KOMISJON

KOMISJONI OTSUS,

21. august 2007,

millega koondumine kuulutatakse kokkusobivaks ühisturuga ja EMP lepinguga

(Juhtum COMP/M.4523 – Travelport/Worldspan)

(teatavaks tehtud numbri K(2007) 3938 all)

(Ainult ingliskeelne tekst on autentne)

(EMPs kohaldatav tekst)

(2007/781/EÜ)

Vastavalt nõukogu 20. jaanuari 2004. aasta määrusele (EÜ) nr 139/2004 kontrolli kehtestamise kohta ettevõtjate koondumiste üle, [1] *eriti selle artikli 8 lõikele 1, võttis komisjon 21. augustil 2007 vastu otsuse ühinemisjuhtumi kohta. Otsuse mittekonfidentsiaalne täielik versioon on kättesaadav juhtumi autentses keeles ja komisjoni töökeeltes konkurentsi peadirektoraadi veebilehel aadressil: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_et.html*

I. KOKKUVÕTE

(1) Travelport LLC, mis on Ameerika Ühendriikide kontserni The Blackstone Group (edaspidi „Blackstone") tütarettevõtja, pakub ülemaailmse elektroonilise jaotussüsteemi (edaspidi „GDS") Galileo ja Gulliver's Travel Associates süsteemi kaudu reisimisega seotud jaotusteenuseid. Lisaks sellele käitab Travelport mitut veebipõhist reisibürood ja reisimisega seotud veebisaiti, sh ebookers, Orbitz, Cheaptickets, Octopus Travel, HotelClub ja RatesToGo.

(2) Worldspan Technologies Inc. (edaspidi „Worldspan") pakub reisimisega seotud jaotusteenuseid GDS-süsteemi Worldspan kaudu. Ettevõtja on keskendunud peamiselt meelelahutussektoris GDS-teenuste pakkumisele veebipõhistele ja viimasel ajal ka traditsioonilistele reisibüroodele. Lisaks pakub Worldspan infotehnoloogiateenuseid lennuettevõtjatele (nt ettevõttesisesed broneerimissüsteemid ja lennutegevusega seotud tehnoloogiateenused).

(3) Nõukogu määruse (EÜ) nr 139/2004 (edaspidi „ühinemismäärus") artikli 4 lõike 5 kohaselt tehtud ettepanekul põhineva toimingu raames omandab Travelport täieliku kontrolli ühinemismääruse artikli 3 lõike 1 punkti b tähenduses ettevõtja Worldspan üle aktsiate ostu teel.

(4) Komisjoni turu-uuringust ilmnes, et kavandatav koondumine ei tekita konkurentsiprobleeme, mis takistaksid oluliselt konkurentsi ühisturul või selle olulises osas.

II. SELETUSKIRI

II.1. Asjaomase kaubaturu ja võimaliku alternatiivse turu määratlused

(5) Eelmiste juhtumite puhul määratles komisjon GDSi kui reisibüroodele pakutavat vahendit, mis võimaldab neil saada teavet reisiteenuste pakkujate (lennuettevõtjad, hotellid ja autorendiettevõtted) kohta ja teha vastavaid broneeringuid, reisiteenuste pakkujad omakorda edastavad GDSile teavet oma toodete kohta.

(6) Kaubaturgu, mida see tehing mõjutab, määratletakse otsuses kui GDSi kaudu pakutavate reisimisega seotud elektrooniliste jaotusteenuste turgu. Kõnealune turg on oma olemuselt kahepoolne ja seal leidub kahte liiki kliente. GDSi pakkujad on vahendajad, kes ühest küljest võimaldavad reisiteenuste pakkujatel (kes tegutsevad GDS-teenuste pakkujatele eelneval kaubaturul) jaotada oma reisipakkumised reisibüroodele ja lõppkokkuvõttes lõpptarbijatele ning teisest küljest reisibüroodel (kes tegutsevad GDS-teenuste pakkujatele järgneval kaubaturul) pääseda ligi reisipakkumistele ja broneerida neid lõpptarbijate jaoks. Põhjaliku uurimise käigus leidsid kõnealused kaubaturu tunnused kinnitust.

(7) Komisjon hindas, kas teatise esitaja väide, et asjaomasel kaubaturul on peale GDS-teenuste pakkujate ka alternatiivsed tehnoloogiad, mille abil saab vältida GDS-teenuste pakkujate teenuste kasutamist, on õige. Need alternatiivid on i) kombineeritud otsingumootorid, ii) otselingid, iii) nn uued GDSiga liitujad (edaspidi „GNE") ja iv) „supplier.com" veebisaidid.

[1] ELT L 24, 29.1.2004, lk 1.

(8) Esimese kolme alternatiivi arvamine asjaomase kaubaturu hulka lükati otsuses tagasi, kuna põhjalik uurimine näitas selgelt, et need kas ei asenda GDSi, neid on Euroopa Majanduspiirkonnas väga vähe või on nende mõju seal väga väike. Selleks et määrata kindlaks, kas „supplier.com"-veebisaitide kaudu pakutavad teenused saavad asendada GDS-teenuseid ja kas need kuuluvad samale kaubaturule, korraldati mitmekülgne hindamine, mis hõlmas turu mõlemat poolt.

