ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 21ης Αυγούστου 2007

με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ

(Υπόθεση COMP/M.4523 — Travelport/Worldspan)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό Ε(2007) 3938]

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2007/781/ΕΚ)

Στις 21 Αυγούστου 2007, η Επιτροπή εξέδωσε απόφαση σε υπόθεση συγκεντρώσεως βάσει του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 139/2004 του Συμβουλίου, της 20ής Ιανουαρίου 2004, για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων [1]*, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 1 του κανονισμού αυτού. Μια μη εμπιστευτική εκδοχή του πλήρους κειμένου της αποφάσεως στην αυθεντική γλώσσα της υπόθεσης και στις γλώσσες εργασίας της Επιτροπής υπάρχει στο δικτυακό τόπο της Γενικής Διεύθυνσης Ανταγωνισμού στην ακόλουθη διεύθυνση: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html*

I. ΠΕΡΙΛΗΨΗ

(1) Η Travelport LLC, θυγατρική του ομίλου Blackstone Group («Blackstone», ΗΠΑ), εκμεταλλεύεται το σύστημα Galileo — ένα παγκόσμιο σύστημα διανομής («ΠΣΔ») (global distribution system «GDS») και το Gulliver's Travel Associates. Επιπλέον, η Travelport εκμεταλλεύεται μια σειρά ταξιδιωτικών πρακτορείων («ΤΠ») απευθείας σύνδεσης (online) καθώς και δικτυακών τόπων περιλαμβανομένων των ebookers, Orbitz, Cheaptickets, Octopus Travel, HotelClub και RatesToGo.

(2) Η Worldspan Technologies Inc. («Worldspan») παρέχει ταξιδιωτικές υπηρεσίες διανομής μέσω του ΠΣΔ Worldspan. Η εταιρεία επικεντρώνεται στην παροχή υπηρεσιών ΠΣΔ σε ΤΠ απευθείας σύνδεσης, και πιο πρόσφατα επίσης σε παραδοσιακά ΤΠ, ιδίως στον τομέα των υπηρεσιών αναψυχής. Επιπλέον, η Worldspan παρέχει υπηρεσίες πληροφορικής σε αεροπορικές εταιρείες (π.χ. εσωτερικά συστήματα κράτησης και τεχνολογικές υπηρεσίες για την εκμετάλλευση πτήσεων).

(3) Με την πράξη αυτή, και σύμφωνα με παραπομπή βάσει του άρθρου 4 παράγραφος 5 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 139/2004 του Συμβουλίου («κανονισμός συγκεντρώσεων»), η Travelport αποκτά κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού συγκεντρώσεων τον έλεγχο του συνόλου της Worldspan μέσω της αγοράς μετοχών.

(4) Η έρευνα αγοράς που διενεργήθηκε από την Επιτροπή έδειξε ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση δεν προκαλεί προβλήματα ανταγωνισμού που θα είχαν ως αποτέλεσμα να παρακωλύεται σε σημαντικό βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της.

II. ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ

II.1. Σχετική αγορά προϊόντων και πιθανοί εναλλακτικοί ορισμοί της αγοράς

(5) Σε προηγούμενες υποθέσεις, η Επιτροπή όρισε το ΠΣΔ ως εργαλείο που παρέχεται σε ΤΠ για να μπορούν να λαμβάνουν πληροφορίες και να πραγματοποιούν κρατήσεις σε σχέση με φορείς παροχής ταξιδιωτικών υπηρεσιών («ΦΤΥ»), δηλαδή αεροπορικές εταιρείες, ξενοδοχεία και εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων, οι οποίοι με τη σειρά τους χορηγούν στοιχεία στο ΠΣΔ σχετικά με τα προϊόντα που προσφέρουν.

(6) Η αγορά προϊόντων που επηρεάζεται από την πράξη αυτή ορίζεται στην απόφαση ως η αγορά διανομής ηλεκτρονικών ταξιδιωτικών υπηρεσιών μέσω ΠΣΔ. Η αγορά αυτή έχει διττό χαρακτήρα, με δύο χωριστές κατηγορίες πελατών. Οι πάροχοι ΠΣΔ ενεργούν ως ενδιάμεσοι φορείς, οι οποίοι επιτρέπουν, αφενός, στους ΦΤΥ (που βρίσκονται στην αγορά προηγούμενου σταδίου σε σχέση με τους παρόχους ΠΣΔ) να διανέμουν το ταξιδιωτικό περιεχόμενό τους στα ΤΠ και τέλος στους τελικούς καταναλωτές και, αφετέρου, στα ΤΠ (που βρίσκονται στην αγορά επόμενου σταδίου σε σχέση με τους παρόχους ΠΣΔ) να έχουν πρόσβαση σε ταξιδιωτικό περιεχόμενο για τους τελικούς καταναλωτές. Η διεξοδική έρευνα επιβεβαίωσε αυτά τα χαρακτηριστικά της αγοράς προϊόντων.

(7) Η Επιτροπή εξέτασε εάν, όπως είχε δηλώσει το μέρος που υπέβαλε την κοινοποίηση, η σχετική αγορά προϊόντων περιελάμβανε όχι μόνο τους ίδιους τους παρόχους ΠΣΔ ή επίσης και παρόχους εναλλακτικών τεχνολογιών με τις οποίες οι πάροχοι ΠΣΔ μπορούν να παρακαμφθούν και να αποφευχθεί η χρήση τους. Πρόκειται για τις ακόλουθες εναλλακτικές τεχνολογίες: i) τις μεταμηχανές αναζήτησης, ii) τους άμεσους συνδέσμους, iii) τους λεγόμενους «νεοεισερχόμενους στην αγορά ΠΣΔ» και iv) τις «ιστοσελίδες προμηθευτών» («supplier.com»).

[1] ΕΕ L 24 της 29.1.2004, σ. 1.

(8) Η υπαγωγή των τριών πρώτων στη σχετική αγορά προϊόντων απορρίπτεται στην απόφαση, δεδομένου ότι η διεξοδική έρευνα έδειξε σαφώς ότι είτε δεν είναι γνήσια υποκατάστατα ΠΣΔ, είτε η παρουσία ή/και επίπτωσή τους στον ΕΟΧ είναι πολύ περιορισμένη. Για να προσδιοριστεί εάν οι υπηρεσίες που παρέχονται μέσω των «ιστοσελίδων προμηθευτών») θα μπορούσαν να υποκαταστήσουν τις υπηρεσίες ΠΣΔ και να αποτελέσουν μέρος της ιδίας αγοράς προϊόντων πραγματοποιήθηκε μία σύνθετη αξιολόγηση που καλύπτει και τις δύο πλευρές της αγοράς.

(9) Στην αγορά προηγούμενου σταδίου, οι «ιστοσελίδες προμηθευτών» επιτρέπουν στους ΦΤΥ να μειώνουν σημαντικά το μέσο και το οριακό κόστος διανομής, δεδομένου ότι επιτρέπουν τελικά την εξοικονόμηση του τέλους κράτησης που επιβάλλεται από τα ΠΣΔ καθώς και την πιθανή προμήθεια κράτησης που καταβάλλεται από τα ΤΠ που πραγματοποιούν την κράτηση ΠΣΔ.

