verzorgt, zal vaststellen dat de vergoedingen die hij van zijn correspondent ontvangt, hoger zijn dan die welke hij aan zijn correspondent verschuldigd is.
- (31) De kosten voor internationale telecommunicatie zijn in de loop van de tijd gedaald, onlangs zelfs zeer scherp, wegens de lagere kosten van zowel de geschakelde als de transmissietechnologie. De verrekenprijzen zijn echter in het algemeen niet gedaald naar rato van de onderliggende kosten. Bovendien zijn de tarieven welke aan eindgebruikers worden aangerekend, nog steeds toereikend om alle denkbare vergoedingen te dekken, ondanks het feit dat de daarmee gemoeide kosten veel meer bedragen dan die van de zich aan elk van beide zijden bevindende telecommunicatie-exploitanten voor de afwikkeling van telefoonverkeer op dezelfde route.

De nieuwe regeling en de gevolgen ervan voor de ontwikkeling van de mededinging

- (32) De voorgestelde concentratie gebeurt in de context van een gestage, naar volledige liberalisering van de telecommunicatiemarkten leidende afbraak van vele nationale regelgevingen. In dit proces is nog onlangs in het Verenigd Koninkrijk een bijkomende stap gezet. De regering aldaar heeft namelijk besloten de markt van het internationale telefoonverkeer te liberaliseren. Dientengevolge werden in januari 1997 45 nieuwe vergunningen voor de exploitatie van internationale infrastructuur („International facilities licenses“-IFL's) toegekend waarvan vele aan „carriers“ van de Verenigde Staten. Tevens besloot de regering de vereisten inzake evenredig aandeel in het retourverkeer aan de zijde van het Verenigd Koninkrijk op te heffen. Aan de zijde van de Verenigde Staten zullen de „carriers“ volgens de nieuwe voorschriften welke onlangs in de „Flexibility Order“ van de „Federal Communications Commission“ (FCC) zijn vastgesteld⁽¹¹⁾, met buitenlandse correspondenten in landen die aan de door de FCC vastgestelde, zogeheten „effective competitive opportunities“ test (ECO) („onderzoek van de daad-

⁽¹¹⁾ FCC's „Fourth Report and Order in the matter of International Accounting Rates“, vastgesteld op 26 november 1996.

- werkelijke concurrentiemogelijkheden") voldoen, alternatieve, van het verrekenstelsel afwijkende vergoedingsregelingen mogen sluiten. Dit geldt ook ingeval de „carrier” van de Verenigde Staten kan aantonen dat de afwijking van het bestaande stelsel een marktgerichte prijsstelling en de concurrentie zal bevorderen alsook misbruik van machtspositie door de buitenlandse correspondent zal uitsluiten. Voorts is in de nieuwe voorschriften opgenomen dat „carriers”, die alternatieve vergoedingsregelingen sluiten welke op meer dan 25 % van het uitgaande of 25 % van het inkomende telefoonverkeer op een bepaalde route betrekking hebben, zullen moeten aantonen dat de voorwaarden niet onredelijk discriminerend zijn, dan wel dergelijke voorwaarden op niet-discriminerende basis aan concurrerende „carriers” moeten aanbieden teneinde de relevante FCC-vergunning te verkrijgen.
- (33) Ingevolge deze ontwikkelingen in de regelgeving is het voortaan mogelijk dat een internationale „carrier” die zowel in de Verenigde Staten als in het Verenigd Koninkrijk een vergunning heeft, tussen beide landen telefoniediensten van eindpunt tot eindpunt verstrekt via de afwikkeling van telefoonoproepen in het buitenlandse deel van haar eigen internationale infrastructuur en via een directe toegang tot de diverse functies van het nationale net van het andere land alsook tot de eventuele eigen infrastructuur die de betrokken „carrier” aldaar heeft aangebracht.
- (34) Hoewel redelijkerwijze kan worden verwacht dat in het verkeer tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk de concurrentie wegens de nieuwe bovenbeschreven regeling de komende jaren zal toenemen, is het nog steeds in hoge mate onzeker in hoeverre en binnen welk tijdsbestek de markt daadwerkelijk van het geldende verrekeningsstelsel naar een stelsel dat op een vergoeding van de reële kosten van de eindverbinding berust, zal overschakelen.
- (35) In dit opzicht mag niet uit het oog worden verloren dat het geldende verrekenstelsel de gevestigde telefoonmaatschappijen nauwelijks ertoe aanzet om naar een op de daadwerkelijke kosten gebaseerde prijsstelling van de koppeling over te gaan. De tarieven welke de eindgebruikers thans worden aangerekend, geven de volledige theoretische vergoeding weer welke aan een buitenlandse „carrier” die de eindverbinding verzorgt, wordt betaald terwijl geen rekening wordt gehouden met de ontvangen vergoedingen welke uit het inkomende verkeer voortvloeien. Aangezien de verrekenprijzen nog steeds meer bedragen dan de kosten, genieten de gevestigde telefoonmaatschappijen uit het geschakelde internationale verkeer aanzienlijke netto-inkomsten. In het verkeer tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk geldt dit vooral voor in het Verenigd Koninkrijk gevestigde maatschappijen ten aanzien waarvan het bestaande onevenwicht in het verkeer met „carriers” van de Verenigde Staten tot gevolg heeft dat de ontvangen vergoedingen aanzienlijk groter zijn dan de aan de correspondenten van de Verenigde Staten verschuldigde vergoedingen. De „carriers” van de Verenigde Staten die thans per saldo vergoedingen betalen, zijn echter wegens de inkomsten uit het retourverkeer nog steeds beter af dan wanneer aan de eindgebruikers tarieven zouden moeten worden aangerekend op basis van de daadwerkelijke kosten van de afwikkeling van het telefoonverkeer.
- (36) Aangezien de thans gevestigde maatschappijen niet ertoe worden aangezet om het stelsel van verrekenprijzen te laten varen, is de groei van de concurrentie, althans op korte tot middellange termijn, waarschijnlijk in grote mate afhankelijk van nieuwe exploitanten die de markt betreden. Bepaalde belemmerende factoren zoals de toegang tot de transatlantische transmissiecapaciteit, de nationale koppeling met de transatlantische kabelcapaciteit en de einvinding van de lokale abonneelijnen aan beide eindpunten blijken in dit opzicht van cruciaal belang te zijn. Derhalve dient bij de beoordeling van de voorgestelde concentratie met deze factoren rekening te worden gehouden.
- (37) Tijdens het onderzoek van deze concentratie hebben een aantal concurrenten betoogd dat als voorwaarde voor de goedkeuring van de concentratie in het Verenigd Koninkrijk gelijke toegang zou moeten worden opgelegd. Andere concurrenten hielden er een tegengestelde mening op na en betoogden dat het huidige stelsel geen echte belemmering betekent. Gelijke toegang houdt in dat afnemers die internationale gesprekken voeren, hetzelfde nummer moeten draaien om een „carrier” voor langeafstandsgesprekken te kiezen. Krachtens de huidige regeling zou BT de gekozen „carrier” zijn bij gebrek aan anderen, aangezien de afnemers bijkomende nummers moeten kiezen om een andere „carrier” te krijgen. De Commissie heeft geconcludeerd dat de aangemelde concentratie op zich geen gevolgen heeft voor de eventuele moeilijkheden welke concurrenten ingevolge de reeds voordien bestaande Britse nummerregeling kunnen ondervinden.
- De capaciteit van de transatlantische transmissiefaciliteiten*
- (38) De bestaande transatlantische onderzeese kabelcapaciteit werd grotendeels ontwikkeld door consortia van telefoonmaatschappijen die elk een belang in de kabelinfrastructuur hebben dat evenredig is met hun bijdrage in de kosten ervan. Bij de installatie van de kabel heeft elk lid van het betrokken consortium de benodigde capaciteit (de „toegewezen capaciteit” genoemd) ingekocht. Gewoonlijk wordt bij de installatie van een kabel als een gemeenschappelijke reserve capaciteit onbenut gelaten. Deze capaciteit kan aan de leden van het consortium worden toegewezen op voorwaarde dat de overige leden ermee instemmen en zij de historische kosten en de lasten van onderhoud en exploitatie met betrekking tot het aandeel dat zij verwerven, voor hun rekening nemen.
- (39) De gemeenschappelijke reservecapaciteit bestaat uit volledige lijnen en wordt in het algemeen als zoda-

nig verkocht. De reglementering die echter tot dusver belette dat een telefoonmaatschappij aan beide eindpunten van een internationale kabel een infrastructuurvergunning zou bezitten, had tot gevolg dat volledige lijnen als zodanig slechts voor transitverkeer konden worden gebruikt. Indien een lijn voor de rechtstreekse uitwisseling van bilateraal IDD-verkeer over het openbare geschakelde net moest worden gebruikt, moest de lijn in de vorm van op elkaar aansluitende halve lijnen worden geconfigureerd, hetgeen inhield dat de eigendom van een volledige lijn, onder de twee infrastructuurexploitanten aan de respectieve eindpunten van de kabel in twee gelijke helften werd verdeeld. Elke exploitant moest in het land van waaruit hij actief was, in het bezit zijn van de relevante vergunning inzake internationale infrastructuur. Vervolgens kon IDD-verkeer op correspondentiebasis tussen beide exploitanten worden uitgewisseld. Als alternatief voor de volledige eigendom van halve lijnen (hetgeen slechts mogelijk was voor exploitanten die lid waren van het oorspronkelijke kabelconsortium) konden halve lijnen worden gehuurd of in de vorm van een onvervreemdbaar gebruiksrecht („indefeasible right of user” — IRU; zie overweging 41) worden toegewezen. In het transatlantische verkeer tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten is een exploitant van het Verenigd Koninkrijk eigenaar van de oostelijke halve lijnen (van het Verenigd Koninkrijk tot het midden van de Atlantische Oceaan), waarop de westelijke halve lijnen aansluiten die eigendom zijn van een exploitant van de Verenigde Staten. Volledige lijnen die eigendom zijn van een consortiumlid, konden voor transitverkeer worden gebruikt of boden de mogelijkheid zich tegen een eventuele liberalisering aan het andere eindpunt van de kabel te wapenen. Een ander alternatief was de verhuur ervan als IPLC's.

- (40) Zodra de kabel in bedrijf wordt genomen, is het gewoonlijk onmogelijk om van het consortium lid te worden tegen dezelfde voorwaarden van aandeelhouderschap als de oorspronkelijke deelnemers. Een derde die toegang wenst, moet die van de gevestigde deelnemers verkrijgen. Daartoe kan deze trachten tot de lijnen welke reeds aan consortiumleden zijn toegewezen of tot de gemeenschappelijke reservecapaciteit toegang te verkrijgen.
- (41) Een derde kan slechts reeds toegewezen capaciteit die als bij elkaar passende halve lijnen is geconfigureerd, met de instemming van de eigenaars aan beide eindpunten van de betreffende halve lijnen verkrijgen. Elke halve lijn kan worden verhuurd, gewoonlijk voor een periode van ongeveer een jaar, maar voor langer is eveneens mogelijk. Als andere mogelijkheid kan capaciteit worden toegewezen op basis van een onvervreemdbaar gebruiksrecht voor de levensduur van de kabel (een dergelijk gebruiksrecht staat in veel opzichten zeer dichtbij eigendom, maar verstrekt in het algemeen geen aandeel in de kabel noch stemrechten in de comités voor het kabelbeheer). Wanneer elk eindpunt van de lijn in handen van een andere exploitant is, hetgeen gewoonlijk het geval is, is het normaal nodig de instemming van de eigenaars van die eindpunten te verkrijgen alvorens

één einde van een bijpassende halve lijn kan worden toegewezen.

- (42) Ingeval een derde toegang tot de gemeenschappelijke reservecapaciteit wenst, moet deze met één of meer consortiumleden onderhandelen teneinde de aan het betrokken lid/de betrokken leden toegewezen capaciteit te verkrijgen, waarop aan de derde onvervreemdbare gebruiksrechten kunnen worden toegewezen. Noch de mechanismen op grond waarvan dergelijke beslissingen worden getroffen, noch de wijze waarop prijzen en voorwaarden worden overeengekomen, zijn volledig doorzichtig.

De beschikbaarheid van capaciteit op transatlantische kabels

- (43) Met betrekking tot de huidige eigendom van de transatlantische kabelcapaciteit zijn BT en MCI, alsook AT&T, voor de beoordeling van deze zaak (zie onder B. Relevante geografische markten) als behorend tot de grootste eigenaars van de kabel onderkend.
- (44) Het antwoord op de vraag over hoeveel capaciteit BT en MCI nu werkelijk beschikken, is complex gebleken. Aan het oostelijke en aan het westelijke eindpunt van de relevante transatlantische kabels wordt een belangrijk deel van de bestaande capaciteit toegewezen aan niet-VSA- of niet-VK-exploitanten die niet in het bezit zijn van een vergunning om in het verkeer tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk spraaktelefoondiensten aan te bieden. Derhalve wordt hun capaciteit thans voornamelijk voor transitdoeleinden gebruikt (onder meer als tussenverbinding voor het verkeer naar sommige andere landen) op basis van langlopende contracten met hun buitenlandse correspondenten, hetgeen op zijn beurt inhoudt dat geen geringe schakelingskosten moeten worden gedragen indien deze capaciteit opnieuw ten behoeve van de route tussen het Verenigde Koninkrijk en de Verenigde Staten zou worden toegewezen. Zodra deze exploitanten buiten beschouwing worden gelaten, zou BT, uitgaande van berekeningen op grond van door partijen verstrekte cijfers, eigenaar zijn van ongeveer [...] ⁽¹²⁾ van de totale toegewezen capaciteit aan het oostelijke eindpunt van de betrokken transatlantische kabels, terwijl MCI, AT&T en Mercury eigenaar zouden zijn van respectievelijk ongeveer [...] ⁽¹³⁾, [...] ⁽¹³⁾ en [...] ⁽¹³⁾ van bedoelde capaciteit. Minder dan [...] ⁽¹³⁾ van deze capaciteit zou in handen zijn van andere „carriers” van de Verenigde Staten, zoals MFS/Worldcom en Sprint. Aan het westelijke eindpunt van de kabels zou BT eigenaar zijn van ongeveer [...] ⁽¹³⁾, terwijl MCI en AT&T eigenaar zouden zijn van respectievelijk ongeveer [...] ⁽¹⁴⁾ en ongeveer [...] ⁽¹⁵⁾. MFS/Worldcom en Sprint zouden elk ongeveer [...] ⁽¹³⁾ in handen hebben en Mercury ongeveer [...] ⁽¹³⁾. Uit deze bereke-

⁽¹²⁾ Tussen 40 % en 50 %.

⁽¹³⁾ Minder dan 25 %.

⁽¹⁴⁾ Minder dan 30 %.

⁽¹⁵⁾ Tussen 40 % en 50 %.

ningen blijkt dat BT het grootste deel van de capaciteit aan oostelijke zijde in handen heeft, terwijl BT en MCI samen de tweede grootste eigenaars aan westelijke zijde zijn.

- (45) De partijen hebben bevestigd dat alle huidige verkeer van BT en MCI in beide richtingen tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk kan geschieden, indien alle op elkaar aansluitende capaciteit van BT en MCI alsook hun capaciteit inzake volledige lijnen zouden worden samengevoegd. Tevens betogen zij dat andere „carriers”, zoals AT&T, voldoende capaciteit hebben om voor het volledige volume van hun huidige geschakeld verkeer tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk zelf als correspondent op te treden. Zij hebben evenwel benadrukt dat, met het oog op een meer geëigende berekening van hun capaciteit op de route tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk, de capaciteit die zij thans voor transitdoeleinden (dit wil zeggen ten behoeve van verkeer waarvan de eindverbinding door correspondenten in andere landen van het Verenigd Koninkrijk of de Verenigde Staten wordt afgehandeld) gebruiken of hebben verworven, dient te worden uitgesloten, alsook hun capaciteit in kabels waarvan het eindpunt elders dan in het Verenigd Koninkrijk aan wal is gelegen, voorzover deze capaciteit voor ander verkeer wordt toegewezen.
- (46) Alle relevante transatlantische kabels hebben eveneens aanlandpunten in andere landen dan in het Verenigd Koninkrijk (onder meer in Frankrijk, Spanje en Ierland). Lijnen worden gebruikelijk gekocht ten behoeve van verkeer op specifieke routes. Zoals in de antwoorden van de voornaamste concurrenten is bevestigd, kunnen lijnen op de TAT 12/13-kabel voor het verkeer tussen de Verenigde Staten en Frankrijk, in tegenstelling tot die op andere kabels, in beginsel eveneens voor verkeer tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten worden gebruikt, op voorwaarde dat de consortiumleden hiermee instemmen aangezien de specifieke configuratie van de kabel (die als een ring tussen de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk is ontworpen) de mogelijkheid biedt om het verkeer in beide richtingen van de ring te leiden.
- (47) De transitcapaciteit is een moeilijkere aangelegenheid aangezien bijna alle overlappende capaciteit van partijen uit volledige lijnen bestaat welke eerst onlangs op TAT 12/13 zijn verworven en derhalve nog niet in bedrijf zijn genomen. In tegenstelling tot de transitcapaciteit die in handen is van niet-VSA- of niet-VK-exploitanten, zou deze capaciteit in beginsel ten behoeve van het verkeer tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten kunnen worden toegewezen zonder dat de partijen aanzienlijke schakelingskosten moeten dragen. Zelfs indien de capaciteit waarvan de partijen beweren dat zij voor hun transitbehoeften wordt gereserveerd, buiten beschouwing wordt gelaten, zou de voorgestelde concentratie nog steeds tot een overlapping van

ongeveer [...] ⁽¹⁶⁾ van de totale capaciteit leiden aan het oostelijke eindpunt (of 126 lijnen van 2Mbit op een geraamd totaal van [...] ⁽¹⁷⁾ lijnen van 2Mbit) waarvan het overgrote deel op TAT 12/13, wanneer de bedoelde capaciteit eveneens buiten beschouwing wordt gelaten bij de voornaamste concurrenten van partijen in het verkeer tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten, hetgeen voldoende belangrijk is om de reeds sterke positie van BT nog te versterken.

- (48) Volgens de door partijen op het tijdstip van de aanmelding verstrekte gegevens was er bovendien nog voldoende niet-toegewezen capaciteit op TAT 12/13 om te voldoen aan de behoeften van exploitanten die recent in het Verenigde Koninkrijk een vergunning hebben verkregen. Bij de laatste toewijzing met betrekking tot TAT 12/13 in januari 1997 kochten BT en MCI evenwel aanzienlijke hoeveelheden nieuwe capaciteit (respectievelijk [...] ⁽¹⁸⁾ en [...] ⁽¹⁸⁾ volledige lijnen van 2Mbit/s). Andere consortiumleden, zoals AT&T, kochten eveneens nieuwe capaciteiten naar gelang van hun belang in die kabel. Deze capaciteitsverwervingen waren belangrijk genoeg om klachten van potentiële exploitanten uit te lokken (meer bepaald van die welke sinds kort internationale-infrastructuurvergunningen in het Verenigd Koninkrijk hebben verkregen) omdat er voor nieuwe exploitanten nagenoeg geen capaciteit op die kabel overbleef. Het saldo van de capaciteit welke niet is toegewezen, bedraagt immers slechts [...] ⁽¹⁸⁾ (hetgeen overeenkomt met ongeveer [...] ⁽¹⁸⁾ van de totale capaciteit op alle relevante transatlantische kabels). Bovendien overtreffen de door de consortiumleden met inbegrip van BT en MCI, ingediende verzoeken om capaciteit op de TAT 12/13-kabel welke nog niet zijn afgehandeld, ruimschoots de gemeenschappelijke reservecapaciteit zodat het voor nieuwe exploitanten nog moeilijker wordt om te markt te betreden.
- (49) De partijen beweren dat, ongeacht de vraag of er op de bestaande kabels thans nog voldoende capaciteit over is, weldra grote hoeveelheden bijkomende capaciteit beschikbaar zullen zijn wegens de verwachte aanpassing van TAT 12/13 (waarvan door invoering van nieuwe transmissietechnologie de huidige capaciteit zou worden verdubbeld) en de ingebruikneming van nieuwe kabels zoals de geplande Gemini-kabel, een gemeenschappelijke onderneming van MFS en Cable & Wireless (waarvan wordt verwacht dat daarmee de totale huidige transatlantische capaciteit zal worden verdubbeld).
- (50) Niettegenstaande de verwachte ontwikkelingen inzake nieuwe capaciteit zullen de consortiumleden nog steeds beschikken over opties inzake de toewijzing van de extracapaciteit welke door de aanpassing van TAT 12/13 ontstaat. Aangezien de bijkomende capaciteit welke uit de aanpassing van TAT 12/13 of de volledige ingebruikneming van de

⁽¹⁶⁾ Minder dan 15 %.

⁽¹⁷⁾ Zakengeheim.

⁽¹⁸⁾ Minder dan 15 %.

nieuwe Gemini-kabel voortvloeit, waarschijnlijk niet vóór eind 1998 beschikbaar zal komen, blijft het onzeker of zulks toereikend zal zijn om met de gestage groei van de vraag gelijke tred te houden. In het algemeen is men het erover eens dat de vraag naar kabelcapaciteit zal toenemen en bepaalde respondenten zijn zelfs van mening dat de bijkomende capaciteit spoedig ontoereikend zal zijn of op zijn best slechts een tijdelijke oplossing zal bieden, gezien de enorme capaciteitsbehoeften van de Internet-gebruikers en het grote aantal verwachte concurrenten die in het kielzog van de op handen zijnde liberalisering van de Europese telecommunicatiemarkten de markt zullen willen betreden. In dit opzicht kan eraan worden herinnerd dat TAT 12/13 slechts begin 1996 volledig in gebruik werd genomen en dat verzoeken om bijkomende capaciteit van de bestaande exploitanten slechts zes tot negen maanden vergde om nagenoeg de volledige overblijvende beschikbare capaciteit op deze kabel uit te putten.

- (51) Derhalve zal de intrede van nieuwe infrastructuurexploitanten op de markt van de internationale spraaktelefoniediensten tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk in grote mate afhangen van de vraag of en tegen welke kostprijs voldoende capaciteit door de gevestigde „carriers” beschikbaar zal worden gesteld. Ten aanzien van partijen gelden geen specifieke verplichtingen om capaciteit vrij te geven en zij kunnen bijvoorbeeld weigeren indien zij van oordeel zijn dat zij die zelf nodig hebben.

De binnenlandse koppeling met de transatlantische kabel en de eindverbinding met de lokale abonneelijken

- (52) Alle verkeer op de internationale kabel moet de kabelkopstations aan elk eindpunt passeren teneinde in het betrokken land te worden afgewikkeld. Via „backhaul”-infrastructuur lopen internationale gesprekken van het kapelkopstation naar een geschikt aansluitpunt met het binnenlandse net en vervolgens naar een lokaal net (de „local loop”) voor eindontvangst.
- (53) Internationale gesprekken worden thans de correspondenten aangerekend volgens de verrekenregeling waarbij voor het afhandelen van telefoongesprekken uit het buitenland niet op de reële kosten gebaseerde bedragen worden overeengekomen. Dit weerspiegelt de traditionele marktstructuur voor internationale gesprekken waarbij nationale monopolie-„carriers” overeenkomen elkaars telefoonverkeer af te handelen. In het Verenigd Koninkrijk zou de toekenning van 45 nieuwe IFL's (internationale infrastructuurvergunningen) de concurrentie op dit gebied en de overschakeling naar een op reële kosten gebaseerde afhandeling aanmoedigen.
- (54) De communautaire richtlijnen (Richtlijn 95/62/EG van het Europees Parlement en de Raad van 13 december 1995 inzake de toepassing van „open network provision” (ONP) op spraaktelefonie⁽¹⁹⁾ en Richtlijn 90/388/EEG) welke thans op dit gebied

gelden, bevatten specifieke voorschriften, teneinde te garanderen dat op basis van niet-discriminerende, evenredige en doorzichtige voorwaarden aan redelijke verzoeken om koppeling wordt voldaan. Volgens deze voorschriften brengen de lidstaten rechtstreeks de noodzakelijke voorwaarden en vereisten inzake koppeling tot stand, voorzover onderhandelingen tussen marktdeelnemers binnen een redelijke termijn niet tot een overeenkomst leiden. Tevens garanderen zij dat bij de kostenverrekenstelsels welke door de exploitanten met betrekking tot spraaktelefonie en de toegang tot openbare telecommunicatienetwerken worden gebruikt, rekening wordt gehouden met de kosten welke voor de vaststelling van de prijs van de koppeling relevant zijn.

- (55) Krachtens haar vergunning in het Verenigd Koninkrijk moet BT tevens voor haar bedrijfsactiviteiten (inclusief koppelingdiensten) afzonderlijke rekeningen bekendmaken. Tevens is BT ertoe verplicht onder meer op de reële kosten gerichte tarieven voor koppelingdiensten bekend te maken alsook de kosten waarvan dergelijke tarieven zijn afgeleid. Thans is BT ertoe verplicht tegen op reële kosten gebaseerde voorwaarden andere exploitanten toegang tot de kabelkopstations alsook koppeling met haar geschakeld net te verlenen. Voorts moet BT de bedingen in de vergunning inzake onrechtmatige discriminatie en eerlijke handelspraktijken naleven. Derhalve moet aan andere marktdeelnemers toegang tot de infrastructuur van BT worden verleend tegen dezelfde voorwaarden als die waartegen BT toegang en diensten aan zichzelf verstrekt.
- (56) Oftel, de regulerende instantie op telecommunicatiegebied in het Verenigd Koninkrijk, stelt thans de koppelingstarieven vast welke gelden voor de diensten van BT aan andere ondernemingen die een vergunning hebben om in het Verenigd Koninkrijk netwerken en ISR („international simple resale”)-diensten te exploiteren. De tarieven zijn vastgesteld op een volledig met de reële kosten overeenstemmende grondslag. Aangenomen wordt dat BT vanaf oktober 1997 binnen een vastgesteld kader zelf haar tarieven zal vaststellen. De koppelingstarieven van BT zullen gebaseerd zijn op „Long Run Incremental”-kosten en de prijzen zullen worden afgetopt ingeval er voor bepaalde diensten geen daadwerkelijke concurrentie is. Oftel zal het begintarief vaststellen waarop een prijsvermindering zou worden toegepast, teneinde het reële tarief jaarlijks te verminderen om rekening te houden met de verwachte verbetering op het gebied van efficiëntie. In dit kader zullen twee categorieën koppelingdiensten worden vastgesteld. De afhandeling van de oproepen zal strikt worden gereguleerd in een afzonderlijke categorie aangezien het een dienst betreft waar men niet omheen kan. Andere diensten vanaf kabelkopstations, zoals „In-Span Handover” en „Customer-Sited Handover”, zullen aan eigen afzonderlijke prijsverminderingen onderworpen zijn.
- (57) Wat de „backhaul”-diensten betreft, zullen de prijzen gebaseerd zijn op „droit de passage”-prijzen die

⁽¹⁹⁾ PB L 321 van 30. 12. 1995, blz. 6.

vergelijkbaar zijn met die welke voor andere binnenlandse particuliere lijnen worden aangeboden. Gedurende een aantal maanden zijn voor „backhaul”-diensten afzonderlijke prijzen aangeboden. Oftel houdt op de door BT aangeboden prijzen nauwlettend toezicht. Aangezien nieuwe concurrenten (zoals Energis en MFS) „backhaul”-diensten aanbieden, mag worden aangenomen dat de mededinging aan de aanbodzijde van deze infrastructuur zal toenemen ingevolge de groeiende vraag van de exploitanten welke onlangs een vergunning op de markt voor internationale spraaktelefonie hebben gekregen.