(9) Eelneval kaubaturul tegutsev „supplier.com" võimaldab reisiteenuste pakkujatel vähendada märkimisväärselt teenuste jaotamise keskmist kulu ja piirkulu, sest lõppkokkuvõttes hoiavad nad kokku GDSi kaudu broneerimise kulude ning võimaliku vahendustasu pealt, mida tuleb maksta GDSi kaudu broneeringuid tegevale reisibüroole.

(10) Sellest tulenevalt saavad traditsioonilised lennuettevõtjad paremini konkureerida odavlennufirmadega, kelle põhikanal on „supplier.com". Lisaks julgustab reisiteenuste pakkujaid edendama „supplier.com" kasutamist asjaolu, et eri reisiteenuste pakkujate hindade võrdlemine muutub lõpptarbija jaoks järjest keerulisemaks, sest sellise teabe saamiseks tuleb külastada mitut veebisaiti. See selgitab osaliselt „supplier.com" veebisaidi kasutuse suurenemist viimastel aastatel. IATA andmetel moodustasid EMP 20 suurema lennuettevõtja otsebroneeringud 2005. aastal keskmiselt 25 % kõigist broneeringutest (2004. aastal moodustasid need 20 % ja 2003. aastal 16 %).

(11) Põhjaliku uurimise käigus ilmnes, et see, mil määral saavad reisiteenuste pakkujad teha broneeringuid GDSi asemel „supplier.com" veebisaidi kaudu, varieerub märkimisväärselt olenevalt reisiteenuste pakkuja valitud ärimudelist. Samuti sõltub see reisiteenuse pakkuja lõpptarbijate andmebaasi suurusest ja lõpptarbijate käitumuslikust omapärast, mis teataval määral sõltub reisipakkumiste jaotamisest GDSi kaudu.

(12) Järgneval kaubaturul tegutsevad reisibürood saavad GDSi kaudu broneerimise korral GDS-teenuste pakkujatelt märkimisväärset stimuleerivat tasu ja lisaks sellele võimalikku vahendustasu reisiteenuste pakkujatelt. Reisibürood jäävad sellest tulust ilma, kui nad broneerivad „supplier.com" kaudu. Kõnealuse tulu kaotamise korvamiseks peaksid reisibürood võtma teenuse lõppkasutajalt teenustasu (mis omakorda annab lõppkasutajale motivatsiooni broneerida piletid reisibüroo asemel „supplier.com" kaudu, mis vähendab reisibüroo tulusid veelgi). Seetõttu leidis komisjon oma otsuses, et reisibüroodel on tugev stiimul jätkata GDSi kasutamist ja mitte asendada broneerimist GDSis „supplier.com" veebisaitide kaudu broneerimisega. Samuti leidis komisjoni põhjaliku uurimise käigus kinnitust asjaolu, et „supplier.com" kasutamine on vaevanõudev ja erinevalt GDSist iseloomustab seda toodete ühekülgsus ja hindade võrdlemise võimaluse puudumine.

(13) Arvestades seda, et kõnealuste teenuste asendamine eelneval kaubaturul on ainult osaline, jättes reisiteenuste pakkujate broneeringute tegemise olulisel määral sõltuvaks GDS-teenuste pakkujatest ja võttes arvesse asjaolu, et kõnealuste teenuste asendamine järgneval kaubaturul on väga piiratud, leiti otsuses, et „supplier.com" veebisaite ei peaks arvama selle kaubaturu hulka, kus tegutsevad GDS-teenuste pakkujad.

(14) Kuid otsuses tunnistatakse, et „supplier.com" veebisaitide kiire kohanemine turutingimustega mõjutab GDS-teenuste turul valitsevaid konkurentsitingimusi ja piirab ühinenud ettevõtjate turukäitumist.

II.2. **Asjaomased geograafilised turud**

(15) Otsuses määratletakse eelneva kaubaturu geograafilist turgu kui kogu Euroopa Majanduspiirkonda hõlmavat turgu. Reisiteenuste ja GDS-teenuste pakkujate vahel sõlmitud ülemaailmsete kokkulepetega nähakse Euroopa Majanduspiirkonna, Ameerika Ühendriikide ja muude maailma piirkondade jaoks tavaliselt ette eraldi piirkondlikud hinnakavad. Broneerimistasud, mida reisiteenuste pakkujad maksavad GDSis broneerimise eest, on Euroopa Majanduspiirkonnas oluliselt suuremad kui Ameerika Ühendriikides. Lisaks sellele reguleerib EMP turgu ELi toimimisjuhend, samal ajal kui Ameerika Ühendriikide turg vabastati 2006. aastal piirangutest. Pealegi varieeruvad GDS-teenuste pakkujate turuosad märkimisväärselt sõltuvalt piirkonnast ja asjaomasest riigist. Seetõttu leidis komisjon otsuses, et konkurentsitingimused EMPs erinevad oluliselt Ameerika Ühendriikide omadest.