(10) Οι παραδοσιακές αεροπορικές εταιρείες είναι έτσι σε θέση να ανταγωνίζονται πιο αποτελεσματικά με τους αερομεταφορείς χαμηλού κόστους (ΑΧΚ), ο βασικός δίαυλος διανομής των οποίων είναι οι «ιστοσελίδες προμηθευτών» που διαθέτουν. Ένα πρόσθετο κίνητρο για τους ΦΤΥ να προωθούν τις «ιστοσελίδες προμηθευτών» είναι το γεγονός ότι η σύγκριση μεταξύ ΦΤΥ από τον τελικό χρήστη καθίσταται δυσχερέστερη καθώς ο χρήστης πρέπει να συμβουλεύεται τους επιμέρους δικτυακούς τόπους. Αυτό εξηγεί εν μέρει την αύξηση που σημειώθηκε τα τελευταία χρόνια στις «ιστοσελίδες προμηθευτών». Σύμφωνα με τα στοιχεία της ΙΑΤΑ, κατά μέσο όρο, 25 % όλων των κρατήσεων των 20 μεγαλύτερων αεροπορικών εταιρειών στον ΕΟΧ έγινε με άμεσες κρατήσεις το 2005 (έναντι 20 % του 2004 και 16 % του 2003).

(11) Η διεξοδική έρευνα έδειξε ότι ο βαθμός στον οποίο οι ΦΤΥ είναι σε θέση να μεταφέρουν τις κρατήσεις από παρόχους ΠΣΔ στις «ιστοσελίδες προμηθευτών» τους διαφέρει αισθητά ανάλογα με το επιχειρηματικό μοντέλο που επιλέγεται από τους ΦΤΥ. Επίσης εξαρτάται από το μέγεθος και τη συμπεριφορά των τελικών καταναλωτών των ΦΤΥ, οι οποίοι είναι σε κάποιο βαθμό «δέσμιοι» της διανομής ταξιδιωτικού περιεχομένου μέσω ΠΣΔ.

(12) Στην αγορά επόμενου σταδίου, όταν τα ΤΠ πραγματοποιούν κρατήσεις μέσω ΠΣΔ, λαμβάνουν σημαντικά οικονομικά κίνητρα από τους παρόχους υπηρεσιών ΠΣΔ, αλλά επίσης και πιθανές προμήθειες κράτησης που καταβάλλονται από τους ΦΤΥ. Τα έσοδα αυτά χάνονται εάν τα ΤΠ πραγματοποιούν κρατήσεις μέσω «ιστοσελίδων προμηθευτών». Για να αντισταθμίσουν αυτές τις απώλειες εσόδων, τα ΤΠ θα πρέπει να χρεώνουν στον τελικό χρήστη ένα τέλος παροχής υπηρεσίας (το οποίο δίνει με τη σειρά του στον τελικό καταναλωτή το κίνητρο να πραγματοποιεί τις κρατήσεις των εισιτηρίων ο ίδιος μέσω των «ιστοσελίδων προμηθευτών» αντί των ΤΠ, πράγμα που μειώνει περαιτέρω τα έσοδα των ΤΠ). Συνεπώς, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα στην απόφασή της ότι τα ΤΠ έχουν ισχυρό κίνητρο να συνεχίζουν να χρησιμοποιούν ΠΣΔ και να μην υποκαθιστούν τις κρατήσεις μέσω των ΠΣΔ με κρατήσεις μέσω των «ιστοσελίδων προμηθευτών». Η διεξοδική έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε επίσης ότι τα ΤΠ θεωρούν ότι η χρησιμοποίηση των «ιστοσελίδων προμηθευτών» είναι δύσχρηστη και δεν διαθέτει την προσαρμοστικότητα και τη συγκρισιμότητα τιμών που προσφέρονται από τα ΠΣΔ.

(13) Λαμβάνοντας υπόψη ότι η δυνατότητα υποκατάστασης στα προηγούμενα στάδια είναι μόνο μερική, με αποτέλεσμα ένα μεγάλο μέρος του όγκου των κρατήσεων των ΦΤΥ να παραμένει «δέσμιο» των παρόχων ΠΣΔ και το γεγονός ότι η υποκατάσταση στα επόμενα στάδια είναι πολύ περιορισμένη, η απόφαση καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι «ιστοσελίδες προμηθευτών» δεν θα πρέπει να συμπεριληφθούν στη σχετική αγορά προϊόντων στις οποίες δραστηριοποιούνται οι πάροχοι ΠΣΔ.

(14) Ωστόσο, στην απόφαση αναγνωρίζεται ότι η ταχεία ανάπτυξη που γνωρίζουν οι «ιστοσελίδες προμηθευτών» έχει επιπτώσεις στις συνθήκες ανταγωνισμού στην αγορά υπηρεσιών ΠΣΔ και ασκούν περιορισμούς στη συμπεριφορά που έχουν στην αγορά οι συγχωνευόμενες επιχειρήσεις.

II.2. **Γεωγραφικές αγορές αναφοράς**

(15) Στην απόφαση ορίζεται ότι η γεωγραφική αγορά αναφοράς στο προηγούμενο στάδιο της αγοράς καλύπτει τον ΕΟΧ. Οι παγκόσμιες συμφωνίες μεταξύ των ΦΤΥ και των ΠΣΔ περιλαμβάνουν συνήθως ξεχωριστά συστήματα περιφερειακών τιμών για τον ΕΟΧ, τις ΗΠΑ και άλλα σημεία του κόσμου. Τα τέλη κράτησης που καταβάλλονται από τους ΦΤΥ για κρατήσεις που πραγματοποιούνται μέσω ΠΣΔ είναι αισθητά υψηλότερες στον ΕΟΧ σε σχέση με τις ΗΠΑ. Επιπλέον, η αγορά του ΕΟΧ διέπεται από τον κώδικα δεοντολογίας της ΕΕ, ενώ στην αγορά των ΗΠΑ καταργήθηκαν οι σχετικές ρυθμίσεις το 2006. Τέλος, τα μερίδια αγοράς των παρόχων ΠΣΔ διαφέρουν αισθητά ανάλογα με την περιφέρεια και τη χώρα. Συνεπώς, η Επιτροπή καταλήγει στην απόφασή της ότι οι συνθήκες ανταγωνισμού στον ΕΟΧ και στις ΗΠΑ διαφέρουν αισθητά.

(16) Στην απόφαση ορίζεται ότι η αγορά του επόμενου σταδίου έχει εθνική διάσταση, δεδομένου ότι τα μερίδια αγοράς των παρόχων ΠΣΔ διαφέρουν αισθητά μεταξύ των κρατών μελών. Αυτό συνάδει με προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής και επιβεβαιώνεται από την έρευνα της αγοράς. Σχεδόν όλα τα ΤΠ — περιλαμβανομένων και των ΤΠ που λειτουργούν σε απευθείας σύνδεση, εξακολουθούν να ασκούν δραστηριότητες σε μία μόνο χώρα, με εξαίρεση ένα μικρό αριθμό ΤΠ τα οποία ασκούν πανευρωπαϊκές (ή παγκόσμιες) δραστηριότητες. Τα τέλη εγγραφής που καταβάλλουν τα ΤΠ για τη χρήση ενός ΠΣΔ και τα οικονομικά κίνητρα που τους καταβάλλονται διαφέρουν επίσης σημαντικά μεταξύ των χωρών εντός του ΕΟΧ. Επιπλέον, τα συστήματα Amadeus και Galileo έχουν ιδρύσει εθνικά σημεία πώλησης και υπηρεσιών σε σχεδόν όλα τα κράτη μέλη, έτσι ώστε να εξυπηρετούν καλύτερα τις συγκεκριμένες εθνικές αγορές.

II.3. **Ανάλυση, από πλευράς ανταγωνισμού, των θεωριών επιβλαβών αποτελεσμάτων (theories of harm)**

II.3.1. *Οι θεωρίες επιβλαβών αποτελεσμάτων*

(17) Στην απόφαση της 3ης Μαΐου 2007, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση προκαλούσε σοβαρές αμφιβολίες ως προς τη συμβατότητά της με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή κίνησε τη διαδικασία σύμφωνα με το άρθρο 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού συγκεντρώσεων.