De gevolgen van de concentratie

- (58) De samenvoeging van BT's en MCI's kabelcapaciteit op de route tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten biedt partijen de mogelijkheid zelf aan beide eindpunten als correspondent op te treden, hetgeen wil zeggen dat zij hun transatlantisch verkeer via verbindingen waarvan zij volledig eigenaar zijn, van eindpunt tot eindpunt kunnen laten verlopen. De uit de concentratie ontstane onderneming zal derhalve in staat zijn de vergoedingen voor alle verkeer welke BT en MCI momenteel op correspondentbasis aan elkaar verschuldigd zijn, intern te regelen. Tevens zal de onderneming baat vinden bij een efficiënter gebruik van transmissiecapaciteit welke zij zou kunnen exploiteren gezien de tijdzoneverschillen tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk.
- (59) Thans heeft geen enkele andere concurrent die een aanzienlijk uitgaand verkeer uit het Verenigd Koninkrijk op de route tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten heeft, de mogelijkheid om zelf aan beide eindpunten als correspondent op te treden. Gezien het grote volume en de interne regeling van de vergoedingen zullen partijen over een kostenstructuur beschikken welke voor andere maatschappijen niet haalbaar is. In haar besluit om in deze zaak een onderzoek van de tweede fase in te leiden, betwijfelde de Commissie dat deze mogelijkheid tot „hubbing” en omleiding van telefoonverkeer op de routes tussen de Verenigde Staten en Europa zou leiden op een wijze die de mededingingspositie van BT's concurrenten in het Verenigd Koninkrijk kon verzwakken. Uit het onderzoek van de tweede fase is evenwel gebleken dat het precieze patroon van een dergelijke verkeersomleiding eveneens afhankelijk is van de reactie van de concurrenten en derhalve niet met zekerheid kan worden vastgesteld. Aangezien de door partijen voorgestelde verbintenissen (zie deel VI) andere „carriers” betere mogelijkheden bieden om zelf aan beide eindpunten van transatlantische lijnen als correspondent op te treden, dient het punt van de verkeersomleiding niet verder te worden onderzocht.
- (60) In beginsel dient elke stap verder in de richting van een overschakeling van het stelsel van verrekenprijzen naar een stelsel waarin de eindverbindingstarieven op de reële kosten gebaseerd zijn, als een gunstige ontwikkeling van de mededinging te worden beschouwd op voorwaarde dat voldoende concurrentie overblijft zodat de verbruikers lagere tarieven kunnen genieten. In het licht van BT's en MCI's gezamenlijke positie met betrekking tot de kabelcapaciteit tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten en BT's positie met betrekking tot het genereren van telefoonverkeer uit het Verenigd Koninkrijk zou de uit de concentratie voortvloeiende onderneming in staat zijn om andere gevestigde maatschappijen te beletten ten aanzien van een belangrijk deel van het verkeer diensten van eindpunt tot eindpunt te verstrekken. Bovendien zou bedoelde onderneming kunnen beletten dat op de route tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten voldoende concurrentie tot stand komt waarvan de verwachte voordelen de verbruikers van internationale spraaktelefoniediensten in het Verenigd Koninkrijk ten goede kunnen komen.
- (61) Dit is voornamelijk toe te schrijven aan het feit dat de transatlantische kabelcapaciteit van de meeste Amerikaanse „carriers” wegens BT's dominerende positie op de markt voor internationale spraaktelefoniediensten tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten uit westelijke halve lijnen bestaat, welke thans op de oostelijke halve lijnen van BT aansluiten. Aldus hebben zij de instemming van BT nodig om ofwel volledige lijnen te verkrijgen door een deel van hun westelijke capaciteit met de relevante halve lijnen van BT te ruilen, ofwel om hun westelijke halve lijnen op die van andere correspondenten van het Verenigd Koninkrijk aan te sluiten. Aangezien overeenkomsten zouden moeten worden gesloten tussen die eigenaars van capaciteit, is de tijd die met een dergelijke nieuwe configuratie gemoeid is, in aanzienlijke mate afhankelijk van BT's bereidheid tot samenwerking.
- (62) Bovendien mag niet uit het oog worden verloren dat het bestaande verrekenstelsel de gevestigde maatschappijen nauwelijks aanzet om op de reële kosten gebaseerde eindverbindingstarieven over te schakelen, aangezien het huidige stelsel hen in staat stelt aanzienlijke inkomsten te putten uit het aanrekenen van tarieven aan de eindgebruikers welke hoger zijn dan de reële kosten van het afhandelen van telefoongesprekken. Derhalve mag ervan worden uitgegaan dat het ritme waartegen de concurrentie zal worden versterkt en de voordelen van de lagere kosten op de markt voor internationale telefoondiensten tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten aan de verbruikers zullen worden doorberekend, in grote mate afhankelijk zal zijn van de intrede van nieuwe exploitanten van internationale infrastructuur. Om marktaandeel te winnen zullen zij de afnemers aantrekkelijke tarieven moeten bieden en waarschijnlijk meer dan de gevestigde maatschappijen bereid zijn om van het verrekenstelsel af te wijken door te trachten met buitenlandse exploitanten op reële kosten gebaseerde eindverbindingstarieven overeen te komen dan wel door middelen te vinden om aan beide eindpunten zelf als correspondent op te treden.
- (63) Vele nieuwe houders van infrastructuurvergunningen in het Verenigd Koninkrijk zijn reeds werkzaam in de internationale gewone doorverkoop („international simple resale” — ISR). Zij verstrekken voornamelijk in het groot diensten aan nationale netwerkexploitanten en aan grote ondernemingen op internationale routes (met inbegrip van de route tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten) door van BT of van Mercury IPLC's te huren en het verkeer langs deze lijnen te laten verlopen. Hoewel het gebruik van particuliere lijnen de marktdeelnemers die actief zijn in de

internationale gewone doorverkoop, de mogelijkheid biedt van het stelsel af te wijken en hen in staat stelt tarieven te bieden welke gewoonlijk lager zijn dan die van de gevestigde maatschappijen die eigenaar zijn van de infrastructuur, worden IPLC's slechts verstrekt tegen een prijs die neerkomt op de kostprijs in het klein plus een extra, waardoor zij aanzienlijk duurder zijn dan de capaciteit ten aanzien waarvan een onvervreemdbaar gebruiksrecht (een „IRU”) geldt. De toegang tot een dergelijke capaciteit tegen redelijke voorwaarden blijkt dus een essentiële vereiste te zijn om de nieuwe exploitantenvergunninghouders voor internationale infrastructuur (IFL) de mogelijkheid te bieden de markt te betreden en aldus de voorwaarden te creëren waarin de concurrentie zich op de markt in het Verenigd Koninkrijk voor internationale telefoondiensten volledig kan ontwikkelen.

- (64) Zoals hierboven is beschreven, bestaat er thans een capaciteitstekort op de bestaande transmissiefaciliteiten tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten en is het in hoge mate onzeker of de bijkomende capaciteit op de geplande kabels zal volstaan om de snel groeiende vraag op te vangen. In deze context en in het licht van de capaciteit van partijen, met name aan de zijde van het Verenigd Koninkrijk van de bestaande transatlantische kabels, zal de voorgestelde concentratie, zoals zij bij de Commissie is aangemeld, waarschijnlijk de machtspositie van BT op de markt voor internationale spraaktelefoniediensten tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten versterken.
- (65) Een dergelijke versterking is het gevolg van de toegenomen kabelcapaciteit van de partijen en van hun unieke positie om aan beide eindpunten zelf als correspondent op te treden, op een wijze die hun bestaande concurrenten niet ter beschikking staat. Bovendien zal de samenvoeging van BT's en MCI's kabelcapaciteiten de uit de concentratie voortvloeiende onderneming in staat stellen om de intredemogelijkheden van toekomstige nieuwe exploitanten verder te beperken of in de hand te houden. De aangemelde concentratie zou BT derhalve in staat stellen om de ontwikkeling van daadwerkelijke concurrentiedruk ten aanzien van haar marktgedrag inzake de verstrekking van internationale spraaktelefoniediensten tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten aanzienlijk te verzwakken. De bovenbeschreven problemen op mededingingsgebied worden echter weggenomen door de verbintenissen die door de partijen zijn voorgesteld (zie deel VI), namelijk om al hun overlappende transatlantische kabelcapaciteit welke uit de concentratie voortvloeit, beschikbaar te stellen en het voor de gevestigde concurrenten gemakkelijker te maken om aan beide eindpunten zelf als correspondent op te treden.

Audioconferenties

- (66) BT en MCI (deze laatste via Darome) beconcurreren elkaar aan de aanbodzijde van de audioconferentiemarkt in het Verenigd Koninkrijk. In de Gemeenschap is Darome eveneens actief in Duitsland, Ierland en Frankrijk hoewel haar inkomsten in de

Gemeenschap voornamelijk in het Verenigd Koninkrijk worden verkregen. Voorts besteedt Darome diensten uit aan Mercury. De desbetreffende inkomsten vertegenwoordigen een bijkomende [...] ⁽²⁰⁾ van de totale markt in het Verenigd Koninkrijk. Partijen ramen BT's marktaandeel in respectievelijk het Verenigd Koninkrijk en de gehele Gemeenschap op ongeveer [...] ⁽²¹⁾, respectievelijk [...] ⁽²²⁾. Zij ramen MCI's marktaandeel op [...] ⁽²⁰⁾ in het Verenigd Koninkrijk en op [...] ⁽²³⁾ in de gehele Gemeenschap.

- (67) De samengevoegde marktaandelen van BT en MCI met betrekking tot de verstrekking van audioconferentiediensten in het Verenigd Koninkrijk kunnen als volgt worden uitgesplitst:

	1993	1994	1995
BT	(¹)	(¹)	(¹)
MCI	(¹)	(¹)	(¹)
Samen	(¹)	(¹)	(¹)
Andere	(¹)	(¹)	(¹)
Marktwaarde (miljoen ecu)	(¹)	(¹)	(¹)

(¹) Zakengeheim.

Bron: de aanmelding van partijen.

- (68) Geen enkele andere concurrent heeft een marktaandeel van meer dan 10 %. Het samengevoegde marktaandeel van BT en MCI is de laatste drie jaar aanzienlijk gegroeid en bereikte in 1995 een niveau van [...] ⁽²⁴⁾.
- (69) De partijen hebben benadrukt dat de bovenstaande cijfers hun betrouwbaarste ramingen zijn aangezien betrouwbare cijfers inzake de totale markt ontbreken. Afgezien van de juistheid van deze cijfers, is het duidelijk dat de aangemelde concentratie tot gevolg heeft dat de marktaandelen van de twee voornaamste marktdeelnemers wordt samengevoegd en dat de resterende marktdeelnemers slechts een geringe fractie van de in waarde uitgedrukte gecombineerde verkoop van BT/Darome vertegenwoordigen.

Belemmeringen voor het betreden van de markt

- (70) De partijen hebben betoogd dat aan de aanbodzijde van de audioconferentiemarkt in het Verenigd Koninkrijk de aangemelde operatie geen machtspositie tot stand brengt noch versterkt, aangezien het een relatief jonge markt betreft die jaarlijks snel groeit (uit de tabel in overweging 67 blijkt dat de markt in de periode 1993/1995 bijna verdubbeld is). Deze snelle groei moet nieuwe marktdeelnemers aantrekken, vooral omdat de barrières betrekkelijk laag zijn. De partijen hebben in dit opzicht erop gewezen dat exclusieve distributie op deze markt

⁽²⁰⁾ Minder dan 15 %.

⁽²¹⁾ Tussen 50 % en 60 %.

⁽²²⁾ Tussen 30 % en 40 %.

⁽²³⁾ Minder dan 25 %.

⁽²⁴⁾ Meer dan 80 %.

geen rol van betekenis speelt en dat met de investeringen welke noodzakelijk zijn om audioconferentieactiviteiten op te starten, betrekkelijk geringe bedragen gemoeid zijn. Voorts hebben zij erop gewezen dat het bestaande toezicht in het Verenigd Koninkrijk zal verhinderen dat de uit de concentratie ontstane onderneming met betrekking tot de voorwaarden voor het verlenen van toegang tot basisdiensten potentiële concurrenten discrimineert.

- (71) Het onderzoek van de Commissie bevestigt dat de noodzakelijke opstartkosten voor audioconferentieactiviteiten beperkt zijn. In de aanloopfase bestaan vaste activa voor een totale waarde van hoogstens 1 miljoen pond sterling. Op het gebied van de installaties is voornamelijk een „vergadercentrum” („brug”) vereist, hetgeen minder dan 500 000 pond sterling vergt. Audioconferentieactiviteiten vergen geen apparatuur in de panden van de afnemers. Derhalve dient te worden geconcludeerd dat de investering in installaties niet de belangrijkste belemmering is om deze markt te betreden.
- (72) Volgens marktbronnen betekent het feit dat de audioconferentiemarkt snel groeit, echter nog niet dat de betreding van de markt daarmee voor nieuwe marktdeelnemers gemakkelijker wordt. De markt groeit voornamelijk omdat gevestigde afnemers meer van audioconferentiediensten gebruikmaken en niet omdat het aantal afnemers toeneemt. Volgens deze bronnen bemoeilijkt dit de betreding van de markt aangezien de nieuwkomer de afnemers van BT en Darome ervan moet overtuigen over te schakelen naar een nieuwe aanbieder die nog niet op referenties kan bogen.
- (73) Hoewel de vereiste investeringen betrekkelijk geringe bedragen vergen, kunnen de barrières voor het betreden van de markt aanzienlijk zijn, aangezien audioconferentieactiviteiten veeleer op software/dienstverlening dan op hardware/technologie zijn gebaseerd. In dit opzicht vormen reputatie en referenties van gevestigde ondernemingen een geducht obstakel, met name omdat audioconferentiediensten in het algemeen slechts een fractie van de kosten van telecommunicatiediensten vertegenwoordigen.
- (74) Audioconferentie-inkomsten ontstaan uit het aanrekenen aan de klant van een vergoeding voor de dienst als dusdanig (het leiden en sturen van de audioconferentie door een telefonist, de verstrekking van notulen of van bandopnamen van de audioconferentie) en voor de door de deelnemers aan de audioconferenties gebruikte tijd. De inkomsten uit de tijd die met de audioconferentie gemoeid is, vloeien terug naar de telecommunicatie-exploitant die eigenaar is van de lijnen welke voor de oproepen zijn gebruikt, en niet naar de verstrekker van de audioconferentiedienst. Om die reden is het voor een nieuwe marktdeelnemer moeilijk om voldoende inkomsten te genereren om het betreden van de markt aantrekkelijk te maken. Wegens de zeer sterke positie van de combinatie BT/Darome, die ongeveer [...] ⁽²⁵⁾ van de markt in handen heeft, is

het voor een nieuwkomer nog moeilijker om de minimuminkomsten voor het rendabel worden te genereren.

- (75) Het blijkt dus, dat de barrières aanzienlijk kunnen zijn en daadwerkelijk kunnen beletten dat voldoende nieuwe ondernemingen de markt betreden om met een gefuseerde BT/Darome te concurreren. Dientengevolge zou de aangemelde operatie een machtspositie op gebied van audioconferentiediensten in het Verenigd Koninkrijk tot stand brengen of versterken. De door de partijen voorgestelde verbintenis (zie deel VI) evenwel, ten gevolge waarvan Darome zal worden afgebouwd, moeten de in de bovenstaande punten uiteengezette bezwaren op mededingingsgebied doeltreffend ondervangen.

VI. DOOR PARTIJEN VOORGESTELDE VERBINTENISSEN

- (76) Teneinde een oplossing te bieden voor de door de Commissie opgeworpen problemen inzake de waarschijnlijke gevolgen van de voorgestelde concentratie voor de mededinging, hebben de partijen aangeboden de onderstaande verbintenissen aan te gaan:

„1. Kabelcapaciteit tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten aan het oostelijke eindpunt

De bekommernis van de Commissie bestond erin dat in de context van de International Direct Dial („IDD”)- en de International Private Leased Circuits („IPLC's”)-diensten tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten aan het oostelijke eindpunt van de transatlantische kabels welke voor het verrichten van dergelijke diensten tussen de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk worden gebruikt, een potentieel knelpunt zou ontstaan.

Teneinde de goedkeuring van de voorgestelde concentratie tussen British Telecommunications plc („BT”) en MCI Communications Corporation („MCI”) te verkrijgen, hebben de aanmeldende partijen zich ertoe verbonden binnen twaalf maanden vanaf de datum van de beschikking van de Commissie houdende goedkeuring van de concentratie het volgende te bewerkstelligen:

- a) Het aantal lijnen dat thans de „overlappende” capaciteit(*) van partijen vertegenwoordigt, welke is bestemd om dergelijke diensten tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten te verstrekken, zal onverwijld als een onvervreemdbaar gebruiksrecht („IRU”) op TAT

(*) De overlappende capaciteit is de bijkomende capaciteit aan het oostelijke eindpunt welke door de uit de concentratie ontstane onderneming is verworven ingevolge de verwerving van MCI's capaciteit. Hiervan uitgesloten is de capaciteit welke uitmondt in het Verenigd Koninkrijk en welke wordt gebruikt of wordt bestemd voor uitbreiding naar derde landen, of capaciteit welke uitmondt in derde landen en welke niet wordt gebruikt of wordt bestemd voor uitbreiding naar het Verenigd Koninkrijk.

(25) Meer dan 80 %.

12/13 (hetzij met betrekking tot de oostelijke helft ervan of met betrekking tot de volledige lijn) aan nieuwe exploitanten van internationale infrastructuur („IFL-exploitanten”) in het Verenigd Koninkrijk te koop worden aangeboden. (Dit is van toepassing op 126 volledige 2 Mbit-lijnen.)

In geval van de huidige reservecapaciteit op TAT 12/13, welke rond juni 1997 onder de mede-eigenaars dient te worden verdeeld, bijkomende „overlappende” capaciteit wordt verworven, zal het aantal lijnen welke de bijkomende overlapping vertegenwoordigt, eveneens onverwijld op IRU-basis te koop worden aangeboden.

De lijnen welke overeenkomstig deze paragraaf beschikbaar worden gesteld, worden verkocht op een met het „Office of Telecommunications” („Ofotel”) overeengekomen niet-discriminerende reële-kostenbasis, dit wil zeggen op basis van de som van de kapitaalkosten van de capaciteit, de rente en de onderhoudslasten, verminderd met BT's aandeel in de winst van het TAT 12/13-consortium uit de verkoop van de capaciteit tegen een prijs die hoger is dan de „Modern Equivalent Asset”-raming ervan. BT past deze formule toe zolang met Ofotel geen andere basis kan worden overeengekomen.

De lijnen waarnaar onder a) wordt verwezen, worden in de eerste plaats te koop aangeboden aan IFL-expoitanten in het Verenigd Koninkrijk die geen mede-eigenaar zijn, noch met een mede-eigenaar van de TAT 12/13 gelieerd zijn, en aan IFL-expoitanten in het Verenigd Koninkrijk die mede-eigenaar zijn of gelieerd zijn met een mede-eigenaar van TAT 12/13 maar van wie de bestaande belangen niet meer dan 0,2% van de ontworpen capaciteit van het systeem bedragen op voorwaarde dat deze capaciteit niet voor transitdoeleinden wordt bestemd.

Ingeval de te koop aangeboden capaciteit uiterlijk op 31 december 1997 niet volledig is afgenomen, wordt deze tegen met de Commissie overeen te komen voorwaarden voor marktdeelnemers verkrijgbaar gesteld.

- b) BT's IPLC's tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten (de oostelijke halve lijnen) welke thans voor internationale gewone doorverkoop „ISR” worden gebruikt, worden omgezet in IRU's op verzoek van de ISR-exploitant. (Dit vertegenwoordigt [. . .]⁽²⁶⁾ halve lijnen.)

BT verbindt zich ertoe dergelijke IPLC's op dusdanige wijze in IRU's om te zetten dat internationale doorverkopers die IFL-exploitant worden, zich in dezelfde financiële positie bevinden als wanneer hun IPLC's op de datum waarop de omzetting geschiedt, zouden verstrijken.

- c) De oostelijke halve lijnen welke thans in handen van BT zijn en worden gebruikt om met Amerikaanse correspondenten gezamenlijk IDD/IPLC-diensten te verstrekken, worden op hun verzoek onverwijld aan deze correspondenten of aan de met dezen gelieerde ondernemingen in het Verenigd Koninkrijk verkocht. (Dit is van toepassing op [. . .]⁽²⁷⁾ halve lijnen.)
- d) Op verzoek van de Commissie wordt verslag uitgebracht over de stand van tenuitvoerlegging van deze verbintenissen (inclusief het gebruik van capaciteit op TAT 12/13 die niet voor het Verenigd Koninkrijk of de Verenigde Staten is bestemd).

De overdracht van capaciteit aan het oostelijke eindpunt geschiedt overeenkomstig BT's vergunning van het Verenigd Koninkrijk en onder toezicht van de onafhankelijke instantie in het Verenigd Koninkrijk, zijnde Ofotel.

2. Audioconferenties

De Commissie gaf uiting aan haar bezorgdheid over het gecombineerde marktaandeel dat zou ontstaan indien de audioconferentiebedrijven van BT en MCI in het Verenigd Koninkrijk zouden fuseren.

De partijen stemmen erin toe de audioconferentieactiviteiten van Darome in het Verenigd Koninkrijk (het „Bedrijf”) als „going concern” op onderstaande basis af te bouwen:

- a) De partijen spannen zich vanaf de voltooiing van de concentratie naar best vermogen in om het Bedrijf tegen de vrije marktwaarde te verkopen inclusief alle activa en intellectuele eigendomsrechten welke voor de huidige werkzaamheden noodzakelijk zijn.
- b) De partijen houden het Bedrijf als een afzonderlijke rechtspersoon in stand en voeren het Bedrijf op dusdanige wijze dat de levensvatbaarheid, de verkoopbaarheid en de waarde in afwachting van de verkoop en uiteindelijke definitieve overdracht ervan, in stand wordt gehouden.
- c) Vóór de verkoop van het Bedrijf houden de partijen het Bedrijf gescheiden van de audioconferentiewerkzaamheden van BT in het Verenigd Koninkrijk. De partijen brengen in het Bedrijf, vóór de datum van de verkoop ervan, geen structurele wijzigingen aan tenzij zij de Commissie twee weken van tevoren van een dergelijke voorgestelde wijziging in kennis hebben gesteld en de Commissie zich niet uitdrukkelijk schriftelijk tegen een dergelijke wijziging heeft verzet.

⁽²⁶⁾ Zakengeheim.

⁽²⁷⁾ Zakengeheim.

- d) Vóór de verkoop van het Bedrijf dragen de partijen er zorg voor dat het Bedrijf onafhankelijk van de audioconferentiewerkzaamheden van BT in het Verenigd Koninkrijk door een afzonderlijk management wordt bestuurd. De partijen zullen geen personeel van BT's audioconferentiediensten aanstellen in of overplaatsen naar de leiding van het Bedrijf.
- e) De partijen garanderen dat de divisie audioconferentieactiviteiten van BT geen zakengeheimen van het Bedrijf in handen krijgt .
- f) De partijen leggen, zodra dit redelijkerwijze mogelijk is, na ontvangst van de beschikking van de Commissie houdende goedkeuring van de concentratie, de Commissie een lijst voor met drie namen van accountancykantoren of investeringsbanken. Een dusdanig kantoor of een dusdanige bank wordt, met de instemming van de Commissie, als onafhankelijke deskundige aangesteld. De deskundige brengt op verzoek van de Commissie bij haar en bij de partijen verslag uit over de vraag of de partijen punt b) naleven.
- g) Indien na [. . .]⁽²⁸⁾ vanaf de datum van de voltooiing van de concentratie (de eerste fase), het Bedrijf niet is verkocht, stellen de partijen met goedkeuring van de Commissie een lasthebber met betrekking tot het Bedrijf aan (een dergelijke lasthebber kan de deskundige zijn die overeenkomstig punt f) is aangewezen). De aanstellingsvoorwaarden moeten dusdanig zijn dat de lasthebber ertoe verplicht is zich naar best vermogen in te spannen om het Bedrijf te verkopen tegen de vrije marktwaarde en tegen de voorwaarden welke tussen de partijen en de Commissie binnen [. . .]⁽²⁸⁾ vanaf de beëindiging van de eerste fase (de tweede fase) zijn overeengekomen.
- h) Indien de lasthebber het Bedrijf niet heeft verkocht overeenkomstig punt g) tegen het einde van de tweede fase, dient hij het Bedrijf te verkopen tegen de best mogelijke prijs welke redelijkerwijze kan worden gekregen binnen [. . .]⁽²⁹⁾ vanaf het einde van de tweede fase. (De overige voorwaarden inzake de aanstelling van de lasthebber blijven van toepassing.)
- i) De partijen of, in voorkomend geval, de lasthebber stellen de Commissie schriftelijk in kennis van de identiteit van de voorgestelde koper van het Bedrijf. De voorgestelde koper wordt geacht voor de Commissie aanvaardbaar te zijn indien zij binnen tien werkdagen vanaf de ontvangst van de kennisgeving de partijen niet schriftelijk van het tegendeel in kennis heeft gesteld.

3. Algemeen

Deze toezeggingen houden op van toepassing te zijn indien de concentratie niet haar beslag krijgt.”.

⁽²⁸⁾ Zakengeheim.

⁽²⁹⁾ Zakengeheim.

VII. BEOORDELING VAN DE VERBINTENISSEN

De kabelcapaciteit tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten aan het oostelijke eindpunt

- (77) De toezeggingen van de partijen met betrekking tot hun huidige en toekomstige overlappende capaciteit op TAT 12/13 dienen toereikend te zijn om nieuwe IFL-exploitanten tot de markt toe te laten tegen prijzen welke overeenstemmen met de werkelijke kosten van BT met betrekking tot het inkopen van capaciteit bij het kabelconsortium. TAT 12/13 is de nieuwste en grootste transatlantische kabel tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten en de capaciteit op die kabel is naar verluidt veel goedkoper dan op de op één na goedkoopste kabel met betrekking tot hetzelfde verkeer. Bovendien wordt de capaciteit van partijen op TAT 12/13, op verzoek, beschikbaar gesteld op basis van een volledige lijn, hetgeen de toetreding van toekomstige concurrenten waarschijnlijk zal vergemakkelijken aangezien zij aan een correspondent aan het andere eindpunt niet noodzakelijk eindverbindingvergoedingen zullen moeten betalen noch de correspondent ervan zullen moeten overtuigen om op kosten gebaseerde eindverbindingstarieven aan te bieden, of hen IRU's op hun relevante halve lijnen te verkopen.
- (78) Veel houders van een vergunning voor nieuwe infrastructuur zijn reeds als doorverkopers actief. De telecommunicatiemaatschappijen welke in de internationale gewone doorverkoop (IRS) actief zijn, zijn de jongste jaren de doeltreffendste concurrenten van het BT-Mercury-duopolie in het Verenigd Koninkrijk geweest. Voor hun activiteiten zijn de doorverkopers evenwel verplicht IPLC's van BT of van Mercury te huren tegen prijzen in het klein, hetgeen de van hen uitgaande concurrentiedruk op het marktgedrag van de gevestigde exploitanten die eigenaar zijn van de infrastructuur, onvermijdelijk beperkt. Thans worden zij geconfronteerd met hetzelfde probleem als elke nieuwkomer die naar infrastructuur tegen de kostprijs op zoek is, meer bepaald dat van de schaarse beschikbare capaciteit. Bovendien wordt hun probleem verscherpt door de financiële last van de bestaande IPLC's waarvoor zij moeten blijven betalen of waarvoor zij, bij voortijdige opzegging, boetes moeten betalen. BT's verbintenis om bedrijven welke werkzaam zijn in de internationale gewone doorverkoop (ISR's), toe te staan hun bestaande IPLC's in IRU's om te zetten tegen de bovenbeschreven voorwaarden, moet dit probleem wegwerken aangezien deze verbintenis de bedoelde maatschappijen in staat stelt hun gehuurde lijnen om te zetten in infrastructuurnetwerken op basis van reële kosten.
- (79) Tenslotte kunnen de bestaande concurrenten van partijen in beginsel besluiten om, als reactie op de concentratie, zelf als correspondent op te treden of hun onderlinge verkeerstromen te herschikken teneinde met de verbeterde concurrentiepositie van BT/MCI gelijke tred te houden. Dit kan hen evenwel

worden belet zolang vele van de bestaande halve lijnen van Amerikaanse „carriers” aldus geconfigureerd blijven dat BT aan het oostelijke eindpunt optreedt, hetgeen thans het geval is. Uit technisch oogpunt zou het betrekkelijk eenvoudig zijn om dergelijke lijnen opnieuw te configureren zodat zij niet meer op de halve lijnen van BT aansluiten. Daartoe is echter de instemming van BT vereist en die zal waarschijnlijk niet goedschiks worden verleend. Er kan slechts bijkomende nieuwe capaciteit worden verworven wanneer de nieuwe kabels in bedrijf worden genomen. Het aanbod om de VSA-correspondenten van BT toe te staan hun halve lijnen welke thans op die van BT aan het oostelijke eindpunt aansluiten, opnieuw te configureren, zou concurrerende marktdeelnemers versneld de mogelijkheid bieden om aan beide eindpunten van transatlantische lijnen zelf als correspondenten op te treden of om hun bestaande correspondentbetrekkingen op de route tussen het Verenigde Koninkrijk en de Verenigde Staten te wijzigen.

- (80) De gevolgen van de toezeggingen van partijen houden in dat i) aan nieuwe marktdeelnemers kabelcapaciteit beschikbaar zal worden gesteld en ii) gevestigde maatschappijen die reeds toegang tot kabelcapaciteit hebben, in staat zullen zijn om aan beide uiteinden van de route tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten zelf als correspondent op te treden indien zij dit wensen. Aldus wordt elke versterking van een machtspositie welke uit de aangemelde concentratie voortvloeit, door deze toezeggingen daadwerkelijk weggenomen.

Audioconferenties

- (81) De toezegging van partijen dat Darome zal worden afgebouwd, houdt in dat de aangemelde operatie geen bijkomende concentratie aan de aanbodzijde van audioconferentiediensten in het Verenigd Koninkrijk teweegbrengt. De toezegging houdt tevens in dat geen bijkomende afzet of marktaandeel worden gevoegd bij de positie die BT op het gebied van de audioconferentieactiviteiten in het Verenigd Koninkrijk vóór de concentratie inneemt.
- (82) Om die reden is de Commissie van mening dat de verbintenissen van partijen, mits zij daadwerkelijk ten uitvoer worden gelegd, moeten volstaan om de hierboven uiteengezette problemen op mededingingsgebied weg te werken en te garanderen dat de voorgestelde concentratie niet tot een versterking leidt van BT's machtspositie op de markt voor internationale spraaktelefoniediensten tussen het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten, noch tot de totstandbrenging of versterking van een machtspositie van de uit de concentratie ontstane onderneming op de markt in het Verenigd Koninkrijk voor audioconferentiediensten.
- (83) De Commissie zal op de tenuitvoerlegging van de verbintenissen toezicht houden via verslagen in de

zin van en in overeenstemming met punt 1, onder d), van de door de partijen voorgestelde verbintenissen (zie overweging 76).

VIII. CONCLUSIE

- (84) De door BT en MCI op 18 december 1996 aangemelde concentratie welke betrekking heeft op een volledige concentratie tussen genoemde partijen, dient verenigbaar te worden verklaard met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst op voorwaarde dat de toezeggingen die partijen in hun in overweging 76 van deze beschikking weergegeven verbintenissen ten aanzien van de Commissie hebben gedaan, met betrekking tot hun huidige en toekomstige capaciteit op onderzeese transatlantische kabels en met betrekking tot de audioconferentieactiviteiten van Darome, volledig worden nageleefd,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De door BT en MCI op 18 december 1996 aangemelde concentratie welke betrekking heeft op de volledige fusie van hun respectieve activiteiten, wordt verenigbaar verklaard met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst op voorwaarde dat de toezeggingen die partijen in hun in overweging 76 van deze beschikking weergegeven verbintenissen ten aanzien van de Commissie hebben gedaan, volledig worden nageleefd.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

British Telecommunications plc
81 Newgate Street
London EC1A 7AJ
United Kingdom

en

MCI Communications Corporation
1801 Pennsylvania Avenue, NW
Washington, DC 20006
USA

Gedaan te Brussel, 14 mei 1997.

Voor de Commissie
Karel VAN MIERT
Lid van de Commissie

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 30 juli 1997

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

(Zaak nr. IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(97/816/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte, en met name op artikel 57, lid 1,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties tussen ondernemingen⁽¹⁾, gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Oostenrijk, Finland en Zweden, en met name op artikel 8, lid 2,Gelet op de Overeenkomst tussen de Europese Gemeenschappen en de regering van de Verenigde Staten van Amerika betreffende de toepassing van hun mededingingsregels⁽²⁾, en met name op de artikelen II en VI,

Gezien het besluit van de Commissie van 19 maart 1997 om in de onderhavige zaak de procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun opmerkingen ten aanzien van de bezwaren van de Commissie kenbaar te maken,

Gezien het advies van het Raadgevend Comité voor concentraties⁽³⁾,

Overwegende hetgeen volgt:

- (1) Op 18 februari 1997 ontving de Commissie uit hoofde van artikel 4 van Verordening (EEG) nr. 4064/89, hierna de „Concentratieverordening” genoemd, een aanmelding van een voorgenomen concentratie waarbij The Boeing Company, hierna „Boeing” genoemd, in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de Concentratieverordening volledige zeggenschap verwerft over McDonnell Douglas Corporation, hierna „MDC” genoemd.

⁽¹⁾ PB L 395 van 30. 12. 1989, blz. 1. Verordening gerecificeerd in PB L 257 van 21. 9. 1990, blz. 13.

⁽²⁾ PB L 95 van 27. 4. 1995, blz. 47.

⁽³⁾ PB C 372 van 9. 12. 1997.

- (2) Na de aanmelding te hebben onderzocht, besloot de Commissie op 7 maart 1997 de opschorting van de concentratie te verlengen tot de vaststelling van een definitieve beschikking. Naderhand kwam de Commissie tot de bevinding dat de voorgenomen concentratie onder de Concentratieverordening viel en aanleiding gaf tot ernstige twijfel over de verenigbaarheid daarvan met de gemeenschappelijke markt. Derhalve heeft de Commissie bij besluit van 19 maart 1997 overeenkomstig artikel 6, lid 1, onder c), van de Concentratieverordening de procedure ingeleid.

I. PARTIJEN

- (3) Boeing is een vennootschap naar Amerikaans recht, waarvan de aandelen openbaar worden verhandeld. Boeing is voornamelijk bedrijvig op twee gebieden: commerciële vliegtuigen enerzijds en defensie en ruimtevaart anderzijds. De activiteiten op het gebied van commerciële vliegtuigen omvatten de ontwikkeling, de productie en de marketing van commerciële straalvliegtuigen en de levering van logistieke diensten aan de commerciële luchtvaartsector overal ter wereld. De activiteiten inzake defensie en ruimtevaart omvatten het onderzoek, de ontwikkeling, de productie, de aanpassing en de logistieke dienstverlening inzake militaire vliegtuigen en helikopters en daarmee verband houdende systemen, alsmede ruimte- en raketsystemen, raketmotoren en informatiehulpmiddelen.
- (4) MDC is een vennootschap naar Amerikaans recht, waarvan de aandelen openbaar worden verhandeld. MDC is voornamelijk bedrijvig op vier gebieden: militaire vliegtuigen; raketten, ruimte- en elektronische systemen; commerciële vliegtuigen en financiële diensten. De activiteiten in de twee eerste sectoren omvatten het ontwerpen, de ontwikkeling, de productie en de logistieke dienstverlening met betrekking tot de volgende hoofdproducten: militaire transportvliegtuigen; gevechtsvliegtuigen en opleidingssystemen; commerciële en militaire helikopters en artillerie; raketten; satellieten; lanceerinstallaties en ruimtestationonderdelen en -systemen; lasers, sensors; besturings-, controle-, communicatie- en inlichtingsystemen. Op het gebied van

commerciële vliegtuigen houdt MDC zich bezig met het ontwerpen, ontwikkelen, produceren, aanpassen en verkopen van commerciële straalvliegtuigen en onderdelen daarvan. MDC is ook bedrijvig op het gebied van de financiering van vliegtuigen en de verhuring van commerciële uitrustingen, alsook op de commerciële onroerendgoedmarkt, zowel voor haarzelf als voor commerciële klanten.

II. DE OPERATIE

- (5) Op 14 december 1996 hebben Boeing en MDC een overeenkomst gesloten waardoor MDC een volledige dochteronderneming van Boeing wordt.

III. CONCENTRATIE

- (6) De transactie is een concentratie in de zin van artikel 3 van de Concentratieverordening, aangezien Boeing over MDC in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de Concentratieverordening volledige zeggenschap verwerft.

IV. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

- (7) Boeing en MDC hebben samen een totale wereldwijde omzet van meer dan 5 000 miljard ecu (17 miljard ecu voor Boeing en 11 miljard ecu voor MDC). Elk van beide ondernemingen heeft een communautaire omzet van meer dan 250 miljoen ecu [...] ⁽⁴⁾ voor Boeing en [...] voor MDC) doch geen van beide verwezenlijkt meer dan twee derde van de totale communautaire omzet binnen een en dezelfde lidstaat. Derhalve heeft de aangemelde transactie een communautaire dimensie.

V. GEVOLGEN VAN DE OPERATIE IN DE EUROPESE ECONOMISCHE RUIMTE

- (8) De operatie heeft niet alleen in de juridische betekenis van de Concentratieverordening (zie hoofdstuk IV) een communautaire dimensie; zij heeft ook een aanzienlijke economische weerslag op de markt voor grote commerciële straalvliegtuigen in de EER, zoals in hoofdstuk VII „Beoordeling uit het oogpunt van de concurrentie” wordt aangehouden.
- (9) De relevante markt voor de beoordeling van de operatie is de wereldmarkt voor grote commerciële straalvliegtuigen. De EER is een integrerend en belangrijk deel van deze wereldmarkt en haar concurrentiestructuur is sterk gelijkaardig. Volgens de marktvooruitzichten van Boeing (haar „Current Market Outlook” van 1997) zullen Europese luchtvaartmaatschappijen in de komende tien jaar onge-

veer 30% van de totale voorspelde wereldvraag voor hun rekening nemen. De gemiddelde marktaandeelen van Boeing en MDC in de EER bedroegen over de voorbije tien jaar 54% respectievelijk 12% (wereldomspannend 61% respectievelijk 12%). Wat de thans in de EER in dienst zijnde luchtvloot betreft, heeft Boeing daarin een aandeel van ongeveer 58%, MDC van ongeveer 20% en Airbus van ongeveer 21% ⁽⁵⁾ (op wereldniveau bedragen die aandelen respectievelijk 60%, 24% en 14%).

- (10) Het spreekt dan ook vanzelf dat de operatie in de EER van grote betekenis is, evenals op de wereldmarkt, waarvan de EER een belangrijk deel uitmaakt.

VI. SAMENWERKING MET DE AUTORITEITEN VAN DE VERENIGDE STATEN

- (11) Ingevolge de Overeenkomst tussen de Europese Gemeenschappen en de regering van de Verenigde Staten van Amerika betreffende de toepassing van hun mededingingsregels, hierna „de Overeenkomst” genoemd, hebben de Europese Commissie en de „Federal Trade Commission” alle vereiste kennisgevingen verricht. Overeenkomstig artikel VI van de Overeenkomst heeft de Europese Commissie getracht een geschikte manier te vinden om rekening te houden met gewichtige nationale belangen van de Verenigde Staten, met name die welke voortvloeien uit de versterking van de Amerikaanse defensie-industrie. Voorts heeft de Europese Commissie de autoriteiten van de Verenigde Staten overeenkomstig artikel VI van de Overeenkomst op 26 juli 1997 in kennis gesteld van haar voorlopige conclusies en bezwaren, en heeft zij de „Federal Trade Commission” verzocht rekening te houden met de gewichtige belangen van de Europese Unie terzake van het veiligstellen van de mededinging op de markt voor grote vliegtuigen voor de burgerluchtvaart. Voorzitter Pitofsky van de „Federal Trade Commission” antwoordde bij brief die op dezelfde dag was gedateerd, waarin hij aangaf dat de „Federal Trade Commission” bij het nemen van haar beslissing met de genoemde belangen van de Europese Gemeenschappen rekening zou houden. Op 1 juli 1997 heeft de „Federal Trade Commission” bij meerderheidsbeslissing besloten zich niet tegen de fusie te verzetten.

- (12) Op 13 juli 1997 hebben de Ministeries van Defensie en van Justitie van de Verenigde Staten, namens de regering van de Verenigde Staten, de Europese Commissie overeenkomstig de artikelen VI en VII van de Overeenkomst in kennis gesteld van de volgende punten van bekommernis: i) een beschikking waarbij de voorgenomen concentratie zou worden verboden, zou gewichtige defensiebelangen van de Verenigde Staten kunnen schaden; ii) welke maatregelen de Commissie ook een koper mocht opleggen, een overdracht van Douglas Aircraft

⁽⁴⁾ In de bekendgemaakte versie van deze beschikking zijn op grond van artikel 17, lid 2, van Verordening (EEG) nr. 4064/89 betreffende de niet-openbaarmaking van zakelijke gegevens enkele gegevens weggelaten.

⁽⁵⁾ Bron: „Department of Trade and Industry” van het Verenigd Koninkrijk.

Company, hierna „DAC” genoemd, aan een derde zou waarschijnlijk de redding van DAC als zelfstandig fabrikant van nieuwe vliegtuigen niet kunnen bewerkstelligen en leiden tot een ondoeltreffende exploitatie van ook die fabricageactiviteiten van DAC die door Boeing mogelijk zouden kunnen worden gered, en tot een verlies van werkgelegenheid in de Verenigde Staten; iii) een overdracht van DAC aan een derde die DAC niet als fabrikant van nieuwe vliegtuigen zou exploiteren, zou concurrentie beperkend zijn aangezien een onderneming in het leven zou worden geroepen die geneigd zou zijn en over de middelen zou beschikken om de prijzen te verhogen en de dienstverlening te verminderen ten aanzien van de levering van reserveonderdelen en het onderhoud van de nog in gebruik zijnde vliegtuigen van DAC, waarvan een groot aantal eigendom van luchtvaartmaatschappijen in de Verenigde Staten is. De Commissie heeft met de bovengenoemde bezwaren rekening gehouden voorzover dit met het Gemeenschapsrecht verenigbaar was. Met name wat de defensiebelangen van de Verenigde Staten betreft, heeft de Commissie hoe dan ook de werkingssfeer van haar beslissing tot de civiele kant van de operatie beperkt, aangezien zij niet heeft vastgesteld dat in de defensiesector door de voorgenomen concentratie een machtspositie in het leven wordt geroepen of wordt versterkt. De Commissie is niet nader ingegaan op de bezwaren die zij ten aanzien van de gevolgen van de concentratie op de internationale markt voor gevechtsvliegtuigen in haar mededeling van punten van bezwaar had geuit. Wat DAC betreft, beschouwt de Commissie een overdracht aan een derde om de hieronder uiteengezette redenen niet als een geschikt middel om de door de concentratie veroorzaakte concurrentieproblemen op te lossen.

VII. BEOORDELING UIT MEDEDINGINGSOOGPUNT

A. DE RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

- (13) De concentratie heeft invloed op de markt van grote commerciële straalvliegtuigen.

1. *Nieuwe grote commerciële vliegtuigen*

- (14) Aan de vraagzijde zal een klant over het algemeen een aankoopbeslissing in verschillende fasen nemen, waarbij eerst de exploitatie-eisen, daarna de technische eisen en ten slotte de economische en financiële aspecten worden onderzocht. De exploitatiecriteria omvatten de routes waarop wordt gevlogen (verkeersdichtheid en afstand), het optimale aantal zitplaatsen of de optimale laadcapaciteit en de vluchtfrequentie (afweging tussen minder vluchten met grotere toestellen en omgekeerd) en de beschikbaarheid van „slots” op luchthavens. De technische kenmerken omvatten vliegbereik, capaciteit, prestaties en betrouwbaarheid, integreerbaarheid in de vloot (d.w.z. het gemak waarmee nieuwe vliegtuigen in een bestaande vloot kunnen worden opgenomen) en netwerken voor onderhoud en

dienstverlening. Ten slotte zullen de verschillende toestellen worden geëvalueerd op basis van de netto actuele waarde volgens de aankoopprijs, de geraamde exploitatieopbrengsten en -kosten en de residuwaarde.

- (15) Algemeen wordt aanvaard dat de markt voor straalvliegtuigen voor regionaal verkeer (waaronder bijv. de vliegtuigtypes van Fokker, Bombardier en British Aerospace) onderscheiden is van die voor grote commerciële straalvliegtuigen waarop Boeing, MDC en Airbus zich bewegen. Van de laatstgenoemde drie fabrikanten heeft geen enkele producten met minder dan 100 zitplaatsen en een vliegbereik van minder dan 1 700 zeemijl, welke drempels als de gecombineerde bovengrenzen voor de specifieke vereisten van regionale vliegtuigen worden beschouwd. De meeste regionale vliegtuigen verschillen van de grote straalvliegtuigenfamilies op het gebied van vliegbereik, exploitatiekenmerken, vrachtvervoer enz. Belangrijke luchtvaartmaatschappijen die regionale straalvliegtuigen kopen, zetten deze in voor specifiek regionaal verkeer of ten behoeve van dochtermaatschappijen (voorbeelden daarvan: British Airways en Swissair/Crossair).
- (16) Tevens wordt algemeen aanvaard dat het alleen om in het westen gebouwde straalvliegtuigen gaat, aangezien andere vliegtuigen (zoals de Russische Iljoesjin) in de huidige versies ervan om technische redenen op het stuk van betrouwbaarheid, service en imago bij het publiek, niet kunnen concurreren.

De aanmeldende partij beschreven de relevante productmarkten als de markten voor „commerciële straalvliegtuigen met smalle en die met brede romp”. Uit het onderzoek van de Commissie blijkt dat bij producenten en klanten uiteenlopende meningen bestaan over de passende segmentering van de globale markt. Een segmentering van de markt voor grote commerciële straalvliegtuigen kan, gelet op de reeds genoemde complexe aankoopcriteria aan de vraagzijde, niet definitief zijn. Het door de aanmeldende partij voorgestelde onderscheid tussen vliegtuigen met smalle romp (of met één middengang) en die met brede romp (of met twee middengangen) blijkt echter algemeen als een geldige segmentering te worden aanvaard. Vliegtuigen met smalle romp hebben als exploitatiekenmerken een vliegbereik van ongeveer 2 000 tot 4 000 zeemijl en een zitplaatscapaciteit voor ongeveer 100 tot 200 passagiers, terwijl de overeenkomstige parameters voor die met brede romp 4 000 tot 8 000 en meer zeemijl en 200 tot 400 en meer passagiers bedragen. Een verdere onderverdeling van de markten voor vliegtuigen met smalle romp en die met brede romp wordt in het navolgende gegeven (zie overweging 38).

Derhalve wordt geconcludeerd dat er binnen de globale markt voor grote commerciële straalvliegtuigen twee afzonderlijke relevante markten zijn, namelijk de markt voor vliegtuigen met smalle en die voor vliegtuigen met brede romp. Aangezien de

smalleromp- en de brederompmarkt een gelijkaardige structuur hebben en de concurrentieproblemen die uit de voorgenomen concentratie voortvloeien, voor beide markten dezelfde zijn, onderzoekt de Commissie hierna de gevolgen van de concentratie op de beide markten samen.

2. Tweedehands luchtvaartuigen

- (17) Zoals reeds opgemerkt, omvat de globale productmarkt de grote commerciële straalvliegtuigen. Er bestaat een aanzienlijke tweedehands handel in deze vliegtuigen. Geraamd wordt dat ongeveer 30% van de geleverde passagiersvliegtuigen naar een andere luchtvaartmaatschappij overgaan terwijl zij voor passagiersvervoer bestemd blijven; aan meer dan twee derde van de totale vraag naar vrachtvliegtuigen wordt door verbouwing van gebruikte passagiersvliegtuigen voldaan. De markt voor tweedehands luchtvaartuigen dient echter overeenkomstig eerder door de Commissie gevolgde praktijk (Beschikking 91/619/EEG van de Commissie⁽⁶⁾ in zaak nr. IV/M.053 — Aerospa-tiale-Alenia/de Havilland) als een van de markt voor nieuwe vliegtuigen gescheiden markt te worden beschouwd.
- (18) In de eerste plaats moet worden opgemerkt dat restricties die aan de inherente lange levensduur van de betrokken goederen zijn toe te schrijven, hoe dan ook dienen te worden onderscheiden van restricties die uit concurrentiedruk als gevolg van de beschikbaarheid van goederen die afkomstig zijn van alternatieve leveranciers zijn toe te schrijven. In de sector van de grote commerciële straalvliegtuigen, waar de levensduur van de producten meer dan 20 jaar kan bedragen, zal het bestaan van een grote in dienst zijnde vloot per se (waarschijnlijk cyclische) beperkingen inhouden voor de mogelijkheden van producenten om nieuwe vliegtuigen te verkopen.
- (19) Wat de huidige tweedehands markt voor grote commerciële straalvliegtuigen betreft, blijkt uit de bijzondere kenmerken daarvan dat deze onderscheiden is van die voor nieuwe vliegtuigen. De prijzen van tweedehands vliegtuigen zijn lager, terwijl de exploitatiekosten doorgaans hoger zijn en de gebruiksduur korter is. Uit het onderzoek van de Commissie is gebleken dat voor kleinere luchtvaartmaatschappijen, waarvan de beperkte financiële middelen de aanschaf van andere uitrusting niet toelaten, gebruikte vliegtuigen een bruikbaar alternatief kunnen zijn. Voor grote luchtvaartmaatschappijen kunnen gebruikte vliegtuigen doorgaans niet in voldoende aantallen of met een voldoende uniforme configuratie worden aangeschaft om aan langetermijnbehoeften te voldoen. Gebruikte vliegtuigen kunnen soms voorzien in een behoefte op korte termijn, maar zijn dan veeleer complementair aan en geen substituuft voor nieuwe vliegtuigen. Derhalve moet de markt voor tweedehands vliegtuigen als een afzonderlijke markt worden beschouwd, die onderscheiden is van die voor nieuwe vliegtuigen waarop Boeing en MDC

zich bewegen. Derhalve zal bij de hiernavolgende analyse de markt voor tweedehands vliegtuigen niet in aanmerking worden genomen.

B. RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKT

- (20) Grote commerciële straalvliegtuigen worden wereldwijd onder vergelijkbare concurrentievoorwaarden verkocht en geëxploiteerd. De relatieve vervoerskosten bij levering zijn verwaarloosbaar. Derhalve is de Commissie van mening dat de in aanmerking te nemen geografische markt voor grote commerciële straalvliegtuigen een wereldwijde markt is.