(18) Στην απόφαση βάσει του άρθρου 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ), διαπιστώθηκε ότι η συγκέντρωση θα μπορούσε θεωρητικά να οδηγήσει σε μη συντονισμένα καθώς και σε συντονισμένα αποτελέσματα. Όσον αφορά τα μη συντονισμένα αποτελέσματα, η Επιτροπή προσδιόρισε τρεις δυνατότητες οι οποίες θα μπορούσαν εν πρώτης όψεως να θεωρηθούν εύλογες. Εκτός από την εκτίμηση του κινδύνου συντονισμένων αποτελεσμάτων, η διεξοδική έρευνα της Επιτροπής επικεντρώθηκε στα εξής όσον αφορά τα μη συντονισμένα αποτελέσματα, και ιδίως κατά πόσο:

i) η συγκέντρωση θα επέτρεπε στα μέρη να κάνουν χρήση της ισχυρής θέσης τους στην αγορά του επόμενου σταδίου έναντι των ΤΠ προκειμένου να αυξήσουν τις τιμές έναντι των ΦΤΥ στα προηγούμενα στάδια της αγοράς («κάθετα σταυροειδή αποτελέσματα της αγοράς)·

ii) η συγκέντρωση θα οδηγούσε στην εξαφάνιση της Worldspan ως «ελεύθερου σκοπευτή» σε επίπεδο τιμών και, συνεπώς, θα οδηγούσε σε αύξηση των τιμών μετά τη συγκέντρωση·

iii) η συγκέντρωση θα επέτρεπε στα μέρη να εκμεταλλευθούν την ισχύ τους στην αγορά μετά τη συγκέντρωση έναντι των ΤΠ στα κράτη μέλη στα οποία οι Galileo/Worldspan θα έχουν υψηλά μερίδια αγοράς.

II.3.2. *Κάθετα σταυροειδή αποτελέσματα της αγοράς [«multi-homing» (χρήση πολλαπλών σημείων παρουσίας) έναντι του «single-homing» (χρήση ενός σημείου παρουσίας)]*

(19) Κατά τη διάρκεια του αρχικού σταδίου της έρευνας, διατυπώθηκαν ανησυχίες ότι η Galileo/Worldspan θα ήταν σε θέση να εκμεταλλεύεται την ισχύ της στην αγορά μετά τη συγκέντρωση έναντι των ΤΠ σε έναν αριθμό εθνικών αγορών επόμενου σταδίου, προκειμένου να ενισχύσει τη διαπραγματευτική θέση της σε σχέση με τους ΦΤΥ που λειτουργούν στην αγορά προηγούμενου σταδίου του ΕΟΧ. Αυτή η δυνατότητα εκμετάλλευσης ισχύος της αγοράς μπορεί να χαρακτηρισθεί ως «κάθετα σταυροειδή αποτελέσματα της αγοράς». Τα αποτελέσματα αυτά περιγράφονται στη συνέχεια.

(20) Μετά τη συγκέντρωση, η Galileo/Worldspan θα αποκτήσει μεγάλα μερίδια αγοράς με σημαντικές αυξήσεις στην αγορά επόμενου σταδίου της Ιρλανδίας, του Ηνωμένου Βασιλείου, της Ιταλίας, των Κάτω Χωρών, της Ουγγαρίας και του Βελγίου (βλέπε σχετικό τμήμα για την αγορά επόμενου σταδίου στη συνέχεια του εγγράφου).

(21) Εάν ένας ΦΤΥ ενδιαφέρεται ιδιαίτερα να επωφεληθεί από ένα εκτεταμένο δίκτυο διανομής σε ένα κράτος μέλος όπου η επιχείρηση που θα προκύψει από τη συγκέντρωση θα έχει ευρύ δίκτυο ΤΠ, η Galileo/Worldspan θα μπορούσε κατά πάσα πιθανότητα να εκμεταλλευθεί το μερίδιό της στην αγορά επόμενου σταδίου στο εν λόγω κράτος μέλος προκειμένου να επιτύχει παραχωρήσεις από τον ΦΤΥ κατά τη διαπραγμάτευση μιας συμφωνίας σε παγκόσμιο επίπεδο. Με άλλα λόγια, η διαπραγματευτική θέση της επιχείρησης που προκύπτει από τη συγκέντρωση έναντι των ΦΤΥ θα οδηγούσε σε μεγαλύτερη ισχύ στην αγορά από ό,τι υποδηλώνει το μερίδιο αγοράς προηγούμενου σταδίου [20-30 %] των Galileo/Worldspan στον ΕΟΧ. Αυτή η διαπραγματευτική ισχύς θα επέτρεπε στη νέα οντότητα να προβαίνει σε μονομερή αύξηση των τιμών μετά τη συγκέντρωση.

(22) Η αγορά υπηρεσιών ΠΣΔ χαρακτηρίζεται από μία πλατφόρμα στην οποία βρίσκονται αντιμέτωπες η χρήση πολλαπλών σημείων παρουσίας («multi-homing») έναντι της χρήσης ενός σημείου παρουσίας («single-homing»). Οι ΦΤΥ χρησιμοποιούν εν γένει το σύστημα «multi-homing» δεδομένου ότι πρέπει να διανέμουν το περιεχόμενό τους μέσω τεσσάρων ΠΣΔ προκειμένου να αποκτήσουν την κάλυψη της αγοράς που επιθυμούν, ενώ τα περισσότερα ΤΠ χρησιμοποιούν το σύστημα «single-homing», δεδομένου ότι ένα ΠΣΔ αρκεί στις περισσότερες περιπτώσεις για να τους εξασφαλίσει το περιεχόμενο ΦΤΥ που χρειάζονται.

(23) Εφόσον τα ΤΠ χρησιμοποιούν το σύστημα «single-homing», οι πάροχοι ΠΣΔ έχουν αποκλειστική πρόσβαση στα ΤΠ που ανήκουν στα αντίστοιχα δίκτυα ΤΠ τους. Συνεπώς, κάθε πάροχος ΠΣΔ έχει ένα συγκεκριμένο βαθμό μονοπωλιακής ισχύος σε σχέση με τους ΦΤΥ οι οποίοι πρέπει αναγκαστικά να έρθουν σε επαφή με τα ΤΠ που είναι αποκλειστικά συνδεδεμένα με ένα ΠΣΔ. Αυτή η μονοπωλιακή ισχύς επιτρέπει στον πάροχο ΠΣΔ να χρεώνει υψηλότερες τιμές στους ΦΤΥ. Αυτά τα «μονοπωλιακά έσοδα» που αποσπώνται από τους ΦΤΥ χρησιμοποιούνται σε μεγάλο βαθμό για να καλύπτουν τα οικονομικά κίνητρα που χορηγούνται στα ΤΠ.

(24) Ωστόσο, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι η φύση των διαπραγματεύσεων μεταξύ παρόχων ΠΣΔ και πελατών και στις δύο πλευρές της αγοράς είχε αρχίσει να μεταβάλλεται. Οι ΦΤΥ και τα ΤΠ έχουν πρόσφατα αυξήσει τη διαπραγματευτική τους ισχύ σε σχέση με τους παρόχους ΠΣΔ. Οι μεταβολές αυτές στη σχετική διαπραγματευτική ισχύ απορρέουν από: i) την ενοποίηση ΤΟ, ii) την υιοθέτηση άμεσων κρατήσεων μέσω των «ιστοσελίδων προμηθευτών» και iii) τις πρόσθετες επιβαρύνσεις που επιβάλλουν οι ΦΤΥ.