C. GEVOLGEN VAN DE CONCENTRATIE VOOR DE MARKT VOOR GROTE COMMERCIËLE STRAALVLIËGTUIGEN

I. Huidige structuur van de markt voor grote commerciële straalvliegtuigen

1. De concurrenten

- (21) Er zijn thans drie concurrenten op de wereldmarkt voor grote commerciële straalvliegtuigen: Boeing, Airbus en MDC.
- (22) Boeing is een volledig geïntegreerde lucht- en ruimtevaartonderneming die alle sectoren van de lucht- en ruimtevaart bestrijkt: commerciële en militaire vliegtuigbouw en ook ruimtevaart (zie hiervoor). Boeing is de eerste onderneming in de wereld wat grote commerciële straalvliegtuigen betreft, waarvan de verkoop ongeveer 70% van haar inkomsten oplevert.
- (23) Ook MDC is een volledig geïntegreerde lucht- en ruimtevaartonderneming die eveneens in alle sectoren van de lucht- en ruimtevaart bedrijvig is (zie hiervoor). Wereldwijd is MDC de derde grootste fabrikant van grote commerciële straalvliegtuigen, de eerste fabrikant van militaire vliegtuigen en de tweede defensieonderneming. In 1996 was ongeveer 70% van haar omzet afkomstig van activiteiten in de militaire en in de ruimtevaartsector terwijl de rest verband hield met de grote commerciële straalvliegtuigen.
- (24) Airbus Industrie is de tweede grootste fabrikant ter wereld van grote commerciële straalvliegtuigen. Airbus werd in december 1971 opgericht als een „Groupement d'Intérêt Economique” („GIE”-economisch samenwerkingsverband). De leden van het Airbus-samenwerkingsverband omvatten de in particuliere handen verkerende ondernemingen Daimler-Benz Aerospace Airbus of Germany, hierna „DASA” genoemd, (37,9%) en British Aerospace (20%), en de overheidsondernemingen Aerospa-tiale (Frankrijk) (37,9%) en CASA (Spanje) (4,2%). Het samenwerkingsverband is uniek in die zin dat elk lid opereert overeenkomstig de wetgeving van het land waarin het als onderneming is

⁽⁶⁾ PB L 334 van 5. 12. 1991, blz. 42.

gevestigd. De partners financieren hun eigen onderzoek en ontwikkeling (O&O) alsmede de productie van vliegtuigen terwijl Airbus Industrie toezicht op de marketing en het onderhoud van de vliegtuigen uitoefent. Volledig uitgeruste delen van de Airbus-vliegtuigen worden in afzonderlijke, verspreid over geheel Europa gelegen vestigingen geproduceerd en vervolgens voor eindassemblage naar Frankrijk of naar Duitsland vervoerd. Aerospitale vervaardigt bijvoorbeeld de cockpit, DASA de rompsecties en British Aerospace de vleugels. Het werk wordt verdeeld op basis van de kerncompetenties van elke partner.

2. De klanten

- (25) De klanten voor de grote commerciële straalvliegtuigen zijn de luchtvaartmaatschappijen (zowel de exploitanten van lijn- als die van charterdiensten) en de leasemaatschappijen. In totaal werden 561 luchtvaartmaatschappijen geïdentificeerd die westerse vliegtuigen exploiteren van fabrikanten die nog steeds op de markt aanwezig zijn, waarvan 246 luchtvaartmaatschappijen meer dan vijf vliegtuigen exploiteren. Het gaat om maar betrekkelijk weinig van deze maatschappijen die in een gegeven jaar vliegtuigen aanschaffen. Zelfs over een langere periode blijkt de vraag bij enkele zeer grote maatschappijen geconcentreerd te blijven; gedurende de periode 1992 tot 1996 bijvoorbeeld namen de vijf belangrijkste klanten van Boeing elk jaar meer dan [...] van haar afzet voor hun rekening. Daarnaast wordt geraamd dat de helft van de straalvliegtuigvloot in de wereld door de twaalf grootste luchtvaartmaatschappijen wordt geëxploiteerd. De leasemaatschappijen nemen naar schatting een 20% van de vraag voor hun rekening.
- (26) De vraag naar grote burgerstraalvliegtuigen wordt gevoed door die naar luchtvervoer, die sinds het begin van het luchtvervoer aan het eind van de jaren vijftig op cyclische maar gestage wijze is gegroeid. Bij de belangrijkste en recentste factoren die tot de groei in de sector hebben bijgedragen, moeten worden vermeld: het proces van liberalisering van het luchtvervoer binnen de Gemeenschap en de bijkomende vraag uit China en uit de landen van het voormalige Oostblok.
- (27) De markt verkeert in expansie en er wordt een sterke groei van de vraag voorspeld, ofschoon die aan de cyclische aard van de sector onderworpen is. In haar „Current Market Outlook” van 1997 voorspelt Boeing dat het totale marktpotentieel over de volgende tien jaar 7 330 vliegtuigen bedraagt, zijnde een equivalent van 490 miljard US-dollar (in US-dollar waarde van 1996). Het grootste deel van die vraag zal betrekking hebben op drie hoofdregio's: Azië-Stille Oceaan (1 750 vliegtuigen), Noord-Amerika (2 460 vliegtuigen) en Europa⁽⁷⁾; voor deze laatste regio worden klanten verwacht voor 2 070 vliegtuigen of een equivalent van 137 miljard US-dollar. Met andere woorden, de Europese klanten zullen meer dan 28% van de

totale vraag vertegenwoordigen. Indien dit percentage stabiel blijft, zal over 20 jaar (18 volgens MDC) de waarde van de Europese aankopen 307,5 miljard US-dollar op een totaal marktpotentieel van 1 100 miljard US-dollar bedragen.

3. Marktaandelen

- (28) In de aanmelding wordt geen specifieke berekeningswijze van de marktaandelen voorgesteld maar worden cijfers verschaft voor elke van de laatste tien jaren in verband met de orderportefeuille, nieuwe definitieve bestellingen en nettobestellingen, zowel uitgedrukt in waarde als in vliegtuigenheden. Algemeen worden cijfers over orderportefeuilles als de beste aanwijzing voor de marktpositie in deze sector beschouwd; om een volledig beeld van de markt te hebben, moet de ontwikkeling van deze indicatie over de laatste tien jaren worden onderzocht. De jaarlijkse orderportefeuille geeft de evolutie weer van de nettobestellingen (het aantal nieuwe definitieve bestellingen verminderd met het aantal geannuleerde bestellingen) gedurende een welbepaalde periode. De analyse dient ook te worden gebaseerd op de orderportefeuille uitgedrukt in waarde en niet in eenheden, teneinde rekening te houden met de verschillen in prijzen en in grootte van de diverse vliegtuigtypes. Dit is noodzakelijk omdat met het oog op de berekening van de marktaandelen niet hetzelfde gewicht kan worden gegeven aan bijvoorbeeld een Boeing 737-300 die tussen 38 en 44 miljoen US-dollar kost, als aan een Boeing 747-400 die tussen 156 en 182 miljoen US-dollar kost. De marktaandelen in waarde worden in US-dollar berekend aangezien dit de munteenheid is waarin de prijzen op deze markt worden uitgedrukt.
- (29) Volgens de cijfers die in de aanmelding en door Airbus werden verschaft, zijn de wereldwijde marktaandelen op de globale markt voor grote commerciële straalvliegtuigen, uitgedrukt in waarde van orderportefeuille, op 31 december 1996 als volgt (zie bijlage I):

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

- (30) Ofschoon de British Aerospace RJ-producten en de Fokker 70/100 in de aanmelding in het segment van vliegtuigen met smalle romp zijn opgenomen, is de Commissie van mening dat deze vliegtuigtypes tot een afzonderlijke markt behoren (zie hiervoor). Hoe het ook zij, gezien hun marginale positie maakt het geen merkbaar verschil of de vliegtuigen van British Aerospace en Fokker al dan niet tot de markt voor grote commerciële vliegtuigen worden gerekend. De huidige Russische vliegtuigen (zoals de Iljoesjin) worden evenmin tot de markt gerekend aangezien zij weliswaar een zekere technische ontwikkeling hebben bereikt, doch om redenen van betrouwbaarheid, dienst na verkoop en imago bij het publiek blijkbaar nog geen werkelijke keuzemogelijkheid vormen.

(7) In het verslag van Boeing wordt hiermee continentaal Europa bedoeld, met uitzondering van de landen van de voormalige Sovjetunie, doch met inbegrip van Turkije.

- (31) Voor de periode van 1987—1996 waren de gemiddelde aandelen van de orderportefeuille als volgt:

	(in %)
Boeing	61
Airbus	27
MDC	12
Totaal	100

- (32) Zoals blijkt uit de tabel in bijlage I en de grafiek in bijlage II steeg het aandeel van Airbus van 24 % in 1987 tot rond 27 % in 1989. Sinds 1989 is het aandeel van Airbus min of meer stabiel gebleven. Het aandeel van Boeing daalde in 1989 maar steeg tijdens de daarop volgende jaren tot in 1996 (van 57 % tot 64 %). Het aandeel van MDC is daarentegen voortdurend gedaald van ongeveer 19 % in 1988 tot ongeveer 6 % in 1996.

- (33) De markten voor vliegtuigen met brede en voor die met smalle romp hebben een met die van de globale markt vergelijkbare ontwikkeling gekend (zie bijlage I en de grafieken in de bijlagen III en IV). In 1989 steeg het aandeel van Airbus op de markt voor vliegtuigen met brede romp aanzienlijk: van 13 % naar 31 %, voornamelijk door orders voor de nieuwe modellen A 330 en A 340, waarna het aandeel min of meer stabiel bleef rond 30 %. Het marktaandeel van Boeing kende in 1989 een opmerkelijke daling tot ongeveer 50 %, gevolgd door een ononderbroken stijging tot meer dan 70 %. MDC zag haar marktaandeel voortdurend dalen van ongeveer 20 % tot ongeveer 2 %. Op de markt voor vliegtuigen met smalle romp heeft Airbus haar marktaandeel sinds 1989 tot meer dan 30 % zien toenemen. Dat van Boeing is rond 55 % min of meer stabiel gebleven, terwijl dat van MDC van 19 % tot 11 % daalde.

- (34) De marktstructuur binnen de EER vertoont min of meer hetzelfde patroon als de wereldmarkt (zie bijlage V), zoals wordt geïllustreerd in de volgende tabel:

	(in %)	
Orderportefeuille	31. 12. 1996	Gemiddelde 1987-1996
Boeing	61	54
Airbus	37	34
MDC	2	12
Totaal	100	100

- (35) Zoals wordt aangetoond in de tabellen in bijlage V en de grafieken in de bijlagen VI, VII en VIII, was de ontwikkeling binnen de EER voor de totale markt en voor de markt van zowel vliegtuigen met brede als die met smalle romp, gelijkaardig aan die van de wereldmarkt. Op de totale markt heeft Boeing sinds 1989 haar marktaandeel voortdurend opgevoerd van ongeveer 50 % tot meer dan 60 %. Na een merkelijke stijging van 20 % tot 33 % in 1989 is het marktaandeel van Airbus lichtjes gestegen terwijl het marktaandeel van MDC sinds 1988

ononderbroken van ongeveer 20 % naar 2 % is gedaald. Op de markt voor vliegtuigen met brede romp is het aandeel van Airbus tussen 1987 en 1989 aanzienlijk toegenomen van ongeveer 11 % tot rond 36 %, gevolgd door een min of meer stabiel aandeel in de bestellingen van 30 %. Boeing kende in 1989 een gevoelige daling tot ongeveer 51 %, gevolgd door een onafgebroken stijging tot ongeveer 69 %. Het aandeel van MDC is voortdurend gedaald van ongeveer 19 % in 1990 tot ongeveer 1 % in 1996. Op de markt voor vliegtuigen met smalle romp heeft Airbus haar marktaandeel sinds 1989 zien toenemen tot ongeveer 47 %, dat van Boeing bleef min of meer stabiel op ongeveer 50 % terwijl dat van MDC van ongeveer 19 % tot 2 % is gedaald.

- (36) Uit de beoordeling van de totale wereldwijde markt moet worden besloten dat, na een aanzienlijke verbetering aan het eind van de jaren tachtig en in het begin van de jaren negentig, Airbus haar positie wat grote commerciële vliegtuigen aangaat, op hetzelfde niveau heeft gehandhaafd. In de jaren negentig heeft Boeing haar marktaandeel tot meer dan 60 % zien stijgen terwijl dat van MDC voortdurend is gedaald, met name op de markt voor vliegtuigen met brede romp. Het gecombineerde marktaandeel van Boeing en MDC is sinds 1989 op ongeveer 70 % min of meer stabiel gebleven.

- (37) De zeer hoge marktaandelen van Boeing geven reeds een aanwijzing voor de sterke positie van Boeing op de totale markt voor grote commerciële vliegtuigen alsmede op de twee in de aanmelding voorgestelde markten. Bovendien is Airbus, na in de loop van de jaren tachtig de positie van Boeing te hebben aangetast, niet in staat gebleken om haar positie in de jaren negentig op gevoelige wijze te verbeteren, terwijl Boeing, die reeds van een sterke positie vertrok, in staat was om haar marktaandeel gedurende deze periode onafgebroken te vergroten. Hieruit blijkt dat het voor Airbus moeilijk was om de marktpositie van Boeing aan te vallen, zelfs toen zij in de jaren tachtig een marktaandeel van bijna 30 % had verworven. Dit blijkt ook uit het feit dat Airbus niet erin geslaagd is in de vloten van de tien grootste exploitanten een belangrijke positie te verwerven (zie de tabel in overweging 69). De marktmacht van Boeing, die haar in staat stelt zich in belangrijke mate onafhankelijk van haar concurrenten te gedragen, duidt op een machtspositie, zoals deze door het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen in zijn arrest in zaak 322/81, Michelin/Commissie⁽⁸⁾, werd omschreven.

4. Marktsegmenten

- (38) Binnen de globale markt voor grote commerciële straalvliegtuigen kunnen een aantal segmenten worden onderscheiden. De navolgende tabel geeft een onderverdeling die binnen de bedrijfstak in brede kring wordt aanvaard⁽⁹⁾.

⁽⁸⁾ Jurisprudentie 1983, blz. 3461.

⁽⁹⁾ Ook door Boeing zelf („1997 Current Market Outlook”).

Marktsegmenten voor commerciële vliegtuigen

Aantal stoelen (bij benadering)	Met smalle romp		Met brede romp		
	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	

Volgens een door MDC bij de Commissie ingediende opmerking zijn de grenzen tussen de segmenten weliswaar vloeiend, maar wordt dit bepaald door kostenoverwegingen die uit gemeenschappelijke kenmerken tussen de vloten voortkomen; feit blijft dat ongeveer 70 % van de vliegtuigen op een wijze worden gebruikt die de bovenstaande indeling rechtvaardigen. Met name kan het segment vliegtuigen met smalle romp en 100—120 zitplaatsen slechts (in zeer beperkte mate) worden vervangen door vliegtuigen met smalle romp en 120—200 zitplaatsen, vanwege de hogere exploitatiekosten per vlucht van deze laatste vliegtuigen. Aan het andere uiteinde, in het segment van de vliegtuigen met brede romp, is er slechts de Boeing 747-400. Voorts bestaat er thans blijkbaar op bepaalde lange-afstandroutes met een hoge passagiersdichtheid (bijvoorbeeld die van Europa of van de Verenigde Staten naar Japan) geen andere keuze dan de Boeing 747, die van alle bestaande vliegtuigen de grootste capaciteit met het verste vliegbereik combineert. Hetzelfde geldt voor bepaalde binnenlandse routes met een zeer hoge verkeersdichtheid en ernstige beperkingen ten aanzien van de „slots”.

Volgens de aanmelding van Boeing maken luchtvaartmaatschappijen in toenemende mate aankoopbeslissingen op basis van „vliegtuigfamilies”; na het selecteren van de familie selecteert een luchtvaartmaatschappij het gewenste model. Hoewel Boeing stelt dat zowel Airbus als Boeing zelf in staat zouden zijn dergelijke families aan te bieden, blijkt uit de voorgaande tabel dat slechts Boeing de voordelen geniet die voortvloeien uit haar vermogen om een complete vliegtuigfamilie aan te bieden, omdat zij, anders dan Airbus, in elk segment aanwezig is.

- (39) Een ander segment binnen de globale markt voor grote commerciële vliegtuigen is dat van de vracht-

vliegtuigen. Het basisontwerp van vrachtvliegtuigen is identiek aan dat van passagiersvliegtuigen maar zij moeten worden aangepast, met name door het aanbrengen van brede laaddeuren op het hoofddek, een structurele versteviging voor de zwaardere lading en aangepaste laad- en cabinesystemen. Vanuit het standpunt van de vraagzijde kunnen vrachtconfiguraties van grote commerciële vliegtuigen niet door passagiersconfiguraties worden gesubsidieerd. De Commissie is echter van mening dat de vrachtvliegtuigen geen afzonderlijke relevante markt vormen, gelet op de grote flexibiliteit aan aanbodzijde tussen passagiers- en vrachtvliegtuigen. Nieuwe en omgebouwde vliegtuigen zouden zonder hoge bijkomende kosten of risico's op korte termijn kunnen worden geleverd.

5. In dienst zijnde vloot

- (40) Zoals de onderneming in haar jaarverslag over 1995 zelf verklaart, heeft Boeing de wereldproductie van commerciële vliegtuigen gedurende meer dan drie decennia geleid en heeft zij meer vliegtuigen gebouwd dan alle overige producenten samen. Gelet op de typische lange levensduur van deze producten heeft Boeing veruit de ruimste klantenbasis, waardoor zij ten opzichte van haar concurrenten een beslissend concurrentievoordeel heeft.
- (41) Naar wordt geraamd, heeft Boeing een aandeel van ongeveer 60 % van de huidige in dienst zijnde wereldvloot van in het Westen gebouwde grote passagiersvliegtuigen. Het aandeel van MDC ligt rond de 24 % en dat van Airbus, zelfs meer dan 25 jaar na de oprichting ervan, nog steeds slechts rond 14 %. De overige 2 % slaan op nog in bedrijf zijnde Lockheed-vliegtuigen. Lockheed fabriceert sinds 1984 echter geen commerciële vliegtuigen meer. Het is juist dat het bestaan van een grote in dienst zijnde vloot geen garantie is voor het succes

van een leverancier van commerciële vliegtuigen, vooral wanneer een leverancier slechts een beperkt assortiment vliegtuigtypes aanbiedt. Wanneer echter een grote in dienst zijnde vloot met een uitgebreid productenprogramma wordt gecombineerd, kan de bestaande in gebruik zijnde vloot vaak bepalend zijn voor de beslissingen van luchtvaartmaatschappijen inzake vlootplanning of aankopen. Standaardisatie leidt tot kostenbesparingen, onder meer op het gebied van voorraadbeheer van reserveonderdelen en kwalificaties van de vliegtuigbemanning, en die kostenbesparingen hebben een grote invloed op de besluitvorming van een luchtvaartmaatschappij met het oog op de keuze van vliegtuigtypes, waardoor dikwijls een bepaald vliegtuigtype wordt gekocht zelfs indien de prijs van concurrerende producten lager is. Alle luchtvaartmaatschappijen die op de vragen van de Commissie terzake hebben geantwoord hebben het belang onderstreept van de bestaande in dienst zijnde vloot voor de keuze van nieuwe vliegtuigen.

- (42) In dit verband dient te worden opgemerkt dat Boeing niet alleen veruit de grootste in dienst zijnde vloot bezit, maar ook veruit het uitgebreidste productengamma en een assortiment van vliegtuigen aanbiedt dat alle denkbare segmenten van grote commerciële vliegtuigen bestrijkt.

6. Exclusieve contracten

- (43) Boeing heeft onlangs voor grote commerciële straalvliegtuigen exclusieve leveringscontracten gesloten met American Airlines, hierna „American” genoemd, Delta Airlines, hierna „Delta” genoemd en Continental Airlines, hierna „Continental” genoemd. In november 1996 gingen American en Boeing een langetermijnalliantie aan waardoor Boeing tot 2018 voor American de exclusieve leverancier van straalvliegtuigen wordt. American heeft definitieve bestellingen geplaatst voor 103 vliegtuigen, waaronder 75 bestellingen voor vliegtuigen van de volgende generatie straalvliegtuigen van de 737-groep, twaalf bestellingen voor de 777-200, twaalf voor de 757 en vier voor de 767-300ER. Op basis van de prijslijst van Boeing wordt de waarde van de bestelling op ongeveer 6,6 miljard US-dollar geraamd. American heeft ook „kooprechten” tegen vaste prijs verworven voor nog eens 527 vliegtuigen gedurende de exclusiviteitsperiode van meer dan 20 jaar. Deze kooprechten geven American de mogelijkheid om zelf te bepalen wanneer zij haar opties om vliegtuigen te kopen zal lichten, met niet meer dan 15 maanden voorafgaande kennisgeving voor de levering van vliegtuigen met smalle en 18 maanden voor de levering van vliegtuigen met brede romp in vergelijking met de gebruikelijke leveringstermijn van 18 tot 36 maanden. Naar verluidt zou American voor deze kooprechten niets hebben betaald, doch verkreeg zij deze tegen de vaste toezegging om enkel vliegtuigen van Boeing te kopen. Terzelfder tijd blijkt Boeing met terugwerkende kracht prijsverminderingen te hebben aangeboden op vliegtuigen die American zich bij vorige aankopen had aangeschaft.

- (44) Op 20 maart 1997 heeft Boeing een tweede exclusief langetermijncontract gesloten met een belangrijke luchtvaartmaatschappij, doordat Delta ermee instemde gedurende de volgende 20 jaar uitsluitend Boeing-vliegtuigen te kopen. Delta heeft 106 definitieve bestellingen geplaatst tot 2006, waaronder tien vliegtuigen van het type 767-300ER, vijf tweemotorige 757-200-vliegtuigen, 70 vliegtuigen van de nieuwe generatie 737 en 21 van het type 767-400ERX. De totale waarde van de bestelling wordt op 6,7 miljard US-dollar geraamd. Het plan omvat ook 124 opties met een geraamde waarde van 8,3 miljard US-dollar, alsmede 414 roulerende opties voor vliegtuigen tot 2018. Ook Continental bereikte op 10 juni 1997 in beginsel overeenstemming met Boeing voor 35 vaste orders en opties op meer vliegtuigen, met de voorwaarde dat Continental zich in de komende 20 jaar tot Boeing zal wenden voor alle leveringsbehoeften aan grote vliegtuigen.
- (45) Het feit dat drie van de grootste luchtvaartmaatschappijen ter wereld zichzelf in een leveringscontract voor 20 jaar aan één enkele leverancier hebben gebonden, is reeds een aanwijzing dat Boeing op de markt voor grote commerciële vliegtuigen een machtspositie inneemt. Voorts is het waarschijnlijk dat deze drie overeenkomsten vergemakkelijkt werden door de voorgenomen concentratie (zoals in het navolgende wordt uiteengezet). Ofschoon, zoals vermeld, de afnemers uit de overeenkomsten economisch voordeel halen, wordt dit wellicht meer dan teniet gedaan door de starheid die voortvloeit uit het feit dat zij voor een zo lange periode, waarin de prijzen van concurrenten lager en hun technologie en daarmee verband houdende diensten beter kunnen worden dan die van Boeing, aan een enkele leverancier zijn gebonden.
- (46) De bestaande exclusieve contracten tussen Boeing en de drie betrokken luchtvaartmaatschappijen zullen aanzienlijke marktafschermende gevolgen hebben voor de wereldwijde markt voor grotere commerciële straalvliegtuigen gedurende de volgende 20 jaar. Geraamd wordt dat tussen 1997 en 2016 in de hele wereld 14 400 nieuwe vliegtuigen zullen worden geleverd, waarvan bij Boeing, MDC of Airbus 2 400 reeds als vaste bestelling zijn geplaatst. Er blijft dus een open markt over voor ongeveer 12 000 vliegtuigen. De exclusieve contracten van Boeing, met inbegrip van opties en kooprechten, vertegenwoordigen echter ongeveer 13 % van deze open markt (of meer dan 30 % van de markt van de Verenigde Staten).

7. Toekomstige groei van de markt

- (47) Partijen hebben aangevoerd dat het aanbod van tweedehands vliegtuigen en de afnemersmacht van de luchtvaartmaatschappijen de marktmacht van Boeing reeds inperken en dat ook nog zullen blijven doen.

De opvatting van de Commissie dat tweedehands vliegtuigen in het algemeen geen doeltreffende substituten zijn voor nieuwe vliegtuigen, is in het voorgaande reeds uiteengezet. Dit lijkt met name te gelden voor de komende 20 jaar, waarin de vraag naar vliegtuigen naar verwachting met meer dan 80 % zal stijgen. Tweedehands vliegtuigen kunnen

onmogelijk meer dan een fractie van deze groeiende vraag opvangen, vooral omdat een groot deel (meer dan 80 %) van de bestaande en in dienst zijnde wereldvloot in deze periode zal moeten worden afgedankt en vervangen.

De verwachte marktgroei zal ook de eventuele afnemersmacht van de luchtvaartmaatschappijen doen verminderen. In een periode waarin de vraag naar luchtvervoer wordt verwacht zeer aanzienlijk toe te nemen (een jaarlijkse groei van 5 % wordt voorzien), zullen de luchtvaartmaatschappijen, om in deze vraag te kunnen voorzien, in zekere mate met elkaar moeten wedijveren om nieuwe vliegtuigen te kunnen bemachtigen, waardoor hun onderhandelingspositie ten opzichte van leveranciers zal verzwakken. De afnemersmacht van de luchtvaartmaatschappijen ten opzichte van Boeing is overigens hoe dan ook beperkt, gezien het monopolie van Boeing in het grootste segment van brederompvliegtuigen en, althans na de voorgenomen concentratie, in het kleinste segment van smallerompvliegtuigen.