(25) Εκτός από την απειλή απόσυρσης του ταξιδιωτικού περιεχομένου μέσω των «ιστοσελίδων προμηθευτών», οι ΦΤΥ έχουν αναπτύξει ένα πρόσθετο εργαλείο άσκησης πίεσης στους παρόχους ΠΣΔ. Με την εφαρμογή, ή την απειλή εφαρμογής πρόσθετων επιβαρύνσεων στα ΤΠ, οι ΦΤΥ μπορούν να επηρεάσουν τη χρήση ενός συγκεκριμένου ΠΣΔ και να προκαλέσουν τη μείωση του όγκου των πωλήσεών του αυξάνοντας τον όγκο πωλήσεων είτε των «ιστοσελίδων προμηθευτών» είτε άλλων ΠΣΔ.

Αντίκτυπος της συγκέντρωσης

(26) Η μείωση του αριθμού των παρόχων ΠΣΔ δεν θεωρείται πιθανό να οδηγήσει σε αύξηση των τιμών λόγω των «κάθετων σταυροειδών αποτελεσμάτων της αγοράς» για τους λόγους που παρατίθενται στη συνέχεια.

(27) Από πλευράς ΦΤΥ, η διεξοδική έρευνα επιβεβαιώνει ότι οι ΦΤΥ είναι σε θέση να υποχρεώσουν τους παρόχους ΠΣΔ να μειώσουν τις τιμές τους με αντάλλαγμα την παροχή ολοκληρωμένου περιεχομένου («full content»), ή για να αποφευχθεί η εφαρμογή πρόσθετων επιβαρύνσεων στα ΤΠ με τα οποία είναι συμβεβλημένοι. Ειδικότερα οι αεροπορικές εταιρείες έχουν αναπτύξει ένα αριθμό διαπραγματευτικών εργαλείων (ιδίως, αλλά όχι μόνο, «ιστοσελίδες προμηθευτών») που τους επιτρέπουν να διατηρήσουν μέρος του πλεονάσματός τους κατά τη διαπραγμάτευση με τους παρόχους ΠΣΔ. Ακόμη και στην περίπτωση ύπαρξης τριών μόνο παρόχων ΠΣΔ, κανείς από αυτούς δεν θα είναι σε θέση να αυξήσει τις τιμές διότι οι ΦΤΥ θα διατηρούν μια αρκετά ισχυρή διαπραγματευτική θέση, βασιζόμενοι i) στην ικανότητά τους να διοχετεύουν τις κρατήσεις προς δικτυακούς τόπους με «ιστοσελίδες προμηθευτών», ii) στις πρόσθετες επιβαρύνσεις που επιβάλλουν στα ΤΠ, iii) στην αναγνώριση του εμπορικού τους σήματος στην εγχώρια ή τις εγχώριες αγορές και iv) στη δυνατότητα ανάπτυξης νέων διαπραγματευτικών εργαλείων στο μέλλον. Συνεπώς, η Επιτροπή καταλήγει στην απόφασή της στο συμπέρασμα ότι η μείωση του αριθμού των παρόχων ΠΣΔ από τέσσερις σε τρεις δεν θα αυξήσει την πιθανότητα μονομερούς αύξησης των τιμών λόγω των «κάθετων σταυροειδών αποτελεσμάτων της αγοράς».

(28) Το συμπέρασμα αυτό ισχύει επίσης και για άλλους ΦΤΥ, όπως εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων και αλυσίδες ξενοδοχείων.

(29) Από πλευράς ΤΠ, θα παραμείνει ένας επαρκής αριθμός πλατφορμών ΠΣΔ διαθέσιμος για τα ΤΠ και το κόστος αλλαγής παρόχου ΠΣΔ δεν αποτελεί ανυπέρβλητο εμπόδιο. Το γεγονός ότι οι πάροχοι ΠΣΔ πρέπει να δημιουργούν και να διατηρούν ένα επαρκώς μεγάλο δίκτυο ΤΠ προκειμένου να δημιουργούν ζήτηση από πλευράς των ΦΤΥ, θέτει τα ΤΠ σε ευνοϊκή διαπραγματευτική θέση σε σχέση με τους παρόχους ΠΣΔ ακόμη και αν εκλείψει ο ένας από αυτούς.

(30) Στην απόφασή της, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι τα στοιχεία αυτά (πραγματική διαπραγματευτική ισχύς των ΦΤΥ και υφιστάμενη ή πιθανή ανάπτυξη πρόσθετων διαπραγματευτικών εργαλείων) θεωρούνται επαρκή για την αντιμετώπιση των δυνητικά επιβλαβών αποτελεσμάτων της συγκέντρωσης, από τη μείωση των τεσσάρων παρόχων ΠΣΔ σε τρεις, καθώς και από την πιθανή εμφάνιση κάθετων σταυροειδών αποτελεσμάτων στην αγορά.

II.3.3. *Απώλεια της Worldspan ως «ελεύθερου σκοπευτή όσον αφορά την τιμολόγηση»*

(31) Μια δεύτερη θεωρία επιβλαβών αποτελεσμάτων που διερεύνησε η Επιτροπή αφορά το ρόλο της Worldspan ως «ελεύθερου σκοπευτή όσον αφορά την τιμολόγηση», στον ΕΟΧ, η οποία χρεώνει χαμηλότερες τιμές σε σχέση με τους ανταγωνιστές της (Galileo, Sabre και Amadeus). Κατά τη διάρκεια της έρευνας αγοράς, διατυπώθηκαν ανησυχίες ότι, εφόσον δεν θα ασκείται πλέον ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στη συγκέντρωση, οι τιμές της Worldspan θα αυξηθούν και θα ευθυγραμμιστούν με εκείνες της Galileo.

(32) Ωστόσο, η διεξοδική έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι αυτή η θεωρία επιβλαβών αποτελεσμάτων δεν μπορεί να επιβεβαιωθεί. Για να ευσταθεί το συμπέρασμα ότι η συγκέντρωση θα ήταν πιθανό να οδηγήσει σε σημαντικές αυξήσεις των τιμών της Worldspan μετά τη συγκέντρωση, θα έπρεπε να αποδειχθεί ότι οι τιμές της Worldspan πριν από τη συγκέντρωση είναι αισθητά χαμηλότερες από εκείνες των ανταγωνιστών της, ιδίως της Galileo, και ότι τα μέρη που συμμετέχουν στη συγκέντρωση θα είχαν τα κίνητρα και την ικανότητα να αυξήσουν τις τιμές της Worldspan μετά τη συγκέντρωση.

II.3.3.1. Η Worldspan δεν χρεώνει χαμηλότερες τιμές

(33) Το μέρος που υπέβαλε την κοινοποίηση προσκόμισε συγκριτικά στοιχεία των συνηθέστερων τύπων κράτησης των μερών που συμμετέχουν στη συγκέντρωση για το 2006: το «ενεργό καθαρό τμήμα (Active Net Segment)» της Galileo έναντι της «πλήρους υπηρεσίας (Full Service)» της Worldspan. Πράγματι, η σύγκριση αυτή δείχνει ότι ο τιμοκατάλογος της Worldspan είναι […] σε σχέση με τον τιμοκατάλογο Galileo όσον αφορά […] εναλλακτικά είδη κρατήσεων έναντι της «πλήρους υπηρεσίας». Επιπλέον, εάν τα τέλη της Worldspan για κάθε κατηγορία κρατήσεων σταθμισθούν με την εξαγωγή μέσου όρου επί του συνόλου των κρατήσεων ανάλογα με τη σχετική σπουδαιότητα κάθε μιας από τις τέσσερις κατηγορίες τιμολόγησης της Worldspan στην κατηγορία «πλήρους υπηρεσίας», το αποτέλεσμα είναι […] USD, ενώ το «ενεργό καθαρό τμήμα» της Galileo για το 2006 ανέρχεται σε […] USD.