8. *Potentiële concurrentie*

- (48) In haar aanmelding stelt Boeing dat er potentiële nieuwe leveranciers zijn die op de markt voor grote commerciële straalvliegtuigen hun intrede zouden kunnen doen, met name maatschappijen in Rusland, India en het Verre Oosten (China, Japan, Zuid-Korea en Indonesië).
- (49) Boeing geeft echter zelf toe dat er op deze markt enorme toetredingsbelemmeringen bestaan. De aanloopkosten op het gebied van ontwikkeling en investeringen zijn zeer hoog (volgens Boeing meer dan 10 miljard US-dollar voor de ontwikkeling van een nieuw straalvliegtuig met brede romp). Het productieproces zelf wordt gekenmerkt door een uitgesproken resultaatsverbetering als gevolg van ervaring en aanzienlijke kostprijsverlagingen door productie op grote schaal en belangrijke positieve effecten in verband met toepassingsgebieden, die een nieuwe marktdeelnemer moet verwezenlijken indien deze na verkoop van tijd op efficiënte wijze wil concurreren. Bovendien moet in de Verenigde Staten, in Europa en in andere landen aan zeer strenge veiligheidsvoorschriften worden voldaan.
- (50) De in de aanmelding van Boeing geïdentificeerde potentiële nieuwe marktdeelnemers zullen wellicht hoofdzakelijk bedrijvig zijn op de markt voor regionale vliegtuigen en als zodanig niet concurreren op die voor grote commerciële straalvliegtuigen (zie hiervoor onder marktomschrijving). Dit wordt bevestigd door de antwoorden van (bijvoorbeeld) ondernemingen uit het Verre Oosten die aan de Commissie werden overgemaakt; die maatschappijen zijn ofwel bedrijvig op de markt voor regionale vliegtuigen, ofwel gaat het om toeleveranciers van Boeing voor programma's voor grote vliegtuigen.
- (51) Derhalve kan worden uitgesloten dat potentiële concurrentie in de nabije toekomst op de huidige concurrentiesituatie een betekenisvol effect zal hebben.

9. *Conclusie*

- (52) Gelet op de verschillende specifieke kenmerken van de huidige structuur van de markten voor grote commerciële straalvliegtuigen, zoals hiervoren beschreven, met name de bestaande marktaandelen van Boeing, de omvang van haar in dienst zijnde vloot, de recente exclusieve leveringscontracten op lange termijn met belangrijke klanten en het ontbreken van potentiële nieuwe marktdeelnemers, is de Commissie voorshands tot de bevinding gekomen dat Boeing op de globale markt voor grote commerciële vliegtuigen alsmede op de markten van vliegtuigen met smalle en van die met brede romp reeds een machtspositie geniet.

II. *Versteving van de machtspositie van Boeing*

- (53) De voorgenomen concentratie zou in het segment van grote commerciële vliegtuigen tot een versteving van de machtspositie van Boeing leiden door:
- de toevoeging van MDC's mededingingspotentieel op het gebied van grote commerciële vliegtuigen aan de bestaande positie van Boeing op deze markt;
 - de grote stijging van de totale middelen van Boeing en van de activiteiten van Boeing op het gebied van defensie en ruimtevaart, hetgeen een aanzienlijk doorwerkingseffect op de positie van Boeing op het gebied van grote commerciële vliegtuigen heeft en die positie nog onaantastbaarder maakt.
1. *Effect van MDC's activiteiten op het gebied van commerciële vliegtuigen*
- (54) De voorgenomen concentratie zou tot onmiddellijk gevolg hebben dat:
- a) Boeing haar marktaandeel op de totale markt voor grote commerciële vliegtuigen van 64 % tot 70 % zou vergroten;
 - b) Boeing, door overname van de activiteiten van MDC, in de toekomst op deze markt nog maar één concurrent zou hebben;
 - c) Boeing haar klantenbasis van 60 % tot 84 % van de thans in dienst zijnde vloot zou vergroten;
 - d) Boeing haar capaciteit op het gebied van commerciële vliegtuigen zou vergroten, vooral in termen van geschoolde arbeidskrachten;
 - e) Boeing nog meer in staat zou zijn om luchtvaartmaatschappijen ertoe te brengen exclusiviteitscontracten te sluiten, en daardoor de markt nog meer zou kunnen afschermen.
- a) *Stijging van marktaandelen*
- (55) Op de totale markt voor grote commerciële vliegtuigen zou Boeing haar marktaandeel, uitgedrukt in actuele orderportefeuille, van 64 % naar 70 % opvoeren. Op de markt voor vliegtuigen met brede romp zou er een stijging van 71 % naar 73 % optreden en op die voor vliegtuigen met smalle romp zou het marktaandeel van Boeing van 55 % naar 66 % stijgen.

- (56) Voorts zou Boeing aan haar in het segment van de grootste vliegtuigen met brede romp reeds bestaande monopolie er nog een in het segment van vliegtuigen met smalle romp en 100-120 zitplaatsen toevoegen. Dit segment is in het bijzonder van belang omdat deze vliegtuigen in grote mate door de grote luchtvaartmaatschappijen worden ingezet om hun „hubs” op gang te houden en om op routes met weinig verkeer tot rendabele operaties te komen. Op deze routes is het moeilijk om vliegtuigen met 100-120 zitplaatsen te vervangen door grotere vliegtuigen met smalle romp zoals de Airbus 319, wegens de per traject hogere exploitatiekosten van deze laatste. Voor het ogenblik zijn de enige concurrerende vliegtuigen in het segment van de kleinste vliegtuigen met smalle romp de Boeing 737-500 en 737-600 en de MD-95. Opgemerkt zij, dat Airbus weliswaar over de ontwikkeling van vliegtuigen met 100 zitplaatsen besprekingen met Chinese en andere Aziatische fabrikanten is begonnen, maar deze bevinden zich nog in een vroeg stadium en de investeringsbeslissing zal van de markt en de ontwikkelingsscenario's afhangen, zodat het niet waarschijnlijk is dat dit project in de afzienbare toekomst enige invloed op de markt zal hebben. Boeing zal ook een bijna-monopolie in het vrachtsegment verwerven. Voor de leveringen van nieuwe vrachtvliegtuigen in de periode 1990—1996 bedroeg het gemiddelde jaarlijkse aandeel van Boeing en van MDC in de wereldmarkt respectievelijk 67% en 23%, dus samen 90%.
- (57) Aangezien MDC, zoals hieronder wordt aangetoond, op de markt voor commerciële vliegtuigen evenwel geen reële machtsfactor meer is en aangezien er geen andere potentiële overnemer van haar activiteiten in de sector commerciële vliegtuigbouw is, is het waarschijnlijk dat Boeing na verloop van tijd ook zonder de onderhavige concentratie een monopolie in het segment vliegtuigen met 100-120 zitplaatsen, en een bijna-monopolie in het segment vrachtvliegtuigen zou hebben verworven.

b) Mededingingspotentieel van MDC

- i) De concurrentie-invloed van MDC was in het verleden groter dan uit haar marktaandeel blijkt
- (58) Ofschoon, zoals bovenbeschreven, het marktaandeel van MDC voortdurend is gedaald, blijkt het effect van MDC op de mededingingsvoorwaarden op de markt voor grote commerciële vliegtuigen in 1996 hoger te zijn geweest dan uit haar marktaandeel blijkt.

De Commissie heeft antwoorden ontvangen van 31 luchtvaartmaatschappijen die alle gedurende de laatste vijf jaar nieuwe grote commerciële vliegtuigen hebben aangeschaft. Twee daarvan hebben louter MDC-vliegtuigen aangeschaft. Van de overblijvende 29 luchtvaartmaatschappijen werd door 20 verklaard dat in die gevallen waarin zij bestellingen bij Boeing of bij Airbus hadden geplaatst, MDC voor alle of voor een deel van die bestellingen in concurrentie verkeerde. Van de 20 lucht-

vaartmaatschappijen verklaarden er 13 dat de concurrentie van MDC het resultaat van hun onderhandelingen met de uiteindelijke leverancier beïnvloedde, in de zin van een gunstigere prijs of gunstigere aankoopvoorwaarden. Volgens twee luchtvaartmaatschappijen was die invloed van groot belang en drie maatschappijen hebben verklaard dat die invloed van geringe betekenis was. Volgens zeven luchtvaartmaatschappijen was de invloed van de concurrentie van MDC van aanzienlijk belang.

Dit wordt bevestigd door een studie die Lexecon Ltd namens Airbus heeft uitgevoerd en die tijdens de hoorzitting is ingediend. Daarin zijn 52 gevallen geanalyseerd waarin naar orders tot levering van luchtvaartuigen werd gedongen en werden de gevallen waarin MDC meedong, vergeleken met die waaraan zij niet deelnam. De bevinding was dat de aanwezigheid van MDC tot een vermindering van de gerealiseerde prijs van meer dan 7% ten opzichte van de catalogusprijs leidde voor wat de bij Airbus geplaatste orders betreft.

- ii) MDC is thans echter op de markt voor de verkoop van nieuwe vliegtuigen op zelfstandige basis geen reële machtsfactor meer

- (59) De bedrijfsinkomsten van Douglas Aircraft Company, hierna „DAC” genoemd, de onderneming die thans het segment commerciële vliegtuigen van MDC exploiteert, bedroegen in 1996 100 miljoen US-dollar, in vergelijking met 39 miljoen US-dollar in 1995 en 47 miljoen US-dollar in 1994. Voorts heeft DAC nog een definitieve orderportefeuille ten belope van 7 miljard US-dollar. De bedrijfsinkomsten van DAC blijken echter in hoofdzaak uit de verkoop van reserveonderdelen en het verlenen van logistieke diensten, veeleer dan uit de verkoop van nieuwe vliegtuigen voort te komen. In tegenstelling met de bredere en modernere vliegtuigfamilies die door Boeing en Airbus worden aangeboden, biedt DAC thans nog slechts drie types vliegtuigen met smalle en één type met brede romp aan, die volgens Boeing geen noemenswaardige voordelen inzake integreerbaarheid bieden en die alle van oudere modellen van Douglas zijn afgeleid, en dus geen volledig nieuwe ontwerpen zijn. Dit zijn blijkbaar de hoofdredenen voor de voortdurende neergang van de marktaandelen van DAC. Voorts bestrijkt de huidige orderportefeuille slechts een beperkte periode van toekomstige productie. Sinds het schrappen van het MDXX-programma in oktober 1996 heeft DAC vrijwel geen nieuwe definitieve bestellingen meer ontvangen. Hieruit blijkt dat de luchtvaartmaatschappijen de indruk hebben dat MDC zich niet langer op commerciële vliegtuigbouw toelegt en de markt binnen afzienbare tijd zou kunnen verlaten. In dit verband is het eveneens van belang dat DAC in de voorbije negen maanden haar vaste klanten American, Northwest Airlines, Delta en Continental, de vier grootste exploitanten van DAC-vliegtuigen, heeft verloren. Het verlies van de klandizie van deze „mainstream”-luchtvaartmaatschappijen, die voor andere maatschappijen referentiepunten zijn en waarvan er één,

Delta, zelfs als eerste de MD90 in gebruik heeft genomen, heeft de markt een extra signaal gegeven dat DAC op de markt voor grote commerciële vliegtuigen geen toekomst heeft. Onder die omstandigheden dient te worden geconcludeerd dat DAC op zelfstandige basis thans niet langer een machtsfactor op de markt vormt.

- iii) Het is onwaarschijnlijk dat een derde de activiteiten van MDC in de sector commerciële vliegtuigbouw zou overnemen
- (60) In theorie zou DAC zonder de concentratie voor een overname door andere ondernemingen uit de sector lucht- en ruimtevaart in aanmerking kunnen komen [. . .]. De positie van DAC op de markt is in 1997 echter drastisch verslechterd. Uitgebreide enquêtes die de Commissie op de markt heeft uitgevoerd, hebben aan het licht gebracht dat het in de praktijk uitermate onwaarschijnlijk is dat een derde DAC zou overnemen. Noch Airbus, de enige overgebleven concurrent op de markt voor grote commerciële vliegtuigen, noch een van haar moederondernemingen gaf van enige belangstelling blijk om DAC over te nemen. Evenmin hadden andere potentiële kopers belangstelling om door overname van DAC de markt voor grote commerciële vliegtuigen te betreden. Gezien de huidige concurrentiepositie van DAC is dus blijkbaar alleen Boeing bereid te activiteiten van DAC op het gebied van commerciële vliegtuigen over te nemen.
- iv) Het mededingingspotentieel van de activiteiten van MDC op het gebied van commerciële vliegtuigen kan echter een belangrijke factor op de markt zijn indien MDC in het Boeing-concern wordt geïntegreerd
- (61) Boeing heeft verklaard dat zij eerst kan besluiten of het productengamma van DAC al dan niet wordt voortgezet, nadat zij toegang tot de interne gegevens van DAC heeft gehad. Volgens Boeing zou zo'n beslissing voorts afhangen van een aantal uiteenlopende factoren, waaronder overwegingen van sociale en politieke aard. Er zijn echter aanwijzingen dat Boeing, ondanks de huidige moeilijke situatie van DAC, zou kunnen besluiten het gehele productenassortiment van DAC of een deel ervan, althans gedurende enige tijd, voort te zetten. Indien Boeing de productie van DAC-vliegtuigen voortzet, zou de huidige negatieve indruk van de toekomstkansen van MDC kunnen worden omgebogen. Dat zou wellicht ook in zekere mate bij de luchtvaartmaatschappijen de uit onzekerheid omtrent de toekomst van DAC's activiteiten op het gebied van commerciële vliegtuigen aarzeling om nog DAC-vliegtuigen te kopen, wegnemen. Als een onderdeel van het Boeing-concern zouden de DAC-vliegtuigen samen met de Boeing-vliegtuigen op de markt kunnen worden gebracht en zou Boeing kunnen beslissen wanneer zij al dan niet DAC-vliegtuigen wenst te laten meedingen.

Indien Boeing daarentegen zou beslissen om de productie van alle DAC-vliegtuigen of een gedeelte daarvan metertijd stop te zetten, zou Boeing veel beter zijn geplaatst dan Airbus om de door die

beslissing vrijgekomen marktaandeel te verwerven. Doordat Boeing preferentiële toegang zou hebben tot het bestaande uitgebreide klantenbestand van DAC, zoals hierna beschreven, zou Boeing in een bevoorrechte positie verkeren om metertijd de thans in dienst zijnde DAC-vliegtuigen te vervangen.

c) In dienst zijnde vloot

- (62) Boeing zou haar aandeel in de huidige in dienst zijnde vloot van 60% tot 84% opvoeren (tegen slechts 14% voor Airbus) en zou bijgevolg haar langetermijnrelaties met klanten en haar positie inzake klantenservice verbeteren. Zij zou ook in aanzienlijke mate haar klantenbestand verbreden. Het blijkt dat van de 561 luchtvaartmaatschappijen die eind 1996 vliegtuigen van Boeing, MDC en Airbus exploiteerden, 75 exploitanten uitsluitend MDC-vliegtuigen en tien exploitanten louter MDC- en Airbus-vliegtuigen gebruiken. Naast de 316 luchtvaartmaatschappijen die louter Boeingtoestellen gebruiken, de 50 die Boeing- en MDC-vliegtuigen inzetten, de 62 met toestellen van Boeing en van Airbus alsmede de 26 maatschappijen die zowel Boeing- als MDC- en Airbus-vliegtuigen exploiteren (slechts 22 maatschappijen hebben uitsluitend Airbus-toestellen), zou Boeing ook nog toegang verkrijgen tot 85 maatschappijen die thans nog geen Boeing-vliegtuigen exploiteren.
- (63) De mogelijkheid om wegens lopende logistieke diensten met deze luchtvaartmaatschappijen nauwere contacten te verkrijgen, zou kansen bieden voor verkopen in de toekomst doordat Boeing in staat wordt gesteld om de behoeften van de klanten te beïnvloeden. Echter dient te worden erkend dat Boeing door haar eigen logistieke activiteiten reeds over nauwe contacten met een groot aantal luchtvaartmaatschappijen beschikt.
- (64) In het algemeen kan de verwerving van het reserveonderdelen- en het onderhoudsbedrijf van MDC voor Boeing een aanzienlijk extra gewicht bij de bestaande gebruikers van MDC-vliegtuigen opleveren, wier gecombineerde MDC-vloten, zoals reeds opgemerkt, 24% van de totale wereldluchtvloot uitmaken.

d) Gebruik van de capaciteit van MDC

- (65) Volgens Boeing wordt slechts [. . .] van haar productiecapaciteit benut, waardoor [. . .] reservecapaciteit overblijft. Blijkbaar betreffen deze cijfers echter enkel het productieapparaat en niet het huidige werknemersbestand. Er zijn aanwijzingen dat Boeing in verband met de ontwikkeling en de productie van haar eigen commerciële vliegtuigen met name de technici van MDC benadert. In het jaarverslag van MDC voor 1996 wordt met betrekking tot een plan voor een toekomstig commercieel straalvliegtuig gesteld dat honderden MDC-technici in december 1996 voor Boeing met werk aan dit project zijn begonnen te werken.
- (66) De Commissie aanvaardt dat het betrekkelijk moeilijk is om technici die aan de productie van

gevechtsvliegtuigen werken, over te brengen naar die van commerciële vliegtuigen, doch dit is geen groot probleem voor technici die aan militaire transportvliegtuigen werken. In feite bevestigt MDC dat ingevolge wijzigingen in commerciële programma's en het C17-programma (een militair transportvliegtuig) werknemers soms van commerciële programma's naar het C17-programma moesten worden overgebracht en omgekeerd.

- (67) In de vliegtuigindustrie vormt flexibiliteit van capaciteit, of het gemak waarmee productie kan worden opgevoerd of teruggebracht, een belangrijke factor. Vanuit het standpunt van de luchtvaartmaatschappijen heeft een fabrikant die de vereiste leveringstermijnen kan nakomen in perioden van snel stijgende vraag een duidelijk voordeel. Een cruciaal element voor een snelle verhoging van de capaciteit is de beschikbaarheid van geschoold personeel, op welk punt Boeing vanwege haar toegang tot het werknemersbestand van MDC erop zou vooruitgaan.

e) Exclusieve contracten

- (68) Door de voorgenomen concentratie krijgt Boeing aanzienlijk meer mogelijkheden om overeenkomsten te sluiten zoals die met American, Delta en Continental. Die luchtvaartmaatschappijen behoren tot de grootste ter wereld en zijn „eerste gebruikers” („launch customers”) van nieuwe vliegtuigmodellen, dit wil zeggen dat zij de enige luchtvaartmaatschappijen zijn die over voldoende middelen

beschikken om zich ertoe te verbinden volstrekt nieuwe modellen of nieuwe „families” van vliegtuigen aan te schaffen. Met name voor luchtvaartmaatschappijen die thans zowel Boeing als MDC-vliegtuigen exploiteren, zal Boeing binnen het kader van een exclusiviteitscontract ook bijkomende MDC-vliegtuigen kunnen leveren, alsmede onderdelen en logistieke diensten voor oudere MDC-vliegtuigen. Bovendien kan Boeing, aangezien zij zeggenschap over MDC heeft, de bestellingen van MDC-vliegtuigen door luchtvaartmaatschappijen die hun vloot willen rationaliseren, desgewenst schrappen en de gebruikelijke boetes voor annulering van een bestelling zouden hun betekenis verliezen. Naar verluidt heeft Boeing in het kader van het exclusiviteitscontract aangeboden om de reeds aan Delta geleverde MD-90's terug te nemen en de bestaande bestellingen voor bijkomende MD-90's te annuleren. Toen de Commissie deze vraag stelde, kon Boeing deze regelingen echter bevestigen noch ontkennen.

- (69) Ter illustratie van het verband, zowel feitelijk als potentieel, tussen de omvang van de bestaande in dienst zijnde MDC-vloot van grote luchtvaartmaatschappijen en de toenemende mogelijkheid voor Boeing om na de fusie verdere exclusieve leveringsovereenkomsten met deze luchtvaartmaatschappijen te sluiten, verdient het vermelding dat American, Delta en Continental, waarmee dergelijke overeenkomsten reeds zijn gesloten⁽¹⁰⁾, wat de omvang van hun in dienst zijnde MDC-vloot betreft, respectievelijk, eerste, derde en vijfde zijn:

Wereldvloot — De tien grootste exploitanten

Luchtvaartmaatschappij	Boeing	DAC	Airbus	Totaal ⁽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) Totale cijfers omvatten 86 Lockheed-, 130 Fokker- en 7 Concorde-toestellen.
Bron: Airbus.

⁽¹⁰⁾ De overeenkomsten met Delta en Continental werden kort na de concentratie aangekondigd, de overeenkomst met American slechts enkele weken daarvoor.

Voorts verdient het vermelding dat vóór deze overeenkomst niet eerder in de sector grote commerciële vliegtuigen exclusiviteitsovereenkomsten zijn gesloten en dat de duur daarvan geen precedent kent.

- (70) Meer in het algemeen wordt Boeing's vermogen om luchtvaartmaatschappijen ertoe te brengen exclusiviteitscontracten te sluiten, aanzienlijk versterkt door de combinatie van haar uitgebreidere productengamma na de concentratie, haar financiële middelen en haar hogere capaciteit waardoor zij in staat is om aan de behoefte van de luchtvaartmaatschappijen aan leveringen op korte termijn, te voldoen. Opgemerkt zij dat het voor Airbus onmogelijk zou zijn om exclusieve contracten aan te bieden, omdat Airbus niet in staat is een complete „familie” van vliegtuigen aan te bieden.
- (71) Het potentiële gevolg van exclusieve contracten met de tien grootste luchtvaartmaatschappijen van de wereld bestaat erin dat (uitgaande van de in dienst zijnde vloot van deze maatschappijen als percentage van de wereldvloot) meer dan 40 % van de wereldmarkt zou worden afgeschermd. Een dergelijk scenario is zeer wel denkbaar, omdat een domino-effect zou kunnen ontstaan, waarbij andere grote luchtvaartmaatschappijen niet de vermeende voordelen willen missen die hun concurrenten genieten die wel reeds exclusieve contracten hebben gesloten. Het resultaat daarvan zou een opsplitsing van de wereldmarkt kunnen zijn, waarbij de grootste luchtvaartmaatschappijen met de grootste vloten na de concentratie uitsluitend door Boeing worden beheerst en er slechts concurrentie mogelijk zou zijn voor de leveringsbehoeften van de kleinere luchtvaartmaatschappijen.

Voorts is het waarschijnlijk dat de gevolgen van deze contracten verder strekken dan hun reeds zeer lange looptijd, gezien de zeer lange gebruiksduur die voor de producten van deze bedrijfstak kenmerkend is. Zo schat Boeing dat de na 1980 ontworpen vliegtuigen een gebruiksduur tussen 28 en 31 jaar kunnen hebben. Dit betekent feitelijk dat — zelfs indien het contract niet wordt verlengd — toestellen die in de laatste jaren van het contract worden aangeschaft, de behoeften van een luchtvaartmaatschappij tot 2045—2047 kunnen dekken. Bovendien is het redelijk om aan te nemen dat luchtvaartmaatschappijen na een dergelijke zeer lange periode van exclusieve aankopen bij Boeing waarschijnlijk niet geneigd zullen zijn om op een andere familie vliegtuigen over te schakelen.

2. Algemene gevolgen die uit de activiteiten van MDC op defensie- en ruimtevaartgebied voortvloeien

- (72) De uit de overname van de activiteiten van MDC op het gebied van defensie en ruimtevaart voortvloeiende algemene gevolgen zouden de machtspositie van Boeing nog verstevigen door:
- a) een toename van de totale financiële middelen van Boeing;

- b) een verbeterde toegang van Boeing tot met overheidsmiddelen bekostigde O & O en een grotere intellectuele-eigendomsportefeuille;
- c) een grotere onderhandelingsmacht van Boeing ten opzichte van de leveranciers;
- d) mogelijkheden voor compenserende en „samengebundelde overeenkomsten”.

a) Financiële middelen

- (73) Als gevolg van de concentratie zal Boeing de grootste geïntegreerde lucht- en ruimtevaartonderneming ter wereld worden met inkomsten die voor 1997 worden geraamd op ruim 48 miljard US-dollar. Op basis van de cijfers voor 1995 waren de activiteiten op het gebied van commerciële vliegtuigen voor Boeing goed voor ongeveer 70 % van haar totale omzet. Voor MDC is de verhouding juist omgekeerd; ongeveer 70 % van haar totale omzet houdt verband met defensie- en ruimtevaartactiviteiten. Door de voorgenomen overname van MDC zal Boeing haar activiteiten op het gebied van defensie en ruimtevaart bijna verdrievoudigen, en dit zonder de recent afgeronde verwerving van Rockwell Defense en Aerospace mee te tellen. Hierdoor zal Boeing beter in staat zijn om het hoofd te bieden aan de economische cycli in de sector commerciële vliegtuigen, doordat immers de inkomsten uit de defensie- en de ruimtevaartsector ondanks de budgettaire beperkingen van de afgelopen jaren, veel stabielere blijken dan die in de commerciële sector.
- (74) Aangzien Airbus een Groupement d'Intérêt Economique (GIE) (economisch samenwerkingsverband) is en als zodanig haar eigen financiële rekeningen niet publiceert, is een gedetailleerde financiële vergelijking tussen Airbus en Boeing of MDC niet mogelijk. De relatieve grootte van de drie organisaties kan echter uit hun omzetcijfers voor 1996 worden afgeleid:

Airbus	8,9 miljard USD
Boeing	22,7 miljard USD
MDC	13,8 miljard USD

De omzet van elk van de vier Airbus-partners op het gebied van lucht- en ruimtevaart bedroeg in 1996:

Aerospatiale	10,1 miljard USD
BAC	11,6 miljard USD
DASA	8,8 miljard USD
CASA	0,9 miljard USD

Het is evenwel, anders dan Boeing stelt, niet aangegeven de omzet van de vier Airbus-partners bij die van Airbus te tellen. Met betrekking tot de uit lucht- en ruimtevaartactiviteiten voor de defensiesector behaalde omzet verdient het vermelding dat

de vier Airbus-partners niet samen een geïntegreerd bedrijf vormen zoals Boeing en MDC, die afzonderlijke en op zichzelf staande ondernemingen zijn. Daarenboven heeft slechts een van de Airbus-partners aanzienlijke activiteiten buiten de sector lucht- en ruimtevaart, namelijk DASA, dat een onderdeel is van het Daimler-Benz-concern. Het spreekt vanzelf dat Daimler-Benz het economisch niet verantwoord zou vinden om haar andere activiteiten (in hoofdzaak de fabricage van motorvoertuigen) te gebruiken om Airbus in belangrijke mate te subsidiëren, temeer daar haar participatie slechts ongeveer 37% bedraagt (zie hierboven).

(75) De gezondheid van de financiële structuren van zowel Boeing als MDC blijkt uit de verhouding van het vreemd vermogen tot het eigen vermogen (respectievelijk 4,1:10,5 miljard USD en 3,4:3,0 miljard USD)⁽¹¹⁾.

(76) De navolgende bedrijfsresultaten voor 1996 geven een aanwijzing voor de individuele en de gecombineerde sterkte van Boeing en MDC (in miljard USD)⁽¹²⁾.

⁽¹¹⁾ Bron: Jaarverslagen van Boeing en van MDC over 1996.