(34) Συνεπώς η Επιτροπή καταλήγει στην απόφασή της ότι στις περισσότερες περιπτώσεις η Worldspan δεν είναι ο φθηνότερος πάροχος ΠΣΔ για ΦΤΥ. Εν γένει, υπάρχει πάντοτε φθηνότερη εναλλακτική δυνατότητα στην αγορά σε σχέση με την Worldspan.

II.3.3.2. Η Worldspan έχει χάσει μερίδια αγοράς

(35) Ένας άλλος λόγος για τον οποίο, σύμφωνα με το μέρος που υπέβαλε την κοινοποίηση, η Worldspan δεν μπορεί να θεωρηθεί ως «ελεύθερος σκοπευτής ως προς τις τιμές» είναι διότι η εικαζόμενη πολιτική χαμηλών τιμών που εφαρμόζει δεν έχει επιτρέψει στη Worldspan να επεκτείνει επιθετικά την παρουσία της στην αγορά. Αντίθετα, το μέρος που υπέβαλε την κοινοποίηση ισχυρίζεται ότι η Worldspan υπήρξε ο μικρότερος πάροχος ΠΣΔ στον ΕΟΧ για διάστημα άνω των πέντε ετών και δεν έχει εμφανίσει οποιαδήποτε ένδειξη αύξησης του μεριδίου αγοράς της στον ΕΟΧ.

(36) Η εξέλιξη του μεριδίου αγοράς της Worldspan από το 2003 έως το 2006 δείχνει μείωση κατά [0-5 %] στην αγορά προηγούμενου σταδίου (ΕΟΧ). Όσον αφορά την αγορά επόμενου σταδίου, τα μερίδια αγοράς της Worldspan έχουν παραμείνει σχετικά σταθερά, με μέση ετήσια αύξηση/-μείωση περίπου [0-5 %] ή και μικρότερη, με εξαίρεση την Ουγγαρία, όπου παρατηρήθηκε αύξηση από το 2004 έως το 2005. Αντίθετα με ό,τι θα αναμενόταν από μία εταιρεία η οποία εικάζεται ότι διαδραματίζει ρόλο «ελεύθερου σκοπευτή», τα μερίδια της Worldspan δεν εμφανίζουν γενικά δείγματα αύξησης.

(37) Τέλος, σύμφωνα με το μέρος που υπέβαλε την κοινοποίηση, η Worldspan δεν μπορεί να θεωρηθεί ως «ελεύθερος σκοπευτής» ως προς τις τιμές στον ΕΟΧ, δεδομένου ότι λειτουργεί μάλλον παθητικά και όχι ενεργητικά ως προς τη διαμόρφωση των τιμών. Το μέρος που υπέβαλε την κοινοποίηση αναφέρεται μεταξύ άλλων στο γεγονός ότι άλλοι πάροχοι ΠΣΔ συνήψαν πρώτοι συμφωνίες ολοκληρωμένου περιεχομένου με πέντε από τις μεγαλύτερες αεροπορικές εταιρείες του ΕΟΧ. Αυτό επιβεβαιώθηκε και από τη διεξοδική έρευνα αγοράς.

II.3.3.3. Οι Galileo/Worldspan δεν είναι οι πιο άμεσοι ανταγωνιστές μεταξύ τους

(38) Το μέρος που υπέβαλε την κοινοποίηση θεωρεί ότι ο κίνδυνος αύξησης των τιμών της Worldspan μετά τη συγκέντρωση είναι ακόμη πιο περιορισμένος λόγω του ότι η Galileo και η Worldspan δεν είναι οι πιο άμεσοι ανταγωνιστές μεταξύ τους στην αγορά του ΕΟΧ.

(39) Η διεξοδική έρευνα επιβεβαιώνει ότι η Galileo εν γένει θεωρείται από τους ΦΤΥ ως η ισχυρότερη στον τομέα των επαγγελματικών ταξιδιών, ενώ η Worldspan εμφανίζεται ισχυρότερη στον τομέα των ταξιδιών αναψυχής και των ΤΠ απευθείας σύνδεσης. Στην αγορά επομένου σταδίου, η συντριπτική πλειοψηφία των ΤΠ θεωρεί ότι η Amadeus αποτελεί τον πιο άμεσο ανταγωνιστή τόσο της Galileo όσο και της Worldspan.

II.3.3.4. Η Worldspan δεν έχει λόγους να αυξήσει τις τιμές της μετά τη συγκέντρωση για να τις ευθυγραμμίσει με τις τιμές της Galileo

(40) Το γεγονός ότι τα μέρη που συμμετέχουν στη συγκέντρωση δεν είναι οι πιο άμεσοι ανταγωνιστές μεταξύ τους μειώνει τα κίνητρα των μερών να αυξήσουν τις τιμές της Worldspan μετά τη συγκέντρωση. Επιπλέον, η μείωση των περιθωρίων των μερών πριν από τη συγκέντρωση δείχνει ότι η πιθανότητα μιας αύξησης των τιμών μετά τη συγκέντρωση είναι περιορισμένη.

(41) Η πιθανότητα διαμόρφωσης υψηλότερων τιμών μετά τη συγκέντρωση στην αγορά προηγούμενου σταδίου μειώνεται ακόμη περισσότερο δεδομένου ότι μία τέτοια αύξηση των τιμών θα οδηγούσε τους ΦΤΥ να προβούν ενδεχομένως σε απόσυρση περιεχομένου από το ΠΣΔ της Worldspan ή να επιβάλουν πρόσθετες επιβαρύνσεις στα ΤΠ που κάνουν χρήση της Worldspan.

(42) Εν περιλήψει, η διεξοδική έρευνα της Επιτροπής δείχνει ότι δεν υπάρχουν επαρκή στοιχεία που να οδηγούν στο συμπέρασμα ότι η Worldspan χρεώνει χαμηλότερες τιμές από ό,τι οι ανταγωνιστές της και ότι θα δρούσε ως ελεύθερος σκοπευτής ως προς τις τιμές. Κατά συνέπεια, η απόφαση καταλήγει στο συμπέρασμα ότι δεν θεωρείται πιθανό η πράξη να οδηγήσει σε αύξηση των τιμών της Worldspan.

II.3.4. *Πολύ μεγάλα μερίδια αγοράς των μερών στην αγορά επόμενου σταδίου*

(43) Όσον αφορά την αγορά επόμενου σταδίου, η πράξη θα οδηγούσε σε υψηλά μερίδια αγοράς (άνω του 40 %) σε έξι κράτη μέλη, με σημαντικές αυξήσεις. Σε αυτά τα έξι κράτη μέλη τα μερίδια αγοράς του 2006 κυμαίνονται από [40-50 %] έως [70-80 %].

Κράτος μέλος	Galileo	Worldspan	Συνδυασμένο μερίδιο αγοράς
Βέλγιο	[20-30]	[10-20]	[40-50]
Ουγγαρία	[20-30]	[20-30]	[50-60]
Ιρλανδία	[50-60]	[10-20]	[70-80]
Ιταλία	[40-50]	[0-10]	[40-50]
Κάτω Χώρες	[30-40]	[20-30]	[50-60]
Ηνωμένο Βασίλειο	[40-50]	[10-20]	[50-60]

(44) Το μέγεθος των υψηλών συνδυασμένων μεριδίων αγοράς σε αυτά τα έξι κράτη μέλη θα επέτρεπε ενδεχομένως στα μέρη να ενεργούν κατά τρόπο ανεξάρτητο από τους ανταγωνιστές τους και τους πελάτες τους μετά τη συγκέντρωση και να εκμεταλλευτούν τις εμπορικές τους σχέσεις με τα ΤΠ.

(45) Ωστόσο, η διεξοδική έρευνα έδειξε ότι η συγκέντρωση δεν θα επιτρέπει στις συγχωνευόμενες επιχειρήσεις να ασκήσουν αυτή την ισχύ στην αγορά στα ΤΠ στις εθνικές εκείνες αγορές στις οποίες η πράξη θα οδηγήσει σε υψηλά συνδυασμένα μερίδια αγοράς.

II.3.4.1. Καθοδική τάση στο μερίδιο αγοράς της Galileo

(46) Το μέρος που υπέβαλε την κοινοποίηση ισχυρίζεται ότι η Galileo έχει χάσει σημαντικά μερίδια αγοράς σε όλα τα κράτη μέλη στα οποία είχε κατά παράδοση σημαντικό μερίδιο, λόγω των ιστορικών δεσμών της με τους εθνικούς αερομεταφορείς.

(47) Η μείωση των μεριδίων αγοράς της Galileo δείχνει, σύμφωνα με το μέρος που υπέβαλε την κοινοποίηση, ότι το μερίδιο αγοράς της Galileo που υπερβαίνει το μέσο όρο δεν αντανακλά ισχύ στην αγορά. Η πράξη δεν είναι πιθανό να αντιστρέψει την καθοδική τάση του μεριδίου αγοράς της Galileo, λαμβάνοντας ιδίως υπόψη τον οριακό ρόλο της Worldspan σε επίπεδο ΕΟΧ και την αποδεδειγμένη αδυναμία της να βελτιώσει τη θέση της στην αγορά του ΕΟΧ επί σειρά ετών.

(48) Η τάση των μεριδίων αγοράς της Galileo καθώς και ο οριακός ρόλος που διαδραματίζει η Worldspan σε επίπεδο ΕΟΧ επιβεβαιώθηκαν από τη διεξοδική έρευνα.

(49) Τα ΤΠ είναι κατά κανόνα καθαροί λήπτες, δεδομένου ότι λαμβάνουν μεγαλύτερα οικονομικά κίνητρα από ΠΣΔ σε σχέση με τα τέλη εγγραφής που καταβάλλουν στα ΠΣΔ. Η καταβολή οικονομικών κινήτρων έχει παρουσιάσει σταθερή αύξηση κατά τη διάρκεια της τελευταίας πενταετίας, περιλαμβανομένων και των κρατών μελών εκείνων στα οποία τα μέρη έχουν υψηλά μερίδια αγοράς (άνω του 40 %). Η διεξοδική έρευνα έδειξε ότι κατά τη διάρκεια της περιόδου 2003/2006 τα έσοδα των ΤΠ παρουσίασαν εν γένει αύξηση ενώ η εξέλιξη των ακαθάριστων κερδών τους ήταν θετική.

(50) Η εξέλιξη αυτή δείχνει τη σπουδαιότητα των ΤΠ για τα ΠΣΔ και αντανακλά τη γενική άποψη των φορέων που απάντησαν στη διεξοδική έρευνα ότι ο ανταγωνισμός μεταξύ των ΠΣΔ στην αγορά επόμενου σταδίου είναι έντονος.

II.3.4.2. Κόστος αλλαγής προμηθευτή

(51) Ένας πρόσθετος λόγος για τον οποίο η πράξη δεν είναι πιθανόν να οδηγήσει σε αύξηση των τιμών στην αγορά επόμενου σταδίου συνδέεται με το γεγονός, όπως επιβεβαιώθηκε κατά τη διεξοδική έρευνα, ότι το κόστος αλλαγής προμηθευτή δεν αποτελεί ανυπέρβλητο εμπόδιο.

(52) Παρόλο που η ποσοτικοποίηση του κόστους αλλαγής προμηθευτή είναι δυσχερής, τόσο σε όρους απαιτούμενου χρόνου και εκπαίδευσης, όσο και σε οικονομικούς όρους, μπορούν να αντληθούν ορισμένα γενικά συμπεράσματα από τη διεξοδική έρευνα. Τα μικρά ΤΠ χρειάζονται μία ή περισσότερες εβδομάδες για να μεταπηδήσουν από ένα ΠΣΔ σε άλλο· οι ανάγκες εκπαίδευσης δεν είναι σημαντικές και η παραγωγικότητα δεν επηρεάζεται αρνητικά από την αλλαγή. Ωστόσο, τα μεγάλα ΤΠ εκτιμούν ότι ο χρόνος που απαιτείται για την αλλαγή αυτή ανέρχεται σε περίπου 12 μήνες με σημαντικό οικονομικό κόστος (άνω του 1 εκατ. EUR). Επίσης, οι ανάγκες σε επίπεδο εκπαίδευσης είναι μεγαλύτερες. Σε ειδικές περιπτώσεις (π.χ. για τεχνικούς λόγους) το οικονομικό κόστος και ο απαιτούμενος χρόνος για την αλλαγή ενδέχεται να είναι ακόμα υψηλότερα.

(53) Ενώ η διεξοδική έρευνα επιβεβαίωσε ότι υφίσταται κόστος αλλαγής προμηθευτή, έδειξε επίσης ότι αυτό δεν εμπόδισε να πραγματοποιηθούν στο παρελθόν σημαντικές αλλαγές προμηθευτή. Κατά την περίοδο 2003 έως 2006, αρκετά ΤΠ μεταπήδησαν από την Galileo στην Amadeus. Επιπλέον, η Worldspan έχασε δύο από τους κυριότερους πελάτες της κατά την περίοδο αυτή, την […] και την […].

(54) Ακόμη και αν η αλλαγή προμηθευτή συνεπάγεται κόστος, δεν θεωρείται πιθανό ότι η πράξη θα οδηγήσει σε προβλήματα ανταγωνισμού λόγω του υψηλού συνδυασμένου μεριδίου αγοράς των μερών στην αγορά επόμενου σταδίου. Αυτό οφείλεται στους εξής λόγους: i) την αρνητική εξέλιξη των συνδυασμένων μεριδίων αγοράς των μερών, ii) τον έντονο ανταγωνισμό μεταξύ ΠΣΔ, ακόμα και σε εθνικές αγορές όπου κατέχουν σημαντικά μερίδια στην αγορά επόμενου σταδίου, όπως αποδεικνύεται από τη διαχρονική αύξηση των οικονομικών κινήτρων που καταβάλλονται στα ΤΠ σε αυτές τις εθνικές αγορές και iii) την εν γένει θετική θέση που έλαβαν τα ΤΠ ως προς τη συγκέντρωση η οποία στηρίζεται στην πεποίθησή τους ότι η συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία μιας αξιολόγησης εναλλακτικής δυνατότητας έναντι της Amadeus.

(55) Συνεπώς, η Επιτροπή καταλήγει στην απόφασή της στο συμπέρασμα ότι δεν θεωρείται πιθανό να δημιουργηθούν μη συντονισμένα αποτελέσματα λόγω της συγκέντρωσης όσον αφορά τις αγορές επόμενου σταδίου.

II.3.5. *Συντονισμένα αποτελέσματα*

(56) Επιπλέον, στη διεξοδική έρευνα, αναλύθηκε περαιτέρω η πιθανότητα συντονισμένων αποτελεσμάτων τόσο στις αγορές προηγούμενου όσο και επόμενου σταδίου έναντι των ΠΣΔ.

II.3.5.1. Αγορές προηγούμενου σταδίου

Συμφωνία σχετικά με τους όρους του συντονισμού

(57) Εν γένει, όσο απλούστερο και σταθερότερο το οικονομικό περιβάλλον, τόσο ευκολότερο είναι για τις εταιρείες να καταλήξουν σε συμφωνία για τους όρους του συντονισμού. Σε αυτό το πλαίσιο, η ευμετάβλητη ζήτηση, η σημαντική εσωτερική ανάπτυξη ορισμένων επιχειρήσεων στην αγορά ή η συχνή είσοδος νέων επιχειρήσεων μπορεί να υποδηλώνουν ότι η κατάσταση δεν είναι επαρκώς σταθερή έτσι ώστε να καταστεί πιθανή η επίτευξη συντονισμού.