⁽¹²⁾ Bron: Jaarverslagen van Boeing en van MDC over 1996.

	Boeing	MDC	Gecombineerd
Winst	1,4	0,79	2,19
Cash-flow (begin van het jaar + wijzigingen = balans einde boekjaar)	3,73 + 0,64 = 4,37	0,8 + 0,3 = 1,1	4,53 + 0,94 = 5,47

(77) Volgens de ramingen van Lehman Brothers zou de winst vóór belastingen van Boeing door het samengaan met MDC van 4,4 miljard US-dollar in 1997 naar 7,3 miljard US-dollar in 2000 stijgen, op een afzet in dat jaar van 54,8 miljard US-dollar. Wat betreft de liquide middelen stelt Lehman Brothers het volgende: „tegen het einde van dit decennium zou Boeing over 15 miljard US-dollar liquide middelen op de balans kunnen beschikken, en begin van de volgende eeuw zou dit bedrag tot ergens halverwege 20 en 30 miljard US-dollar kunnen stijgen”⁽¹³⁾.

(78) De rekeningen van Boeing en MDC zijn niet doorzichtig met betrekking tot de winstmarges op hun verschillende modellen afzonderlijk. Volgens berekeningen van financiële analisten zijn er tussen de winstmarges van Boeing op haar verschillende modellen betekenisvolle verschillen. Met name wordt ervan uitgegaan dat de marges op de modellen 737 en 747 (respectievelijk de smalste en de breedste vliegtuigen) aanzienlijk hoger zijn (ongeveer 30%) dan op de modellen 757 en 767 (de middelwijdige vliegtuigen), waarvoor de marges op ongeveer 18% worden geschat⁽¹⁴⁾. Dit weerspiegelt waarschijnlijk de bijna-monopoliesituatie van Boeing in de segmenten van de smalste en de breedste vliegtuigen (zie hiervoor onder de omschrijving van de markt voor passagiersvliegtuigen). Wellicht zal Boeing dus bij haar afzet van middelwijdige vliegtuigen, waarvoor de concurrentie sterker is, kruissubsidiëring kunnen toepassen, wegens de hogere marges die zij op de smalste en wijdste vliegtuigen behaalt waarvoor er minder of geen concurrerende vliegtuigen zijn. Bijgevolg kan ervan worden uitgegaan dat met de toevoeging van de producten van MDC, Boeing in staat zou zijn om, waar zij dit nuttig acht, de prijzen in het

segment van de middelwijdige vliegtuigen op een niveau vast te stellen waarbij geen winst wordt gemaakt of op een niveau dat lager dan de kostprijs ligt, hetgeen dan door de hogere marges in de segmenten van de smalste en de breedste vliegtuigen zou worden opgevangen. Afgezien van de combinatie van omzet, middelen en winst bieden ook de verdubbeling van de door de regering gefinancierde militaire O & O en de verdrievoudiging van de totale omzet van Boeing uit de defensie- en ruimtevaartsector meer ruimte voor kruissubsidiëring van de verkoopactiviteiten van Boeing in de sector commerciële vliegtuigen waarin de onderneming aan specifieke concurrentie het hoofd wil bieden (bijvoorbeeld in het segment middelgrote vliegtuigen van de markt voor vliegtuigen met brede romp).

(79) Een voorbeeld van een dergelijke prijsstrategie is het beleid dat Boeing in feite reeds met betrekking tot het model 737 heeft gevoerd. In verband met een bestelling voor nieuwe commerciële straalvliegtuigen door Scandinavian Airline Systems (SAS) in maart 1995 werd door de Washington Post het volgende gemeld⁽¹⁵⁾:

„De interne evaluatiecommissie van SAS had als aanbeveling gegeven dat 50 nieuwe MD-95-straalvliegtuigen met 100 zitplaatsen van Douglas voor elk 20 miljoen US-dollar zouden worden gekocht. In de plaats daarvan zei [de voorzitter van SAS] dat SAS 35 toestellen van de nieuwe versie van Boeing's eerbiedwaardige 737 zou bestellen tegen ongeveer 19 miljoen US-dollar per vliegtuig, dus een stevige korting op de catalogusprijs van Boeing. Het was duidelijk dat Boeing tot strategie had de lancering van de MD-95 door Douglas te verhinderen, vertelde een bij de concurrentiestrijd betrokken verkoper.”

⁽¹³⁾ Bron: Lehman Brothers, 22 april 1996.

⁽¹⁴⁾ Bron: Lehman Brothers, 22 april 1996.

⁽¹⁵⁾ Bron: The Washington Post van 5 april 1997.

(80) Volgens door Boeing verschaft gegevens bedroeg de laagste prijs die in 1996 werd bekendgemaakt voor een 737-vliegtuig met 200 zitplaatsen 32 miljoen US-dollar. In de veronderstelling dat de berekeningen van de financiële analisten die op een winstmarge van ongeveer 30% op een Boeing 737 uitkomen, bij benadering correct zijn⁽¹⁶⁾, heeft de feitelijke verkoopprijs aan SAS van 19 miljoen US-dollar per vliegtuig tot gevolg dat Boeing met deze transactie geen enkele winst maakt (32 miljoen US-dollar — 30% is ongeveer 22 miljoen US-dollar).

(81) Zoals reeds vastgesteld, is het duidelijk dat Boeing door de toevoeging van de producten van MDC (met name de MD-95 uit het segment voor vliegtuigen met smalle romp) en de grote stijging van haar totale middelen meer mogelijkheden voor een dergelijk prijsbeleid zou hebben, in het bijzonder gelet op haar sterke en steeds sterker wordende „cash flow”-positie, zoals hiervoor beschreven.

(82) Een voorbeeld uit het verleden van de bereidheid van Boeing om haar aanzienlijke middelen voor het uitoefenen van druk, niet alleen op haar concurrenten, maar ook op haar klanten, aan te wenden, kan worden aangetroffen in een schrijven aan een Japanse vliegtuigleasemaatschappij die een order voor Airbus-vliegtuigen had geplaatst, waarvan verslag is gedaan tijdens de hoorzitting:

„Ik wil dat u weet dat Boeing een dergelijke beslissing . . . zeer ernstig opneemt. Dit is niet alleen een schok voor mij en mijn collega's hier, maar zal zeker negatieve gevolgen hebben voor de toekomst van de langetermijnrelatie die onze beide ondernemingen gedurende vele jaren hebben genoten”.

„. . . Meer in het bijzonder zou dit ongewenste gevolgen kunnen hebben voor de samenwerking tussen Japan en Amerika op het gebied van de lucht- en ruimtevaart”.

(Getekend door de heer Ronald Woodard, Boeing Commercial Airplane, concernvoorzitter, 17 december 1996).

b) Toegang tot met overheidsmiddelen bekostigde O & O

(83) Door de grote toename van haar defensie- en ruimtevaartactiviteiten zal Boeing een aanzienlijk ruimere toegang krijgen tot door het Amerikaanse Ministerie van Defensie („Departement of Defense”, hierna „DoD” genoemd), de National Aeronautics and Space Administration (NASA) of door andere overheidsorganen gefinancierde O & O. Dit is met name het geval voor O & O op het gebied van militaire vliegtuigen.

i) O & O in de lucht- en ruimtevaartsector in de Verenigde Staten wordt in sterke mate door de overheid bekostigd

(84) Volgens cijfers die werden verzameld door de Aerospace Industries Association of America is de waarde van O & O (gefinancierd door de regering van de Verenigde Staten en door de ondernemingen) die in de Verenigde Staten in de industrie worden verricht, in totaal gemiddeld 3 à 4% van de netto-afzet van de productieondernemingen. In de lucht- en ruimtevaartsector daarentegen bedraagt de industriële O & O in de Verenigde Staten 12 à 14% van de netto-afzet. Over de industrie als geheel betalen de ondernemingen ongeveer 80% van de totale industriële O & O, terwijl de federale middelen ongeveer 20% vertegenwoordigen. In de lucht- en ruimtevaartsector is de verhouding volledig anders: ongeveer 60% van de totale industriële O & O wordt bekostigd door de regering van de Verenigde Staten en slechts 40% door de ondernemingen zelf.

(85) In 1994 bedroegen de federale middelen voor industriële O & O in de lucht- en ruimtevaartsector als geheel 8,8 miljard US-dollar. Van dit bedrag werd ongeveer 8 miljard aan ontwikkeling en het restant aan basis- en toegepast onderzoek besteed. De belangrijkste bronnen voor de financiering van industriële O & O waren het Ministerie van Defensie en de National Aeronautics and Space Administration, hierna „NASA” genoemd. De totale begroting van het DoD voor O & O inzake luchtvaart (dat wil zeggen voor vliegtuigen en daarmee verband houdende uitrusting) bedroeg 6,8 miljard US-dollar en het budget van de NASA voor O & O in de luchtvaartsector bedroeg 1,5 miljard US-dollar. Voor 1995 waren de cijfers respectievelijk 7,1 miljard US-dollar en 1,3 miljard US-dollar. De belangrijkste aanbestedingen van het Ministerie van Defensie van de Verenigde Staten voor O & O, testen en evaluatie in verband met vliegtuigen beliepen in 1994 5,8 miljard US-dollar en ongeveer evenveel in 1995.

(86) In het algemeen zijn de uitgaven van het DoD voor O & O veel hoger dan die van de Europese ministeries van Defensie. In 1996 heeft het eerste in totaal 34,8 miljard US-dollar toegekend voor O & O. Het totale gecombineerde O & O-budget van de Ministeries van Defensie in de Gemeenschap bedroeg daarentegen 11,7 miljard US-dollar (Oostenrijk, Zweden en Finland niet inbegrepen). Van dit bedrag namen Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, de landen van de belangrijkste Airbus-partners, 10,6 miljard US-dollar voor hun rekening. Met betrekking tot ruimtevaartactiviteiten ligt de verhouding gelijk. In 1996 bedroeg de totale begroting van de NASA 13,8 miljard US-dollar. De bijdrage van de lidstaten aan de begroting van het Europees Ruimte-Agentchap (ESA), die veruit het grootste deel van de ruimtevaartbegroting binnen de Gemeenschap vertegenwoordigt, bedroeg daarentegen slechts 3,1 miljard US-dollar. Voorts zijn deze cijfers, die duidelijk uiteenlopen, niet eens strikt vergelijkbaar, omdat de Ministeries van Defensie in de Gemeenschap niet noodzakelijk als vanzelfsprekend hun gedrag coördineren.

⁽¹⁶⁾ Bron: Lehman Brothers, 22 april 1996.

- ii) In de Verenigde Staten worden O & O in de defensiesector en in de openbare ruimtevaartsector doorgaans volledig door de regering bekostigd
- (87) Anders dan productie- of aankoopprogramma's, die in het algemeen worden uitgevoerd overeenkomstig definitieve contracten met een vaste prijs, worden de met defensie en ruimtevaart verband houdende ontwikkelingsprogramma's doorgaans onder regiecontracten (terugbetaling van kosten) uitgevoerd. De belangrijkste (O & O-contracten zijn de „Engineering and Manufacturing Development” hierna „EMD”-contracten, die worden gebruikt ter financiering van de ontwikkeling van machinebouw- en productiesystemen alvorens met de productiefase van een programma wordt begonnen. Deze contracten zijn gewoonlijk „Cost Plus Award Fee” (hierna „CPAF”)- of „Cost Plus Incentive Fee” (hierna „CPIF”)-contracten.
- (88) CPAF-contracten voorzien in de terugbetaling van de kosten vermeerderd met een vergoeding die is gebaseerd op een vergoedingsplan dat bij het begin van het contract wordt overeengekomen. CPIF-contracten voorzien in de terugbetaling van de kosten vermeerderd met een vergoeding wanneer doelstellingen inzake resultaten en tijdschema worden gehaald. In bepaalde gevallen is het mogelijk dat een contractpartij in de initiële fasen van een defensieprogramma zelf in O & O heeft geïnvesteerd. Deze initiële O & O-kosten worden gewoonlijk in de totale programmakosten begrepen wanneer de contractpartij achteraf van het DoD een productiecontract voor het product verkrijgt. Daarnaast geeft het IR & D (Independent Research and Development)-programma van het DoD tot vergoeding van de kosten van onafhankelijk O & O de door het DoD in aanmerking genomen ondernemingen de mogelijkheid om een deel van de kosten voor O & O die zij onafhankelijk en intern hebben verricht, uit algemene vaste betalingen over alle regiecontracten van het DoD terug te winnen. Sinds 1991 omvat de definitie van in aanmerking komende onafhankelijke O & O alle projecten die mogelijk voor het DoD van belang zijn. Hieruit volgt dat O & O voor defensieproducten of met mogelijke toepassingen in verband met defensie voor het overgrote deel door het DoD worden bekostigd. Evenzo wordt O & O voor defensieprogramma's en technologie en programma's in verband met ruimtevaart vaak volledig vergoed, in het bijzonder indien de belangrijkste klant van het programma de regering van de Verenigde Staten zal zijn.
- iii) Door de voorgenomen concentratie zal Boeing met name haar aantal O & O-contracten in de defensiesector gevoelig verhogen
- (89) Gedurende de laatste vijf jaar heeft Boeing jaarlijks gemiddeld [...] inkomsten uit federale O & O-contracten verkregen. Gemiddeld [...] van die inkomsten was afkomstig uit O & O voor NASA-ruimtevaartprogramma's, met name het internationale ruimtestation. Ofschoon Boeing thans slechts in beperkte mate een producent is van militaire vliegtuigen (AWACS, KC-135 tankvliegtuig) en zij geen gevechtsvliegtuigen produceert, vormden militaire vliegtuigen het tweede grootste deel van de O & O-inkomsten van Boeing. Gemiddeld waren de militaire vliegtuigen goed voor [...] van de O & O-inkomsten van Boeing uit contracten met de regering van de Verenigde Staten. De reden is dat Boeing bij belangrijke programma's voor de ontwikkeling van militaire vliegtuigen betrokken is, zoals het F-22 gevechtsvliegtuig, de „Joint Strike Fighter”, hierna „JSF” genoemd, en de V-22 met kantelrotor. Gedurende de laatste vijf jaar heeft MDC gemiddeld tussen [...] en [...] per jaar ontvangen. Het segment van de militaire vliegtuigen vertegenwoordigde [...] van die inkomsten. De voorgenomen concentratie zal derhalve tot gevolg hebben dat Boeing haar inkomsten uit O & O in de sector militaire vliegtuigen min of meer zal verdubbelen.
- (90) Er zij op gewezen dat door de concentratie de onderneming Boeing/MDC in meerdere of mindere mate bij alle thans lopende DoD-programma's met de hoogste O & O-begrotingen betrokken zal zijn. Deze programma's en hun O & O-begroting bieden het volgende beeld:

Begroting

(in miljoen US-dollar)

	1995	1996	
F-22	2 281	2 165	Twee derde Lockheed Een derde Boeing
F/A-18	1 249	824	MDC
V-22 Osprey	453	737	Boeing
RAH-66 Comanche	475	292	Boeing
B-2	366	589	Teamleider: Northrop Grumman met belangrijke participatie van Boeing
JSF	182	193	Boeing en Lockheed in concurrentie
C-17 Globemaster III	184	71	MDC

- (91) Blijkbaar zouden de belangrijkste vliegtuigprogramma's in de nabije toekomst de JSF, de F-22 en de F/A-18 zijn. MDC is systeemleider voor de F-18 en de F-22 wordt door Lockheed en Boeing samen ontwikkeld. Voor het eindcontract voor de JSF zijn thans Boeing en Lockheed in concurrentie. De Commissie is van mening dat na de concentratie-operatie de onderneming Boeing/MDC, gelet op de combinatie van hun technologische middelen, een betere kans heeft om het contract voor de ontwikkeling van de JSF in de wacht te slepen.
- iv) De sterke toename van haar O & O op het gebied van defensie zal Boeing een aantal algemene concurrentievoordelen brengen
- (92) Zoals hierna uiteengezet, is een van de duidelijke voordelen die voor de fabrikant van commerciële vliegtuigen uit defensie-O & O voortvloeien de mogelijke transfer van met overheidsmiddelen ontwikkelde technologie naar de commerciële sector. Technologietransfers zijn echter niet de enige manier waarop fabrikanten van commerciële vliegtuigen uit militaire O & O voordeel halen. De uitgebreide participatie van particuliere ondernemingen in zeer geavanceerde militaire O & O-projecten vormt een bijdrage tot de opleiding van technisch personeel in die ondernemingen en vergroot bijgevolg de algemene knowhow. Militaire O & O betaalt ook voor basisuitrusting, zoals zeer gespecialiseerde werktuigen, die naderhand voor werkzaamheden in de commerciële vliegtuigsector kunnen worden gebruikt. En ook wanneer een militair O & O-project geen specifieke technologische vooruitgang oplevert („misgelopen programma's"), kan het voor de onderneming die het programma heeft uitgevoerd, commercieel van belang zijn doordat de onderneming informatie verkrijgt over „doodlopend" onderzoek dat dient te worden vermeden.
- (93) Een dergelijke toename van de algemene knowhow zal zich met name voordoen op het gebied van de vormgeving en de fabricageprocedures. Zo ondersteunt het DoD een groot programma in verband met het gebruik van een ontwerptechnologie waarbij geavanceerde CAD/CAM-systemen voor productontwerp en -simulaties worden aangewend en die de voor het in productie brengen van een nieuw vliegtuig vereiste tijd en de daarmee gepaard gaande risico's aanzienlijk kan beperken. Deze technieken zijn evenzeer toepasbaar in civiele programma's. Een ander voorbeeld is de knowhow voor de toepassing van nieuwe composietentechnologie in militaire programma's zoals voor de V-22, de F-22 en de B-2, waaraan de kennis ontleend is die nodig was voor het ontwerpen en fabriceren van de composietstructuren die thans in de B-777 worden gebruikt. Nog een voorbeeld is de „Design Manufacturing and Producibility Simulation" een door MDC in het kader van haar militaire programma's ontwikkeld technisch procédé dat tot een aanzienlijke tijdsbesparing in de totale ontwerpcyclus leidt en dat als model voor de ontwikkeling van de MD-XX werd gebruikt. In dit verband dient te worden opgemerkt dat Boeing in haar antwoord op de mededeling overeenkomstig artikel 18 heeft verklaard dat zij knowhow op het gebied van computers en softwaretoepassingen, geavanceerde instrumenten, fabricage en automatisering van de fabricage van elektronische producten, welke zij in haar commerciële programma's had opgedaan, op militaire programma's zoals de F-22, de V-22 en de RAH-66 toepaste. Boeing beweert dat de in militaire programma's opgedane knowhow geen noemenswaardige voordelen voor de commerciële sector oplevert, maar deze voorbeelden tonen aan dat er wel degelijk sprake is van een „kruisbestuiving" van knowhow tussen de commerciële en de militaire sector.
- v) Door de voorgenomen concentratie zal Boeing de voordelen uit de overdracht van militaire technologie naar commerciële vliegtuigen aanzienlijk vergroten
- (94) Veel technologie die in de defensiesector is ontwikkeld, kan worden aangewend voor gebruik in commerciële vliegtuigen. De belangrijkste stijging van militaire O & O van Boeing zal verband houden met militaire vliegtuigen en met name met gevechtsvliegtuigen. Ofschoon de technologie voor gevechtsvliegtuigen niet volledig kan worden overgedragen, wegens de grotere compactheid van de systemen, kan dat wel in ruime mate gebeuren. De volgende lijst geeft voor een aantal gevechtsvliegtuigsystemen of types van technologie voor gevechtsvliegtuigen een door Lockheed Martin gemaakte raming van het percentage dat voor commerciële toepassingen kan worden overgedragen:
- | | |
|---|------------|
| — navigatiehulpmiddelen | (100 %) |
| — algemene avionicasystemen | (30 %) |
| — boordinstrumenten | (100 %) |
| — ontwikkeling van avionische programmatuur | (80 %) |
| — technologie voor subsystemen | (90 %) |
| — apparatuur voor subsystemen | (10 %) |
| — vluchtcontroletechnieken | (60 %) |
| — composieten | (60—100 %) |
| — toepassing van geavanceerde metalen als constructie-elementen | (100 %) |
- (95) Het is juist dat, zoals Boeing en MDC hebben verklaard, een ontvanger van openbare middelen voor militaire O&O weliswaar vaak een groot deel van de benodigde werkzaamheden aan toeleveranciers uitbesteedt, maar dit gaat niet ten koste van de mogelijkheid van een hoofdaannemer als Boeing of MDC om van de knowhow en van de technologische deskundigheid die deze programma's opleveren, ten volle de vruchten te plukken omdat de hoofdaannemer altijd toegang zal hebben tot de volledige bijzonderheden van de verrichte O&O-werkzaamheden. Het is in ieder geval moeilijk te weten in hoeverre en hoe vaak met overheidsmiddelen gefinancierde O&O-werkzaamheden in onderaanneming worden uitbesteed. Zo verklaarde MDC bijvoorbeeld dat composieten

meestal werden ontwikkeld door materiaalleveranciers en niet door Boeing of MDC. Niettemin werd in het kader van het door het DoD gefinancierde „Manufacturing Technology”-programma de ontwikkeling van goedkope composieten aan Boeing voor romptoe toepassingen en aan MDC voor vleugeltoepassingen toegewezen. Dit „Manufacturing Technology”-programma vergde het grootste deel van het budget van het DoD voor initiatieven betreffende de overdracht van technologie, waarvoor in totaal 1 768 miljoen US-dollar werd gevraagd.

- (96) MDC is niet alleen de leidende onderneming op het gebied van gevechtsvliegtuigen, het is ook een van de belangrijkste producenten van militaire transportvliegtuigen. Blijkbaar kan de technologie die in de militaire transportsector wordt ontwikkeld volledig voor commerciële toepassingen worden benut. MDC heeft onlangs aangekondigd dat zij heeft besloten om van haar militair transportvliegtuig C-17 een commerciële versie te produceren. In dit verband is een historisch voorbeeld de Boeing 747 die aanvankelijk werd ontwikkeld in een concurrentiestrijd binnen de militaire transportsector.
- (97) Met betrekking tot de commerciële toepassingen van militaire technologie heeft Boeing verklaard dat zij met betrekking tot de „Bilateral Agreement of Large Civil Aircraft” (Bilaterale Overeenkomst inzake grote burgerluchtvaartuigen van 1992 tussen de Gemeenschap en de Verenigde Staten), sinds 1993 geen identificeerbare voordelen voor commerciële toepassingen uit haar defensie- en andere regeringsprogramma's van de Verenigde Staten heeft gehaald. In een verklaring tijdens de hoorzitting van 13 juni 1997 heeft Boeing echter toegegeven dat er ten minste brede overeenkomsten bestaan tussen militaire en commerciële toepassingen van onderzoekresultaten. Boeing heeft aangevoerd dat deze overeenkomsten de gehele industrie ten goede komen, en niet aan individuele ondernemingen zoals Boeing zelf. Dit lijkt echter zeer onwaarschijnlijk, omdat contracten voor militair onderzoek onderworpen zijn aan regels inzake geheimhouding en vertrouwelijkheid. Met name heeft NASA van zogenoemde „bepalingen inzake beperkte exclusieve rechten” gebruik gemaakt, waarbij informatie wordt beschermd van aan overeenkomsten met NASA deelnemende partijen die niet tot de overheid behoren. Zo zijn veel programma's betreffende de „High Speed Civil Transport”, hierna „HSCT” genoemd, de opvolger van de Concorde, voor ten minste vijf jaar beschermd tegen openbaarmaking.
- (98) In dit verband onderstreept de Commissie dat in deze beschikking niet de interpretatie van het begrip „indirecte steun” (indirect support) in artikel 5 van voornoemde Overeenkomst aan de orde is, maar dat zij veeleer voor de doeleinden van de Concentratieverordening een economische analyse uitvoert. Hierbij is het van geen belang of Boeing gedurende de laatste drie jaar al dan niet de kosten voor één van haar specifieke lopende commerciële programma's op merkbare wijze heeft zien dalen. Voor de procedure van de Concentratieverordening

is het enkel van belang dat de grote toename van militaire O&O van Boeing, zoals uiteengezet, haar mettertijd ten opzichte van haar enige overblijvende concurrent in de sector van de grote commerciële vliegtuigen een merkkelijk concurrentievoordeel zal bieden.

- (99) De Commissie van mening dat dit met name het geval is omdat in de Verenigde Staten het onderscheid tussen programma's voor militaire en voor burgervliegtuigen veel minder duidelijk is dan in de Europese Unie, wegens het beleid van de Verenigde Staten waarin technologie voor defensie, ruimtevaart en commerciële luchtvaart sterk met elkaar vervlochten zijn. Zo heeft de „National Space and Technology Council” in augustus 1995 verklaard:

„de hoge graad van basistechnologische overeenkomst tussen producten en diensten van de militaire en de commerciële vliegtuigbouw moet worden geëxploiteerd om de productiviteit en de efficiëntie van onze O&O-ontwikkelingsactiviteiten te vergroten. Dit vereist dat regering en bedrijfsleven samenwerken om actief technologische doelstellingen te zoeken die gemeenschappelijk zijn voor toepassingen in de burgeren in de militaire luchtvaart . . . Het DoD, de Federal Aviation Administration (FAA) en de NASA moeten hun focus verbreden en in een vroeg stadium de tweevoudige toepassingen in de technologieontwikkelingsprogramma's aanmoedigen”.

Ook in een „Congressional Research Service Report” (rapport van de onderzoekdienst van het Congres van de Verenigde Staten) uit december 1995 werd verklaard:

„In het DoD werd de nadruk gelegd op de ontwikkeling van technologie voor tweevoudige toepassing, zowel om de basis voor de commerciële vervaardiging van militaire producten te verbreden als om de exploitatie van militaire technologie voor civiele doeleinden te bevorderen”.

Er kunnen veel voorbeelden worden gegeven van de nadruk die de regering van de Verenigde Staten op technologie voor tweevoudige toepassing legt; indien er geen overdracht tussen militaire en civiele toepassingen in de lucht- en ruimtevaartsector zou geschieden, zou een dergelijk beleid van tweevoudige toepassingen geen zin hebben.

In veel gevallen is er een rechtstreekse overdracht van de eindproducten van militaire naar commerciële toepassingen geweest, zoals:

- de B52 (voor aerodynamica) en de KC135 (voor vleugels cockpit en motorontwerp) hebben tot de ontwikkeling van de B707, en later van de B727, B737 en B757 bijgedragen;
- voor de B777 werd gebruik gemaakt van de technologie inzake integratie van systemen, die bij de ontwikkeling van AWACS werd verkregen;

- de productielijn van de MD11 ontleende voordelen aan de KC10.

De belangrijkste gevolgen van de overdracht van militaire naar civiele toepassingen vloeien evenwel voort uit het effect op het niveau van de onderliggende technologie, dat aanzienlijk hogere productiviteit en aanzienlijke kostenbesparingen mogelijk maakt.

- (100) Er kan worden aangevoerd dat de voordelen die Boeing verkrijgt uit met overheidsmiddelen gefinancierde defensie-, ruimtevaart- en burgerluchtvaart-O&O en de toename van die voordelen na de voorgenomen concentratie, moeten worden vergeleken met de voorzienbare overheidssteun voor de ontwikkeling van commerciële vliegtuigen die haar enige overblijvende concurrent, Airbus, in de toekomst zou kunnen ontvangen. Wat O&O op het gebied van militaire vliegtuigen en ruimtevaart betreft, is er, zoals uiteengezet, een bijzonder groot verschil in het voordeel van Boeing tussen die uitgaven in de Verenigde Staten en in Europa, en dit verschil zal ongetwijfeld blijven bestaan. Wat betreft O&O op het gebied van de burgerluchtvaart is de omvang van de financiële middelen die de regering van de Verenigde Staten, en met name de NASA, verschaffen, veel hoger dan het niveau van de middelen die voor gelijkaardige doestellingen in Europa ter beschikking worden gesteld. In Duitsland bijvoorbeeld, het land van een van de grootste Airbus-partners, bedroeg de federale begroting voor O&O op het gebied van de burgerluchtvaart in 1995 142 miljoen DM (ongeveer 90 miljoen US-dollar). In hetzelfde jaar bedroeg het budget van de NASA voor O&O op datzelfde gebied 1,3 miljard US-dollar. Er was in 1995 in Duitsland ook een federaal budget van 208 miljoen DM (ongeveer 130 miljoen US-dollar) voor algemeen luchtvaartonderzoek. Dit cijfer moet echter worden vergeleken met de begroting van 2,2 miljard US-dollar voor onderzoek, technologie en ontwikkeling van de „Federal Aviation Administration” in de Verenigde Staten. Talrijke verklaringen van ambtenaren van de regering van de Verenigde Staten, waaronder met name die van de NASA, wijzen er ook op dat in toenemende mate de nadruk wordt gelegd op het bevorderen van commerciële toepassingen van dergelijke O&O die uitsluitend aan de Amerikaanse industrie ten goede moeten komen. Dit geldt zowel voor subsonische luchtvaartuigen als voor de HSCT, waarvoor uitgebreide en specifiek gerichte O&O werd verricht die door de regering wordt gefinancierd. Dit alles zonder enige terugbetalingsverplichting.

De Overeenkomst van 1992 tussen de Gemeenschap en de Verenigde Staten betreffende het handelsverkeer in grote burgerluchtvaartuigen bevat daarentegen uitdrukkelijke beperkingen en terugbetalingsvoorwaarden inzake de vorm van overheidssteun die in Europa het gebruikelijkst is en zonder twijfel het meest frequent zal blijven, namelijk op royalty's gebaseerde financieringen. Dergelijke leningen kunnen, mits tegen interest- en terugbetaling, tot maximaal een derde van de totale ontwikkelingsuitgaven voor een nieuw groot burgerluchtvaartuig worden verstrekt.

- (101) Het gebrek aan evenwicht tussen de niveaus van overheidssteun voor O&O bestond reeds vóór de voorgenomen concentratie maar de gevolgen ervan werden, tenminste gedeeltelijk, afgezwakt door het feit dat de voordelen van de door de regering van de Verenigde Staten gefinancierde O&O tussen twee concurrerende ondernemingen werden opgedeeld en bovendien, in het geval van MDC, alleen betrekking hadden op een beperkt aantal commerciële vliegtuigen. Na de concentratie zullen alle O&O-activiteiten van Boeing en MDC die door de overheid worden gefinancierd, in een enkele organisatie worden geconcentreerd die veruit de grootste onderneming ter wereld op het gebied van commerciële vliegtuigen zal zijn.

vi) Intellectuele eigendom

- (102) In een speerpuntindustrie zoals de sector van de bouw van commerciële vliegtuigen is intellectuele eigendom, ongeacht of hiervoor een octrooi is verleend dan wel of het om niet-geoctrooierde knowhow gaat, voor het concurrentievermogen van de marktdeelnemers van het grootste belang. De combinatie van de wereldleiders op het gebied van de productie van commerciële en van militaire vliegtuigen heeft tot gevolg dat twee grote portefeuilles van intellectuele eigendom worden samengevoegd. Boeing bezit meer dan 500 bekendgemaakte octrooien die voor commerciële vliegtuigen van belang kunnen zijn en MDC zou ongeveer 150 van dergelijke octrooien hebben⁽¹⁷⁾. 86 octrooien van Boeing en 26 octrooien van MDC zouden potentieel een beperking van de toegang tot belangrijke toekomsttechnologie betekenen, onder meer op de volgende gebieden:

- vliegtuigstructuren, waar belangrijke O&O is verricht met het oog op de productie van lichtere en meer resistente materialen die een groter vliegbereik, hogere snelheid en zwaardere lading mogelijk maken, en tevens de levensduur van de vliegtuigen verlengen en de onderhoudskosten verminderen. Het blijkt dat zowel Boeing als MDC octrooien hebben genomen die hen in staat stellen om sommige van die gebieden exclusief te exploiteren;
- composieten, dit wil zeggen een combinatie van twee of meer afzonderlijke materiaalbestanddelen die een zeer belangrijke verbetering vormen voor de prestaties van vliegtuigcasco's met betrekking tot gewichtsvermindering, specifieke sterkte en stijfheid, weerstand tegen metaalmoeheid en vormflexibiliteit (bijv. de volledig uit composieten vervaardigde B-2-vleugels van Boeing);
- aerodynamica, waar recente innovaties tot lagere brandstofkosten, minder geluidshinder bij opstijgen en landen, verbeterd vliegbereik en snelheid en kortere ontwikkelingscycli bijdragen;
- vluchtcontroles, die tot de gebieden behoren waar in de afgelopen jaren de spectaculairste technologische vooruitgang is geboekt. Boeing en MDC waren op dit gebied actief, onder meer

⁽¹⁷⁾ Bron: Door Airbus bij de Commissie ingediende opmerkingen.

in het kader van het „Advanced Subsonic Technology Program” van de NASA, en Boeing heeft voor technologie op het gebied van opto-elektronische besturing reeds octrooien aangevraagd;

— elektriciteit en elektronica die van essentieel belang zijn voor de veiligheid en de kosteneffectiviteit en waar zowel Boeing als MDC uitgebreide O&O hebben verricht, vooral in het kader van contracten van overheidsinstellingen.

(103) Samenvattend is de Commissie van mening dat de combinatie van de knowhow en de octrooiportefeuilles van Boeing en van MDC de machtspositie van Boeing in de sector van grote commerciële vliegtuigen verder zal verstevigen.

c) Onderhandelingsmacht ten opzichte van leveranciers

(104) Vliegtuigfabrikanten zijn afhankelijk van tal van derde ondernemingen voor de levering van verschillende goederen en diensten, van materiaal en onderdelen tot de grotere systemen, structurele onderdelen van het vliegtuigcasco en motoren. In vele gevallen zijn de leveranciers ook betrokken bij het ontwerpen en ontwikkelen van vliegtuigen. Grote leveranciers, met name fabrikanten van vliegtuigcasco's, sluiten met de vliegtuigfabrikanten soms risico- en inkomstendelende overeenkomsten.

i) De voorgenomen concentratie zal de macht van Boeing als afnemer sterk doen stijgen

(105) Geraamd wordt dat ten minste de helft van de activiteiten van vliegtuigfabrikanten op leveranties door derden berust. In 1996 heeft Boeing in verband met vliegtuigen ongeveer [...] aankopen verricht en MDC ongeveer 11 miljard US-dollar. Het is duidelijk dat de combinatie van deze luchtvaartactiviteiten tot een grote stijging van de onderhandelingsmacht van Boeing ten opzichte van haar leveranciers zou leiden. Boeing heeft een lijst verschaft van leveranciers wier verkoop aan Boeing Commercial Airplane Group 10 miljoen US-dollar of meer bedragen en heeft een schatting gegeven van het percentage van hun verkoop aan Boeing, MDC en Airbus in verhouding tot de totale verkoop van deze leveranciers. Van de [...] leveranciers waarvoor Boeing een raming kon geven, leveren [...] ondernemingen zowel aan Boeing als aan MDC en [...] van deze ondernemingen behalen dankzij die beide 50% of meer van hun totale omzet of van hun omzet in de totale lucht- en ruimtevaartsector, of in sommige gevallen in de commerciële sector. Het aantal leveranciers dat de helft of meer van hun omzet door verkoop aan Boeing en MDC behaalt, moet in werkelijkheid aanzienlijk hoger zijn aangezien Boeing slechts ten dele met de verkoop in de defensie- en ruimtevaartsector rekening kon houden. Bijgevolg werd met de uit het omvangrijke militaire bedrijf van MDC voortvloeiende leverantierelaties in slechts beperkte omvang rekening gehouden. In dit verband moet

ook worden opgemerkt dat de meeste door de Commissie ondervraagde leveranciers in de lucht- en ruimtevaartsector hebben verklaard dat het verlies van Boeing/MDC als klant voor hen bijzonder ernstig zou zijn.

ii) Door de stijging van de afnemersmacht van Boeing kan de concurrentiepositie van Airbus merkkelijk verzwakken

(106) Als gevolg van de concentratie zal Boeing ten opzichte van de talrijke leveranciers van onderdelen voor commerciële en voor militaire vliegtuigen met name haar macht als afnemer vergroten. De toevoeging van de koopkracht van MDC, in het bijzonder in de militaire sector, aan de reeds sterke positie van Boeing op het gebied van commerciële vliegtuigen zou de afhankelijkheid van de leveranciers ten opzichte van Boeing nog vergroten en zou hen in een positie kunnen plaatsen waarin zij praktisch ertoe worden genoopt Boeing voorrang te geven op Airbus. Boeing zou in staat zijn om op een groot aantal leveranciers druk uit te oefenen teneinde hen te ontmoedigen met haar enige concurrent, Airbus, samen te werken of om hen ertoe aan te zetten Boeing systematisch ten opzichte van Airbus te bevoordelen.

(107) Er bestaan aanwijzingen dat de huidige afnemersmacht van Boeing enige invloed kan hebben gehad op de mogelijkheden van Airbus om met leveranciers als risicodelende partners overeenkomsten te sluiten. Zo werd uitgebreid verslag gedaan van het feit dat Northrop Grumman begin dit jaar afzag van deelname, als risicodelende partner, aan de ontwikkeling van de A3XX. Na haar weigering kondigde Northrop Grumman aan dat zij van Boeing een contract ter waarde van 262 miljoen US-dollar had gekregen om de AWACS-radar te verbeteren. Boeing heeft Northrop Grumman voor de productie van passagiers- en vrachtdeuren voor haar 737-, 757- en 767-vliegtuigen recent nog een contract van 400 miljoen US-dollar toegekend. In dit verband moet tevens worden opgemerkt dat de leveringen aan Boeing veruit het grootste deel vormen van de activiteiten van Northrop Grumman op het gebied van commerciële vliegtuigen. Na de voorgenomen concentratie komen daarbovenop nog de leveringen van Northrop Grumman voor de defensieactiviteiten van MDC, die in absolute cijfers zelfs nog hoger zijn dan de huidige commerciële leveringen aan Boeing.

(108) In het algemeen lijkt het waarschijnlijk dat de stijging van de afnemersmacht van Boeing de concurrentiepositie van Airbus aanzienlijk zal kunnen verzwakken en bijgevolg de positie van Boeing zal kunnen versterken.

d) Compenserende overeenkomsten en overeenkomsten inzake gegroepeerde verkoop

(109) Compenserende overeenkomsten zijn een mechanisme waarbij een leverancier aan een bepaald land technologie of productie-installaties levert in ruil

voor de aankoop, door dat land, van het product van de leverancier. Bij rechtstreekse compensatie houdt de productie of technologie verband met het verkochte product. Bij onrechtstreekse compensatie is er geen verband met het product maar gaat het gewoonlijk om een verwant technologisch gebied.

- (110) Compensatie is minder gebruikelijk bij de verkoop van commerciële dan bij de verkoop van militaire vliegtuigen waar zij zelfs regel is. De compensaties bij verkoop van commerciële vliegtuigen zijn ook gedeeltelijk beperkt bij internationale overeenkomst. Het blijkt evenwel dat in de sector van de commerciële vliegtuigen compensaties een vrij belangrijke rol spelen, met name in landen met nationale luchtvaartmaatschappijen die staats eigendom zijn. Twee recente gevallen illustreren dit: in 1996 bestelde Malaysian Airlines 25 vliegtuigen van Boeing op basis van een compensatieprogramma om Maleisië bij de ontwikkeling van haar luchtvaartelektronica- en composietenindustrie te helpen; volgens de pers heeft het „Department of Trade and Industry” van Zuid-Afrika onlangs een verplichting opgelegd waarbij voor alle regeringsaankopen op lange termijn 50 % compensaties zijn vereist. Dit nieuwe compensatiebeleid zal ook van toepassing zijn op South African Airways, waar de aankoop van zeven nieuwe vliegtuigen van Boeing gedurende de concretisering van de nieuwe compensatieregels werd bevroren. Boeing zelf heeft verklaard dat zij in het verleden een aantal commerciële compensatieovereenkomsten heeft gesloten.
- (111) Meer in het algemeen blijkt dat de mogelijkheid van compensatieovereenkomsten de fabrikanten van burgerluchtvaartuigen in de Verenigde Staten reeds een aanzienlijk concurrentievoordeel verschaft. In een verslag van de „Manufacturers Alliance” van februari 1997 over compensaties bij verkopen aan het buitenland van militair en van burgerlijk materieel is de volgende verklaring van de directeur van het „Office of Aerospace” van het „Department of Commerce” van de Verenigde Staten te lezen:
- „De administratie stelt vast dat, zoals bij defensiecontracten, de grotere flexibiliteit van de Amerikaanse producenten bij het aanbieden van compensaties Amerikaanse ondernemingen een belangrijk concurrentievoordeel verschaft. Zo is het moeilijk voor Airbus, waarin vier regeringen samengaan, zich te bevoorraden met onderdelen uit niet-aangesloten landen, aangezien het werk over de vier landen moet worden verdeeld. Wegens hun grotere flexibiliteit in dit verband hebben Boeing en McDonnell Douglas meer succes gehad, met name op de Oost-Aziatische markten”.
- (112) Boeing beschikt reeds over aanzienlijke compensatiemogelijkheden, gelet op de omvang van haar activiteiten inzake grote commerciële vliegtuigen. Door de toevoeging van de defensieactiviteiten van MDC zullen Boeing's mogelijkheden nog aanzienlijk toenemen, hetgeen Boeing een bijkomend con-

currentievoordeel verschaft. De concentratie zou ook de mogelijkheid van Boeing vergroten om gegroepeerde verkooptransacties in bepaalde landen te sluiten, door de combinatie van de commerciële vliegtuigen van Boeing en de militaire vliegtuigen van MDC.

VIII. CONCLUSIE

- (113) Om de bovenuiteengezette redenen is de Commissie tot de slotsom gekomen dat de concentratie tot de versterking van een machtspositie zou leiden waardoor in de zin van artikel 2, lid 3, van de Concentratieverordening de daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt op significante wijze zou worden belemmerd.

IX. MAATREGELEN

A. DOOR BOEING VOORGESTELDE VERBINTENISSEN

- (114) Om aan de uit concurrentieoogpunt gerezen bezwaren tegemoet te komen, heeft Boeing aan de Commissie de volgende verbintenissen voorgesteld:
- (115) *Voorstel van Boeing inzake haar invloed ten aanzien van de DAC-vloot*
- Boeing verbindt zich tot de volgende structurele maatregel: gedurende tien jaar zal Boeing DAC als een afzonderlijke rechtspersoon handhaven en zal zij aan de Commissie een door een onafhankelijke accountant gecertificeerd rapport overleggen, waarin het bedrijfsresultaat en de commerciële ontwikkeling van de voortgezette activiteiten van DAC in de sector vliegtuigbouw worden beschreven. Het rapport zal tevens openbaar worden gemaakt. Onder die voorwaarden zal Boeing het recht hebben onverkort de afzonderlijke rechtspersoon te bestieren en alle zakelijke beslissingen te nemen die zij passend acht. Genoemde termijn kan in onderling overleg met de Commissie worden verkort indien Boeing zou besluiten niet twee of meer van de DAC-vliegtuigprogramma's te handhaven.
 - Boeing verbindt zich ertoe voor DAC-toestellen klantenservice te bieden van hetzelfde hoge kwaliteitsniveau als voor Boeing-toestellen. Dit omvat alle traditionele diensten van Boeing die nu en dan voor Boeing-toestellen worden verricht (thans het wereldomspannend net van vertegenwoordigers, een permanent bemande hulpdienst („hotline”) voor technisch advies, alle aspecten van de onderdelenservice, met inbegrip van levering binnen een dag, snelle interventiedienst in noodgevallen („airplane on ground support”), onderhoudsservice van topkwaliteit en vliegopleiding). Boeing zal tevens de voor de eigen toestellen geldende richtsnoeren en procedures inzake beschikbaarheid en prijs van reserveonderdelen toepassen en een voldoende hoog niveau van technische ondersteuning waarborgen.

3. Boeing zegt toe de logistieke dienstverlening voor DAC-toestellen (met inbegrip van reserveonderdelen) niet stop te zetten noch met stopzetting te dreigen, noch een luchtvaartmaatschappij met betrekking tot logistieke diensten voor haar DAC-toestellen te bestraffen (bijvoorbeeld door de prijzen voor reserveonderdelen te verhogen of de leveringstermijnen te verlengen), noch deze met bestraffing te dreigen wanneer die luchtvaartmaatschappij zich voornemt vliegtuigen bij een andere fabrikant te verwerven. Boeing verbindt zich ertoe de thans in de onderdelencatalogus van DAC beschikbare informatie (met inbegrip van de prijzen) openbaar beschikbaar te blijven stellen.
4. Boeing zal haar bevoorrechte toegang tot de in dienst zijnde vloot van DAC-toestellen niet benutten om haar kansen te verbeteren om de huidige gebruikers van DAC-toestellen tot aankoop van Boeing-toestellen te bewegen. Met name zal Boeing reserveonderdelen en logistieke dienstverlening niet aan sommige gebruikers van DAC-toestellen om hen over te halen om Boeing-toestellen te kopen, tegen gunstigere voorwaarden aanbieden dan aan andere.

(116) *Voorstel van Boeing inzake exclusieve contracten*

Boeing zal tot 1 augustus 2007 geen bijkomende exclusieve contracten sluiten behalve in gevallen waarin een andere fabrikant heeft aangeboden een exclusief contract te sluiten.

Boeing zal zich niet beroepen op de exclusiviteitsrechten die zij aan de op respectievelijk 21 november 1996, 20 maart 1997 en 10 juni 1997 bekendgemaakte contracten met American, Delta en Continental ontleent.

In de zin van deze verbintenis wordt onder een „exclusief contract” verstaan, een door een afnemer aangegane contractuele verbintenis om bij een andere vliegtuigbouwer geen commerciële straalvliegtuigen aan te schaffen of van deze te leasen, respectievelijk dit slechts te doen binnen een bepaald gamma van maximumbrutostartgewicht, dan wel om van één fabrikant een vast percentage luchtvaartuigen af te nemen.

(117) *Voorstel van Boeing inzake octrooien*

Boeing zal, op verzoek van een fabrikant van commerciële vliegtuigen, tegen een redelijk bedrag aan royalty's een niet-exclusieve licentie verlenen op elk „door de overheid gefinancierd octrooi” dat bij de fabricage of bij de verkoop van commerciële straalvliegtuigen zou kunnen worden gebruikt. Boeing zal tevens de aan een dergelijk octrooi verbonden knowhow die voor de volledige, doeltreffende en spoedige exploitatie ervan noodzakelijk is, in licentie geven.

Onder een „door de overheid gefinancierd octrooi” wordt verstaan; elk octrooi op een uitvinding die door Boeing is gedaan of door deze voor het eerst in de praktijk is toegepast in het kader van de uitvoering van een of meer van de opdrachten die haar door de overheid van de Verenigde Staten zijn

toevertrouwd, en welke Boeing gerechtigd is in licentie te geven.

Boeing zal eveneens tegen een redelijk bedrag aan royalty's een niet-exclusieve licentie verlenen op elk blokkeeroctrooi, met inbegrip van de eraan verbonden knowhow zoals omschreven in de eerste alinea, aan een andere vliegtuigbouwer die in gelijkaardige voorwaarden voor licentieverlening op zijn eigen blokkeeroctrooien toestemt.

Indien Boeing en de andere vliegtuigbouwer het niet eens kunnen worden over de royalty's of over de vraag of het gaat om een „door de overheid gefinancierd octrooi” dat bij de fabricage of de verkoop van commerciële straalvliegtuigen zou kunnen worden gebruikt dan wel over de vraag of het gaat om een blokkeeroctrooi, zal dit geschil aan onafhankelijke arbitrage worden onderworpen volgens tussen Boeing en de andere fabrikant overeen te komen voorwaarden en procedures.

Gedurende tien jaar of zoveel eerder als de Commissie ermee instemde dat gelijkaardige informatie op grond van bilaterale overeenkomsten op regeeringsniveau wordt verstrekt dan wel zich in het concurrentielandschap, met inbegrip van marktaandeel en productenassortiment, een aanzienlijke wijziging heeft voorgedaan, zal Boeing aan de Commissie een jaarlijks rapport overleggen met een overzicht van de niet-vervallen octrooien waarover zij op dat ogenblik beschikt en die betrekking hebben op een uitvinding die door Boeing is gedaan of voor het eerst in de praktijk is toegepast in het kader van de uitvoering van een of meer van de contracten die zij met de regering van de Verenigde Staten heeft gesloten.

(118) *Voorstel van Boeing inzake transparantie van O&O-projecten*

Om een grotere transparantie te bieden aangaande de O&O-projecten van de regering van de Verenigde Staten op luchtvaartgebied waaraan Boeing deelneemt, zal Boeing aan de Commissie gedurende tien jaar of zoveel eerder als de Commissie ermee heeft ingestemd dat gelijkaardige informatie op grond van bilaterale overeenkomsten op regeeringsniveau wordt verstrekt dan wel zich in het concurrentielandschap, met inbegrip van marktaandeel en productenassortiment, een aanzienlijke wijziging heeft voorgedaan een jaarlijks rapport overleggen dat met betrekking tot niet-beschermde O&O-projecten op luchtvaartgebied (d.w.z. projecten die niet geheim zijn verklaard op grond van de Amerikaanse wetten en voorschriften inzake nationale veiligheid) de volgende gegevens bevat:

- benaming van het project;
- beschrijving van het project, aan de hand waarvan het mogelijk is een inzicht te krijgen in de aard van de uitgevoerde O&O;
- dienst die de opdracht tot het project heeft gegeven;
- beschrijving van Boeings participatie in het project;

- waarde van de opdracht van Boeing;
- beschrijving van de in het betrokken jaar behaalde resultaten, welke Boeing in een groot commercieel vliegtuig heeft toegepast of voornemens is toe te passen. In daaropvolgende rapporten zal Boeing de Commissie in kennis stellen van de resultaten van in een vorig rapport beschreven O&O-projecten welke Boeing in een groot commercieel vliegtuig heeft toegepast of voornemens is toe te passen. Op verzoek van de Commissie zal Boeing met betrekking tot een bepaald O&O-project dat in een vorig rapport is beschreven, nader aangeven of zij de mogelijkheid van toepassing van de O&O-resultaten in grote commerciële vliegtuigen onderzoekt;
- beschrijving van de octrooien die Boeing in het betrokken jaar heeft verkregen of voor het eerst werkelijk in de praktijk heeft toegepast in het kader van de uitvoering van haar opdracht.

Op verzoek van de Commissie zal Boeing een andere versie van het rapport verstrekken, welke beantwoordt aan alle geldende Amerikaanse wetten en voorschriften inzake geheimhouding van informatie die de Commissie aan andere vliegtuigbouwers mag geven.

(119) *Voorstel van Boeing inzake leveranciers*

Om tegemoet te komen aan de bekommernis van de Commissie over het feit dat Boeing haar betrekkingen met leveranciers zou kunnen benutten om hun ertoe te brengen andere fabrikanten van grote commerciële vliegtuigen te discrimineren, gaat Boeing de volgende verbintenissen aan:

1. Boeing zal op haar leveranciers rechtstreeks noch onrechtstreeks ongepaste druk uitoefenen of trachten uit te oefenen door meer bestellingen of meer uitbestede O&O-activiteiten te beloven, door te dreigen het aantal leveringen of uitbestede O&O-activiteiten te verminderen of door op enige andere wijze haar eigen betrekkingen met leveranciers te benutten om dezen zover te krijgen dat zij:
 - weigeren leverantiebetrekkingen met andere fabrikanten van grote commerciële vliegtuigen aan te gaan;
 - weigeren aan hun bestaande leverantiebetrekkingen met andere fabrikanten van grote commerciële vliegtuigen een grotere omvang te geven;
 - weigeren door andere vliegtuigbouwers uitbestede opdrachten op het gebied van O&O ten behoeve van andere grote commerciële vliegtuigen aan te nemen;
 - weigeren risicodragende samenwerkingsverbanden aan te gaan met andere fabrikanten van grote commerciële vliegtuigen;
 - O&O-activiteiten ten behoeve van, of leveringen aan andere fabrikanten van grote commerciële vliegtuigen vertragen;

- aan Boeing een voorkeursbehandeling geven inzake wachttijden voor leveringen of voorrang geven aan door Boeing uitbestede O&O-activiteiten zonder dat daarvoor een redelijke zakelijke rechtvaardiging bestaat.

2. Boeing behoudt het recht van leverancierskeuze en het recht om haar contracten wat prijs, kwaliteitsplanning en levering betreft, uit te voeren alsook om haar vertrouwelijke bedrijfsgegevens te beschermen.