(58) Παρόλο που την τελευταία πενταετία δεν πραγματοποιήθηκε καμία σημαντική είσοδος ΠΣΔ στην αγορά, η εξέλιξη του μεριδίου αγοράς κατά την τελευταία πενταετία επιβεβαιώνει ότι το οικονομικό περιβάλλον στο οποίο ασκείται ανταγωνισμός μεταξύ των ΠΣΔ στον ΕΟΧ αποτέλεσε αντικείμενο σημαντικών αλλαγών.

(59) Επιπλέον, η ανάπτυξη των «ιστοσελίδων προμηθευτών» κατά τη διάρκεια της τελευταίας πενταετίας, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ως αποσταθεροποιητικός παράγοντας για την επίτευξη συμφωνίας για τους όρους συντονισμού στην αγορά ΠΣΔ. Επίσης, η έρευνα της αγοράς επιβεβαίωσε ότι οι περισσότερες αεροπορικές εταιρείες προβλέπουν περαιτέρω αύξηση των άμεσων πωλήσεών τους μέσω των «ιστοσελίδων προμηθευτών». Για τις εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων και τα ξενοδοχεία, η διανομή ταξιδιωτικού περιεχομένου μέσω των ΠΣΔ αντιπροσωπεύει ένα σχετικά μικρό μερίδιο των κρατήσεών τους.

(60) Ακόμη και αν οι ανωτέρω περιστάσεις δεν αποκλείουν εντελώς τη δυνατότητα επίτευξης συμφωνίας σχετικά με τους όρους ενός συντονισμού μεταξύ των τριών ΠΣΔ που απομένουν στην αγορά προηγούμενου σταδίου, η Επιτροπή στην απόφασή της καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι περιστάσεις αυτές καθιστούν ένα τέτοιο συντονισμό δυσχερέστερο και ελάχιστα πιθανό.

Παρακολούθηση των αποκλίσεων

(61) Μόνο μία αξιόπιστη απειλή άμεσων και αποτελεσματικών αντιποίνων υποχρεώνει τις εταιρείες να μην παρεκκλίνουν από τους όρους του συντονισμού. Συνεπώς, οι αγορές πρέπει να είναι επαρκώς διαφανείς, έτσι ώστε οι εταιρείες που συμμετέχουν στο συντονισμό να είναι σε θέση να ελέγχουν αποτελεσματικά ενδεχόμενες παρεκκλίσεις.

(62) Παρόλο που οι υπηρεσίες που προσφέρονται από ΠΣΔ είναι αρκετά ομοιογενείς, η διάρθρωση των τιμών και των προσφερόμενων προϊόντων όλων των ΠΣΔ έχουν σύνθετο χαρακτήρα. Επί του παρόντος, στον ΕΟΧ τα ΠΣΔ εφαρμόζουν διάφορα είδη συμφωνιών εκ παραλλήλου, δηλαδή τυποποιημένες συμφωνίες [της μορφής «συμμετέχοντες μεταφορείς»—«standard Participating Carrier Agreements» («PCA»)] και συμφωνίες πλήρους περιεχομένου («full content agreements»), οι οποίες συμπληρώνονται ορισμένες φορές με συμφωνίες προαιρετικής συμμετοχής (opt-in). Οι διαφορές και η ποικιλία τόσο των διαρθρώσεων τιμολόγησης όσο και των προσφερόμενων προϊόντων στις συμφωνίες αυτές καθιστούν αδύνατο στην πράξη ένα διαρκή συντονισμό. Η διαφάνεια που παραμένει στην αγορά μειώνεται περαιτέρω από το γεγονός ότι τα ΠΣΔ τροποποιούν τακτικά τα προσφερόμενα προϊόντα και τη διάρθρωση των τιμών.

(63) Παρόλο που, όπως προκύπτει από την έρευνα της αγοράς, οι συμβάσεις μεταξύ των ΠΣΔ και των εταιρειών ενοικίασης αυτοκινήτων και ξενοδοχείων φαίνονται λιγότερο σύνθετες στη διάρθρωσή τους, δεν παρουσιάζουν ακόμα το βαθμό της διαφάνειας που θα καθιστούσε δυνατό το μεταξύ τους συντονισμό.

(64) Ένας αριθμός επιχειρήσεων που απάντησαν στην έρευνα αγοράς επεσήμανε την ύπαρξη των λεγόμενων ρητρών του «μάλλον ευνοούμενου κράτους» στις συμφωνίες τους με ΠΣΔ. Η χρήση αυτών των ρητρών μπορεί να αυξάνει τη διαφάνεια των τιμών. Ωστόσο, επιβεβαιώθηκε από την έρευνα της αγοράς ότι στις περισσότερες περιπτώσεις οι ρήτρες του μάλλον ευνοούμενου κράτους συνδέονται με την υποχρέωση των ΦΤΥ να παρέχουν ισότητα μεταχείρισης ως προς το περιεχόμενο, και, συνεπώς, αντανακλούν απλώς τις υποχρεώσεις που θεσπίζονται στον κώδικα δεοντολογίας.

(65) Λαμβάνοντας υπόψη τα χαρακτηριστικά των σχετικών αγορών, και ιδίως τον περιορισμένο βαθμό διαφάνειας, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα στην απόφασή της ότι θα ήταν δυσχερές για τα τρία εναπομένοντα ΠΣΔ να παρακολουθούν αποτελεσματικά τις παρεκκλίσεις από τη συντονισμένη συμπεριφορά.

Αποτρεπτικοί μηχανισμοί

(66) Ο συντονισμός δεν μπορεί να διατηρηθεί εάν οι επιπτώσεις μιας παρέκκλισης δεν είναι επαρκώς σοβαρές για να πεισθούν οι εταιρείες που συντονίζουν τη συμπεριφορά τους ότι είναι προς το συμφέρον τους να συμμορφώνονται με τους όρους του συντονισμού.

(67) Τα άμεσα αντίποινα με τη μορφή μείωσης, εκ μέρους των συντονιζόμενων ΠΣΔ των τελών που χρεώνονται στους ΦΤΥ δεν θα ήταν αποτελεσματικά για την επιβολή αντιποίνων κατά των ΠΣΔ των οποίων η συμπεριφορά παρεκκλίνει, δεδομένου ότι δεν θα παρακινούσε τους ΦΤΥ να αλλάξουν προμηθευτή, λαμβάνοντας υπόψη ότι χρειάζονται τις υπηρεσίες και των τεσσάρων ΠΣΔ.

(68) Πιο ρεαλιστικά αντίποινα θα ήταν για ένα ΠΣΔ, να προσφέρει σε ορισμένα μεγάλα ΤΠ που χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες ΠΣΔ των οποίων η συμπεριφορά παρεκκλίνει, υψηλότερα οικονομικά κίνητρα ή άμεσες κατ' αποκοπή πληρωμές προκειμένου να τα παρακινήσουν να μεταπηδήσουν από ένα ΠΣΔ του οποίου η συμπεριφορά παρεκκλίνει σε άλλο ΠΣΔ. Ένα μέτρο του είδους αυτού είναι πιθανό, αλλά θα αποτελούσε δαπανηρή στρατηγική, δεδομένου ότι τα κίνητρα που προσφέρονται στα ΤΠ θα έπρεπε να είναι επαρκώς υψηλά ώστε να τα παρακινήσουν να αλλάξουν ΠΣΔ.

(69) Συνεπώς, η Επιτροπή καταλήγει στην απόφασή της ότι τα αντίποινα με τη μορφή των υψηλότερων οικονομικών κινήτρων σε ΤΠ δεν μπορούν να αποκλεισθούν.

Αντιδράσεις επιχειρήσεων που δεν συμμετέχουν στο συντονισμό

(70) Για να είναι επιτυχής ο συντονισμός, οι ενέργειες των εταιρειών που δεν συμμετέχουν στο συντονισμό και των δυνητικών ανταγωνιστών, καθώς και των πελατών, δεν θα πρέπει να είναι σε θέση να θέσουν σε κίνδυνο το αποτέλεσμα που αναμένεται από το συντονισμό.

(71) Στην παρούσα υπόθεση φαίνεται ότι υφίστανται επαρκείς ανταγωνιστικοί περιορισμοί στην αγορά οι οποίοι θα αποσταθεροποιούσαν οποιαδήποτε απόπειρα συντονισμού. Οι περιορισμοί αυτοί προέρχονται κυρίως από τη δυνατότητα των ΦΤΥ να παρακρατούν περιεχόμενο και να διαθέτουν το περιεχόμενο αυτό μόνο μέσω ενός άμεσου διαύλου διανομής όπως οι «ιστοσελίδες προμηθευτών». Επιπλέον, ο συντονισμός που οδηγεί σε αυξήσεις τιμών θα ενθάρρυνε τους ΦΤΥ στον ΕΟΧ να επενδύσουν περισσότερο στην εξεύρεση λύσεων υποκατάστασης των ΠΣΔ, όπως οι νεοεισερχόμενοι φορείς στην αγορά ΠΣΔ και οι άμεσοι σύνδεσμοι.

(72) Λαμβάνοντας υπόψη τις περιστάσεις που περιγράφηκαν ανωτέρω και το γεγονός ότι τα κριτήρια που πρέπει να πληρούνται προκειμένου να φανούν τα συντονισμένα αποτελέσματα είναι σωρευτικά, η συγκέντρωση δεν είναι πιθανό να οδηγήσει σε συντονισμένα αποτελέσματα στην αγορά της ΕΕ για την προμήθεια υπηρεσιών ΠΣΔ σε ΦΤΥ.

II.3.5.2. Αγορές επόμενου σταδίου

Συμφωνίες σχετικά με τους όρους του συντονισμού

(73) Το θέμα του συντονισμού θα μπορούσε καταρχήν να προκύψει επίσης στην αγορά επόμενου σταδίου που καλύπτει τη σχέση μεταξύ των ΠΣΔ και των ΤΠ. Οι αγορές επόμενου σταδίου στον ΕΟΧ χαρακτηρίζονται από σημαντικές διαφορές στα μερίδια αγοράς μεταξύ των τεσσάρων ΠΣΔ στις διάφορες χώρες.

(74) Ο ανταγωνισμός μεταξύ των ΠΣΔ στην αγορά επόμενου σταδίου είναι έντονος και δεν εμφανίζει δείγματα συντονισμένης συμπεριφοράς. Κατά τη διάρκεια των […] τελευταίων ετών η Galileo και η Worldspan έχουν χάσει μερίδια αγοράς ύψους […] τα οποία κέρδισε η Amadeus. Επιπλέον, η έρευνα της αγοράς επιβεβαιώνει ότι ο ανταγωνισμός μεταξύ των ΠΣΔ για συμβάσεις με ΤΠ είναι επί του παρόντος έντονος, όπως προκύπτει από την αύξηση των οικονομικών κινήτρων που παρέχονται από ΠΣΔ σε ΤΠ κατά την τελευταία πενταετία.

(75) Οι ανωτέρω παρατηρήσεις υποδηλώνουν ότι οι θέσεις των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στη συγκέντρωση είναι σχετικά ασταθείς στις περισσότερες αγορές επόμενου σταδίου, πράγμα που θα καθιστούσε ακόμα πολυπλοκότερη την επίτευξη συμφωνίας για τους όρους ενδεχόμενου συντονισμού.

Παρακολούθηση αποκλινουσών συμπεριφορών

(76) Οι όροι των συμβάσεων με ΤΠ δεν είναι εν γένει διαφανείς δεδομένου ότι η διαπραγμάτευσή τους γίνεται σε μεμονωμένη βάση μεταξύ ΤΠ και ΠΣΔ. Τα ΠΣΔ δεν έχουν τρόπο να γνωρίζουν την πολυπλοκότητα των όρων και των προϋποθέσεων που προτείνονται από τους ανταγωνιστές τους. Παρόλο που ενδέχεται να υφίσταται κάποια διαφάνεια τιμών λόγω της πιθανής ανταλλαγής πληροφοριών μεταξύ ΤΠ και ΠΣΔ στο πλαίσιο των διαπραγματεύσεων για τις συμβάσεις, το γεγονός ότι ως επί το πλείστον οι συμβάσεις αποτελούν αντικείμενο απευθείας διαπραγμάτευσης περιορίζει αισθητά το βαθμό της διαφάνειας που θα μπορούσε να προκύπτει. Συνεπώς, οι δυνατότητες αποτελεσματικής παρακολούθησης της συντονισμένης συμπεριφοράς φαίνονται πολύ περιορισμένες, δεδομένου ότι αυτό θα προϋπέθετε έλεγχο του επιπέδου του περιεχομένου, των λειτουργικών δυνατοτήτων, των υπηρεσιών, της χρηματοοικονομικής συνδρομής, των πριμοδοτήσεων και άλλων όρων και προϋποθέσεων που κάθε ΠΣΔ προσφέρει στα επιμέρους ΤΠ.

(77) Λαμβάνοντας υπόψη τον περιορισμένο βαθμό διαφάνειας στην αγορά επόμενου σταδίου, η Επιτροπή καταλήγει στην απόφασή της στο συμπέρασμα ότι θα ήταν δυσχερές για τα υπόλοιπα τρία ΠΣΔ να παρακολουθούν τις τυχόν αποκλίσεις από τη συντονισμένη συμπεριφορά.

Αποτρεπτικοί μηχανισμοί

(78) Οι αποτρεπτικοί μηχανισμοί που μπορούν να εφαρμοστούν είναι ουσιαστικά οι ίδιοι όπως και εκείνοι που εξετάστηκαν σε σχέση με την αγορά προηγούμενου σταδίου.

Αντιδράσεις επιχειρήσεων που δεν συμμετέχουν στο συντονισμό

(79) Στην περίπτωση συντονισμένης συμπεριφοράς, υπάρχουν ελάχιστες άλλες επιλογές για τα ΤΠ. Η χρήση των «ιστοσελίδων προμηθευτών» είναι ιδιαίτερα πολύπλοκη για τα ΤΠ και οι άλλες εναλλακτικές λύσεις έναντι των ΠΣΔ δεν έχουν ακόμη αναπτυχθεί σε ικανοποιητικό βαθμό στον ΕΟΧ έτσι ώστε να συνιστούν ικανοποιητικές εναλλακτικές λύσεις.

(80) Λαμβάνοντας υπόψη ότι τα κριτήρια που πρέπει να πληρούνται για να αποδειχθούν τα συντονισμένα αποτελέσματα είναι σωρευτικά, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα στην απόφασή της ότι και στην αγορά επόμενου σταδίου η συγκέντρωση δεν είναι πιθανόν να οδηγήσει σε συντονισμένα αποτελέσματα.

III. **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ**

(81) Στην απόφασή της, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση δεν θα προκαλέσει προβλήματα ανταγωνισμού με αποτέλεσμα να παρεμποδίζεται σε σημαντικό βαθμό ο ανταγωνισμός στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή σκοπεύει να κηρύξει τη συγκέντρωση συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη συμφωνία για τον ΕΟΧ, σύμφωνα με το άρθρο 8 παράγραφος 1 του κανονισμού συγκεντρώσεων και το άρθρο 57 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.