B. BEOORDELING

- (120) De concurrentieproblemen doen zich op tweeërlei niveau voor:

- het van de zijde van MDC erbij komende concurrentiepotentieel op het gebied van commerciële vliegtuigen (horizontale gevolgen);
- de sterke uitbreiding van de activiteiten van Boeing in de sectoren defensie en ruimtevaart (algemene gevolgen).

- (121) Ofschoon DAC, die het segment commerciële vliegtuigen van MDC exploiteert, niet langer een reële factor op de markt is, zou de concentratie toch op de markt voor grote commerciële straalvliegtuigen tot een versterking van Boeings machtspositie leiden. De door Boeing voorgestelde verbintenissen hebben terzake de volgende consequenties:

- de ruimere mogelijkheden van Boeing om exclusieve contracten te sluiten wordt in de voorzienbare toekomst irrelevant aangezien het Boeing gedurende tien jaar niet wordt toegestaan nieuwe exclusieve contracten te sluiten. Het opgeven van de exclusiviteitsrechten in de drie bestaande exclusieve contracten zal bovendien een einde maken aan de afscherming van de markt die van de exclusiviteit het gevolg is;
- de concurrentievoordelen van Boeings toegang tot de in dienst zijnde vloot van DAC worden verder beperkt door de verplichtingen die Boeing op zich neemt om de logistieke ondersteuning van de DAC-vloot niet te gebruiken om de aanschaffing van nieuwe luchtvaartuigen in voor haar gunstige zin te beïnvloeden;
- het risico dat Boeing, door de producten van DAC te blijven vervaardigen, DAC-luchtvaartuigen als „discount“-artikelen zou kunnen gebruiken, wordt beperkt indien DAC als een afzonderlijke rechtspersoon wordt geëxploiteerd met de verplichting jaarlijks door een onafhankelijke accountant gecertificeerde resultaten en balansen te publiceren.

- (122) Wat de versterking van de machtspositie van Boeing ten gevolge van de sterke uitbreiding van haar activiteiten in de sectoren defensie en ruimtevaart betreft, hebben de door Boeing voorgestelde verbintenissen de volgende consequenties:

- de verbintenis inzake octrooien geeft andere vliegtuigbouwers toegang tot de intellectuele eigendom die wordt verkregen uit met overheidsmiddelen gefinancierde O&O en komt, ook wat blokkeeroctrooien betreft, tegemoet aan de algemene bekommernis over de toegenomen octrooiportefeuille van Boeing;
- de verbintenis inzake transparantie draagt bij tot meer discipline bij met overheidsmiddelen gefinancierde O&O en maakt de indirecte effecten voor de civiele sector van O&O in de sectoren defensie en ruimtevaart doorzichtiger;
- de verbintenissen inzake leverantiebetrekkingen verminderen het risico dat Boeing, onder meer door exclusieve contracten met leveranciers, van haar grotere onderhandelingsmacht misbruik zou maken om concurrenten te dwarsbomen.

(123) De Commissie heeft twee specifieke aspecten van de onderhavige zaak in beschouwing genomen. In de eerste plaats zullen er na de fusie slechts twee actoren op de markt voor grote commerciële straalvliegtuigen overblijven, namelijk Boeing en Airbus. Bij gebreke van elke belangstelling bij Airbus om DAC over te nemen, maar eveneens bij gebreke aan andere ondernemingen om door een overname van DAC deze markt te betreden, is het hoogst onwaarschijnlijk dat voor DAC een koper kan worden gevonden. Een verbintenis om DAC af te stoten zou derhalve voor de concurrentieproblemen die uit de horizontale effecten voortvloeien, geen oplossing hebben geboden. In de tweede plaats zijn de doorwerkingseffecten van activiteiten in de sectoren defensie en ruimtevaart op de commerciële vliegtuigbouw, juist door de aard ervan, moeilijk te kwantificeren of zelfs exact te onderkennen. Het is moeilijk deze in het kader van de onderhavige procedure op grond van de Concentratieverordening ten volle te verdisconteren.

Daarenboven heeft de Commissie in het kader van de Overeenkomst tussen de Europese Gemeenschappen en de regering van de Verenigde Staten van Amerika betreffende de toepassing van hun mededingingsregels tevens rekening gehouden met de gewichtige belangen van de Verenigde Staten, waarvan de Commissie door de Amerikaanse Ministeries van Defensie en van Justitie, namens de regering van de Verenigde Staten, in kennis is gesteld (zie overweging 12).

Het pakket verbintenissen dat door Boeing wordt voorgesteld, bevat een combinatie van structurele maatregelen en toezeggingen omtrent gedragingen. Onder de hierboven beschreven specifieke omstandigheden en met name rekening houdend met het klaarblijkelijk ontbreken van een kandidaat-koper voor DAC, aanvaardt de Commissie deze combinatie van verbintenissen, die als één geheel dienen te worden beschouwd, en is zij van oordeel dat deze,

al met al, een afdoende oplossing bieden voor de in deze beschikking vermelde concurrentieproblemen en tegemoet komen aan de bekommernissen in verband met een versterking van de machtspositie van Boeing op de markt voor grote commerciële vliegtuigen. Om te waarborgen dat Boeing haar verbintenissen ten volle nakomt, zal de Commissie in toepassing van artikel 8, lid 2, tweede alinea, van de Concentratieverordening hierop toezicht houden. Met name dient Boeing de Commissie, of een door de Commissie aangestelde deskundige, toegang te verlenen tot interne gegevens die voor de uitoefening van dit toezicht van belang zijn, en op ieder verzoek van de Commissie bereid te zijn de nakoming van haar verbintenissen te bespreken.

X. SLOTSOM

- (124) De Commissie komt derhalve tot de slotsom dat de voorgenomen concentratie, mits Boeing de aangegeven verbintenissen, zoals beschreven in de overwegingen 114 tot en met 119, onverkort nakomt, geen machtspositie in het leven zal roepen of zal versterken die tot gevolg heeft dat een daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt of op een wezenlijk deel daarvan op significante wijze wordt belemmerd,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Mits Boeing de voorwaarden en verplichtingen die voortvloeien uit de, in de overwegingen 114 tot en met 119 van deze beschikking beschreven verbintenissen, alsmede de in overweging 123 ervan bedoelde verplichting om zich aan toezicht op de nakoming van deze verbintenissen te onderwerpen, onverkort nakomt, wordt de concentratie waarbij The Boeing Company zeggenschap over McDonnell Douglas Corporation verwerft, verenigbaar verklaard met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

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

Gedaan te Brussel, 30 juli 1997.

Voor de Commissie
Karel VAN MIERT
Lid van de Commissie

BIJLAGE I

IV/M.877 — Boeing/MDC

Grote commerciële straalvliegtuigen

Ontwikkeling marktaandeelorderportefeuille (in waarde) — 1987-1996 — Wereldwijd

1. Marktaandelen — Totaal

(in %)

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

2. Marktaandelen — Smalle romp

(in %)

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

3. Marktaandelen — Brede romp

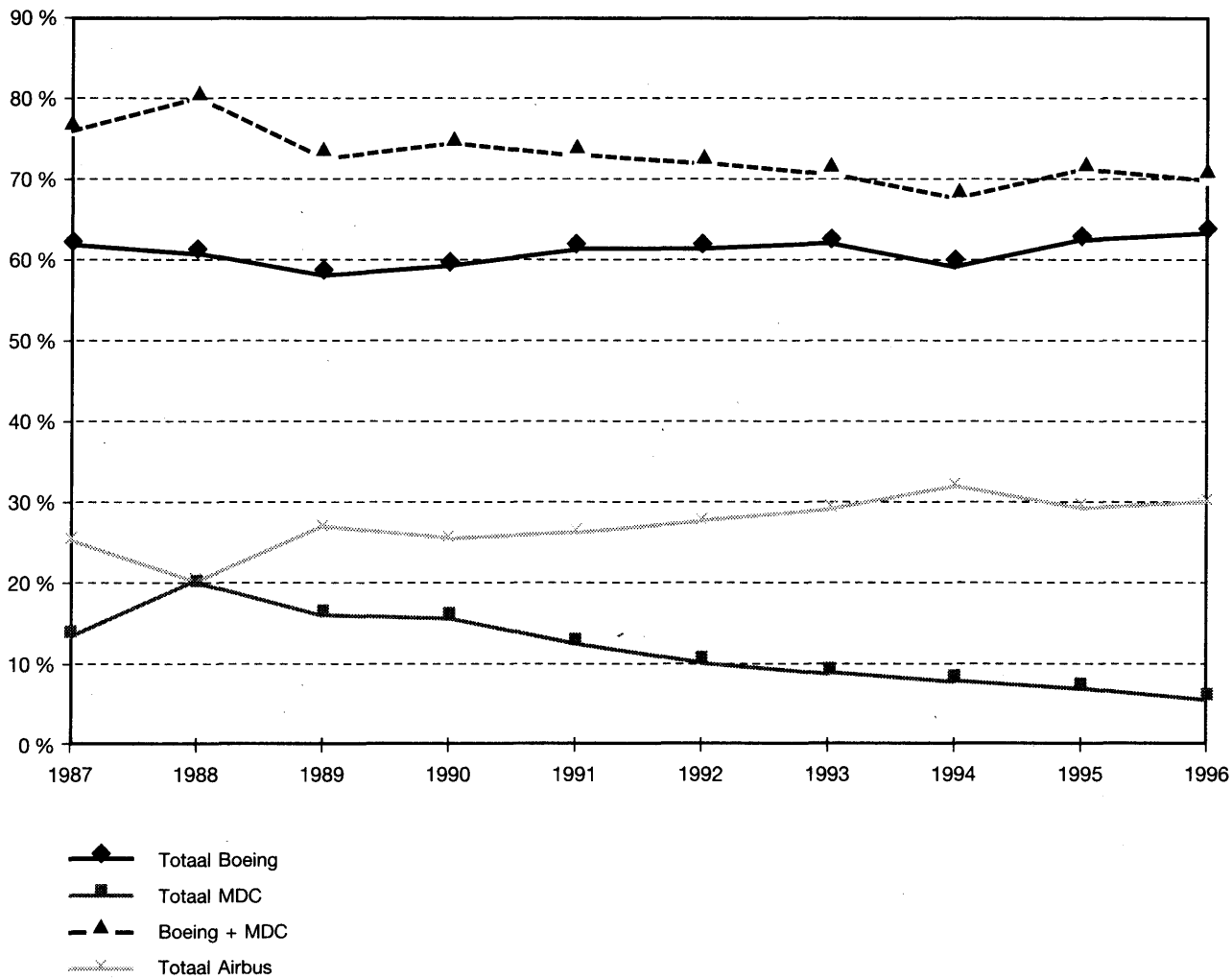
(in %)

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

Bron: Gegevens over MDC: MDC-deel van de aanmelding
 Gegevens over Boeing: aanmelding van Boeing
 Gegevens over Airbus: Airclaims CASE gegevensbank

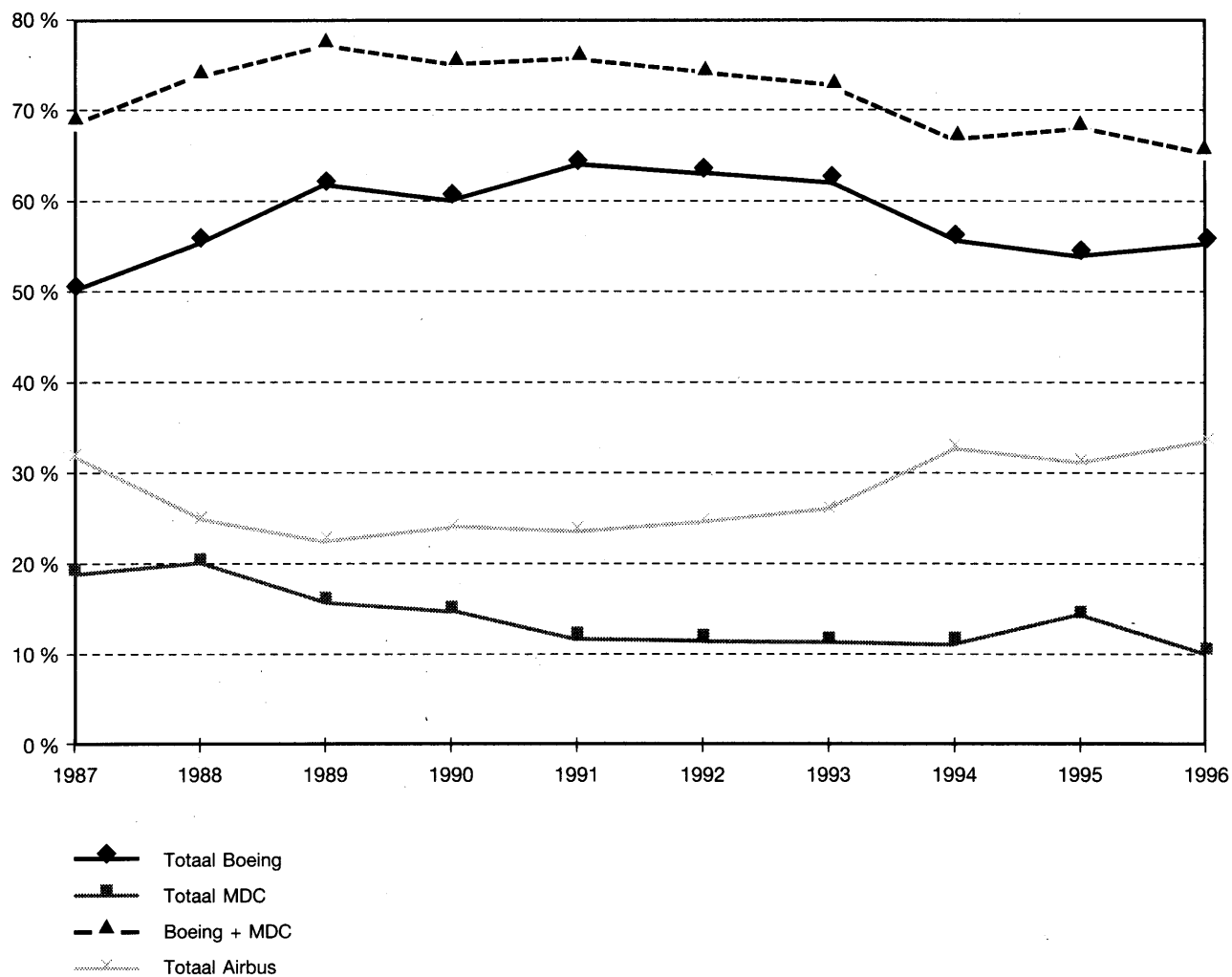
BIJLAGE II

Smalle + brede romp (in waarde) (wereldwijd)



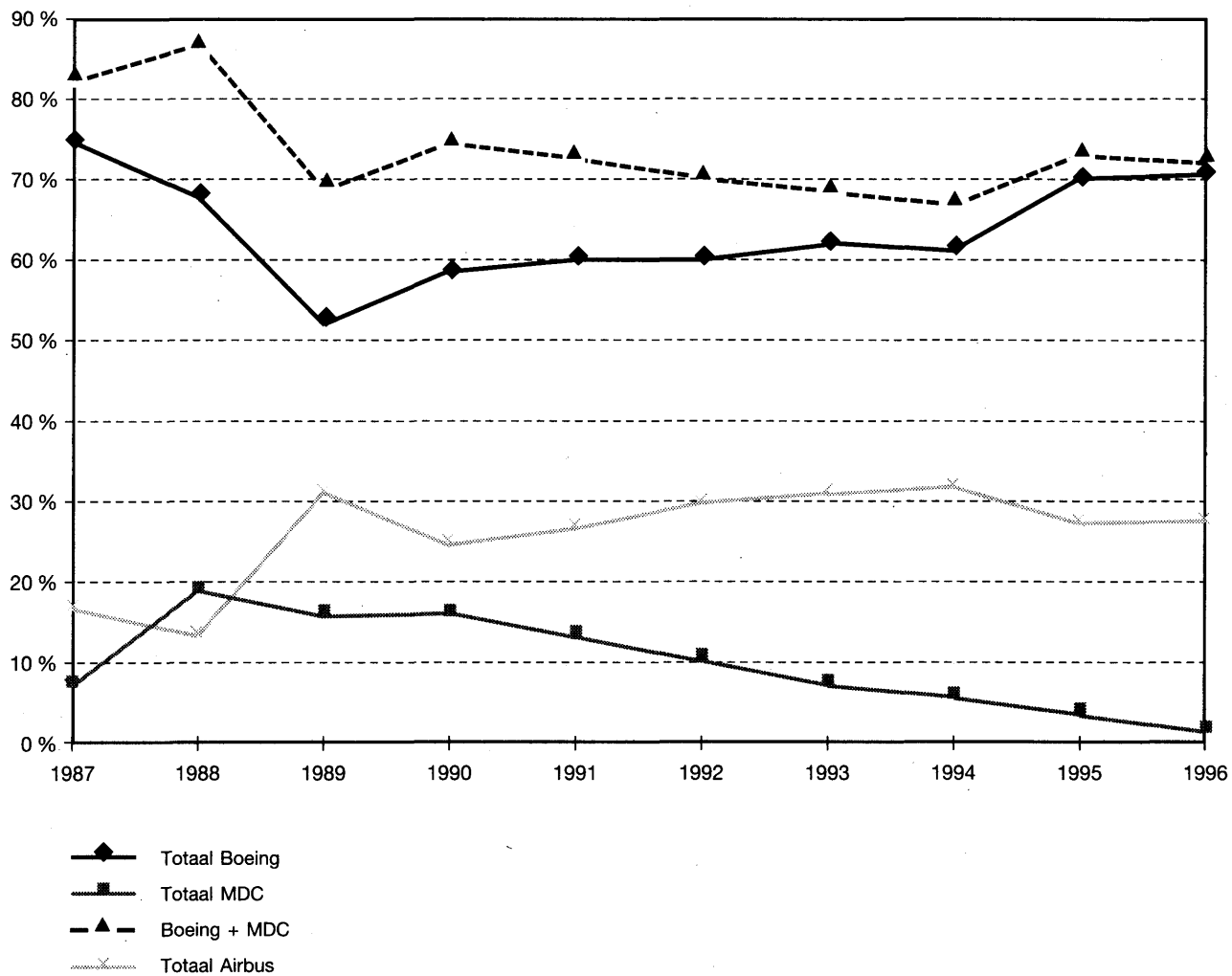
BIJLAGE III

Smalle romp (in waarde) (wereldwijd)



BIJLAGE IV

Brede romp (in waarde) (wereldwijd)



BIJLAGE V

IV/M.877 — Boeing/MDC

Grote commerciële straalvliegtuigen

Ontwikkeling marktaandeelorderportefeuille (in waarde) — 1987-1996 — EER

1. Marktaandelen in waarde — EER

(in %)

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

2. Marktaandelen — Smalle romp

(in %)

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

3. Marktaandelen — Brede romp

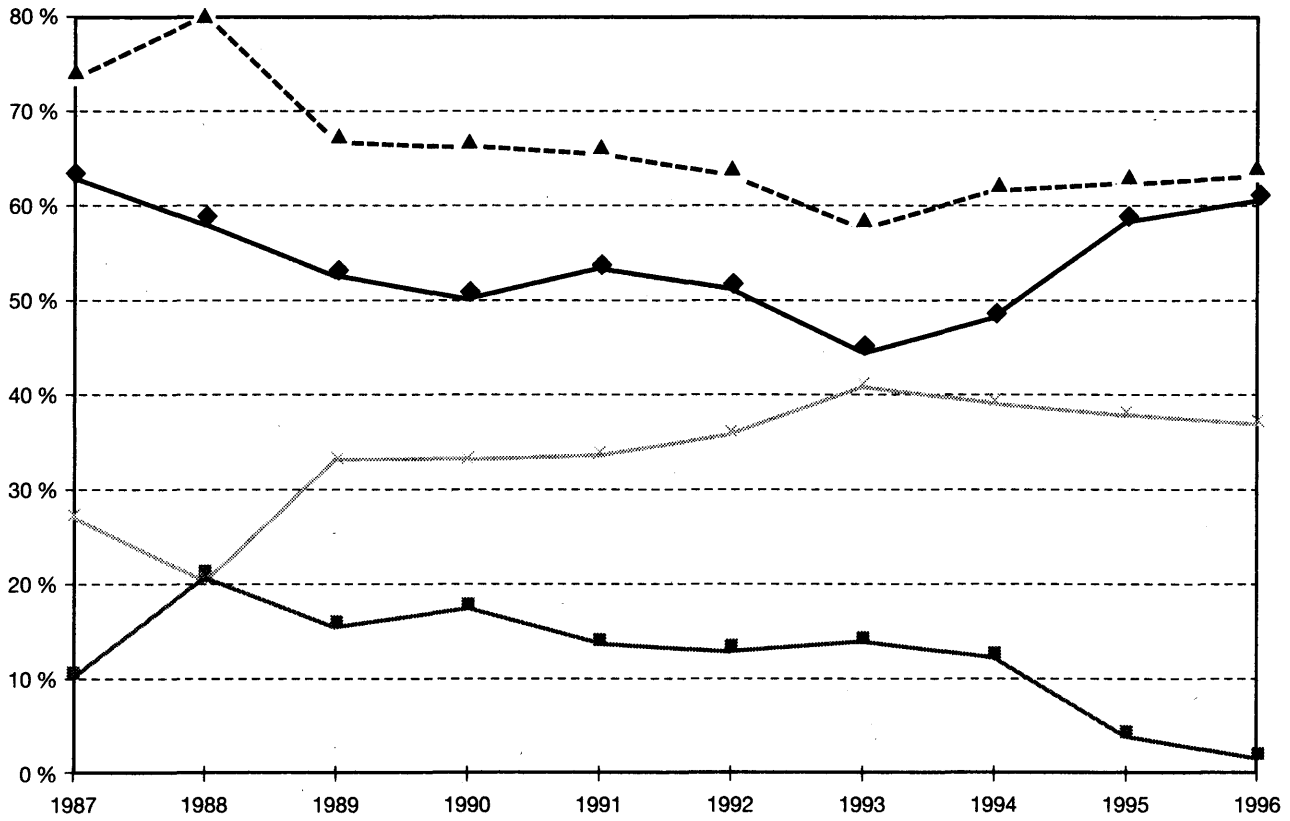
(in %)

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

Bron: Gegevens over MDC: MDC-deel van de aanmelding
 Gegevens over Boeing: aanmelding van Boeing
 Gegevens over Airbus: Airclaims CASE gegevensbank

BIJLAGE VI

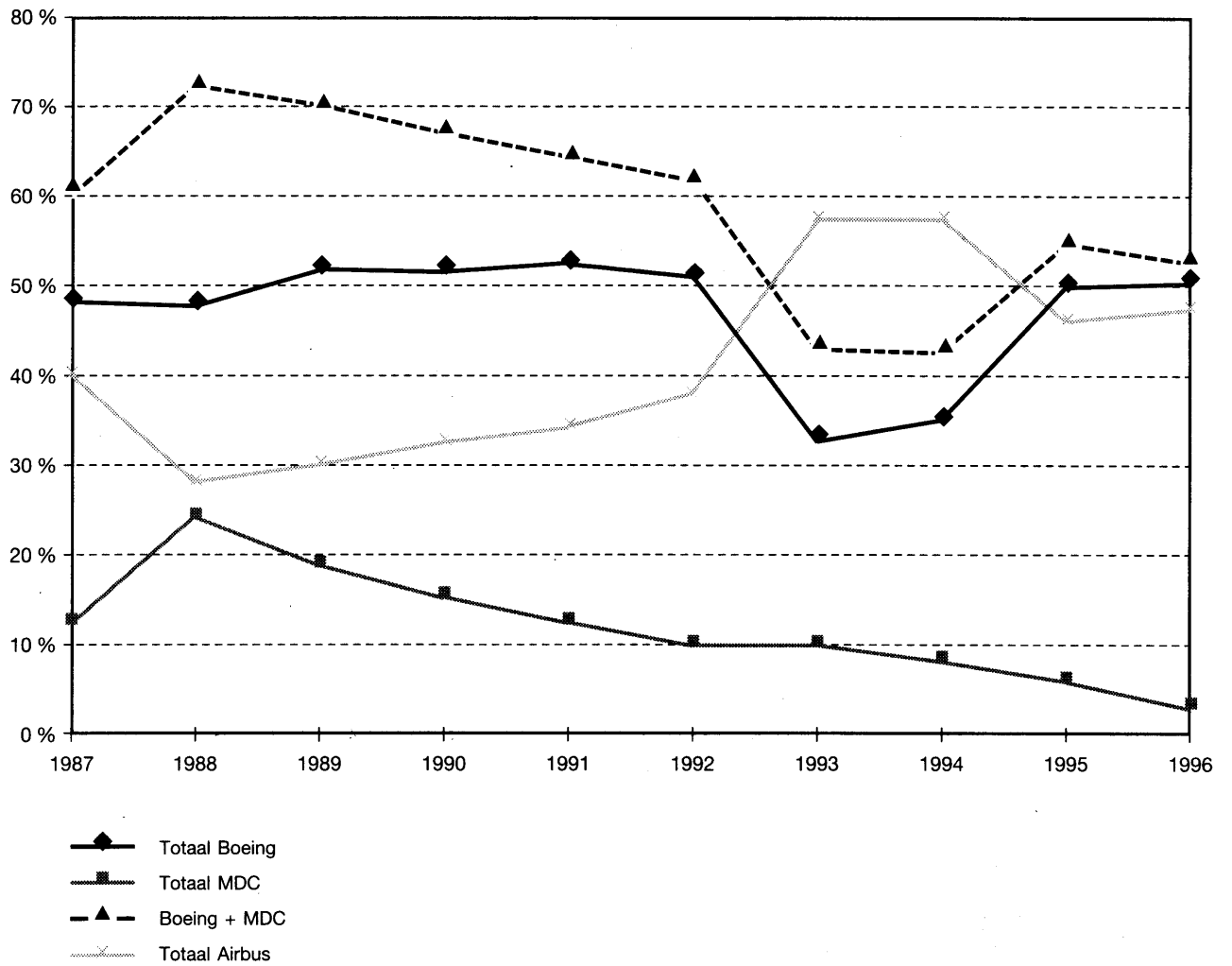
Smalle + brede romp (in waarde) (EER)



- ◆ Totaal Boeing
- Totaal MDC
- ▲ Boeing + MDC
- × Totaal Airbus

BIJLAGE VII

Smalle romp (in waarde) (EER)



BIJLAGE VIII

Brede romp (in waarde) (EER)