(16) Otsuses määratletakse järgnevat kaubaturgu ulatuse poolest riigisisesena, sest GDS-teenuste pakkujate turuosad varieeruvad liikmesriigiti oluliselt. See on kooskõlas komisjoni eelmiste otsustega ja leidis kinnitust ka turu-uuringus. Peaaegu kõik reisibürood – sageli ka veebipõhised – tegutsevad endiselt ainult ühes riigis, v.a mõned reisibürood, kes tegutsevad kogu Euroopas (või kogu maailmas). Ka abonementmaks, mida reisibürood maksavad GDSi kasutamise eest, ja stimuleeriv tasu, mida nad saavad, on Euroopa Majanduspiirkonna riikides erinevad. Lisaks on Amadeuse ja Galileo teenuste pakkujad rajanud peaaegu kõikides EMP liikmesriikides müügi- ja teeninduspunktid, et paremini teenindada riikide turgusid.

II.3. **Kahju tõenäosuse teooriate konkurentsimõju hindamine**

II.3.1. *Kahju tõenäosuse teooriad*

(17) Komisjon leidis oma 3. mai 2007. aasta otsuses, et teatatud koondumise kokkusobivus ühisturuga ja EMP lepinguga tekitab tõsiseid kahtlusi. Sellest johtuvalt algatas komisjon ühinemismääruse artikli 6 lõike 1 punkti c kohase menetluse.

(18) Otsuse artikli 6 lõike 1 punktis c väidetakse, et ühinemine võib teoreetiliselt kutsuda esile nii kooskõlastamata kui ka kooskõlastatud mõjusid. Kooskõlastamata mõjudega seoses tõi komisjon välja kolm kahju tõenäosuse teooriat, mida ta esmapilgul pidas usaldusväärseks. Lisaks kooskõlastatud mõjude avaldumise ohu hindamisele seadis komisjon kooskõlastamata mõjude põhjaliku uuringu eesmärgiks teha kindlaks, kas:

i) ühinemine võimaldab ettevõtjatel ära kasutada tugevat turuseisundit, mis neil on reisibüroode suhtes järgneval kaubaturul, et tõsta eelneval kaubaturul tegutsevatelt reisiteenuste pakkujatelt nõutavat hinda (kogu turgu hõlmavad vertikaalsed mõjud);

ii) ühinemisega likvideeritakse Worldspan kui väidetav sõltumatu hinnakujundaja, mistõttu pärast ühinemist hinnad tõusevad;

iii) ühinemine võimaldab ettevõtjatel kasutada pärast ühinemist tekkinud turuvõimu nende liikmesriikide reisibüroode suhtes, kus Galileo/Worldspanil oleksid suured turuosad.

II.3.2. *Kogu turgu hõlmavad vertikaalsed mõjud (mitmesuunaline vs. ühesuunaline)*

(19) Uurimise algetapis tunti muret selle pärast, et Galileo/Worldspan saab pärast ühinemist võimaluse kasutada turuvõimu, mis tal on mitmel järgneval riigisisesel kaubaturul tegutsevate reisibüroode suhtes, et tugevdada oma positsiooni eelneval EMP kaubaturul tegutsevate reisiteenuste pakkujate suhtes. Seda turuvõimu kasutamise võimalust võib nimetada kogu turgu hõlmavaks vertikaalseks mõjuks. Kõnealust mõju võib kirjeldada järgmiselt.

(20) Ühinemise tulemusel kuuluvad Galileo/Worldspanile suured turuosad, mis suurendab märkimisväärselt Iirimaa, Ühendkuningriigi, Itaalia, Madalmaade, Ungari ja Belgia järgnevaid kaubaturge (vt järgnevaid kaubaturge käsitlev jaotis allpool).

(21) Kui reisiteenuste pakkujal on konkreetne huvi laiaulatusliku jaotusvõrgu vastu liikmesriigis, kus ühinemise tulemusel tekkinud ettevõttel on laiaulatuslik reisibüroode võrk, siis on Galileo/Worldspanil võimalik suurendada oma osa selle liikmesriigi järgneval kaubaturul ja sundida reisiteenuste pakkujat tegema ülemaailmse kokkuleppe sõlmimisel hinnaalandusi. Teiste sõnadega võib ühinenud ettevõtjate positsioonist reisiteenuste pakkujate suhtes tuleneda palju suurem turuvõim, kui saaks eeldada Galileo/Worldspanile kuuluva eelneva EMP kaubaturu osa puhul [mis moodustab 20–30 %]. Kõnealune positsioon võimaldab ühinemise tulemusel tekkival üksusel tõenäoliselt pärast ühinemist tõsta ühepoolselt hindu.

(22) GDS-teenuste turgu iseloomustatakse kui platvormi, mis on ühest küljest mitmesuunaline, teisest küljest aga ühesuunaline. Reisiteenuste pakkujad kasutavad tavaliselt mitmesuunalist platvormi, sest nad peavad soovitud turuhõive saavutamiseks levitama oma pakkumisi kõigi nelja GDSi kaudu, samal ajal kui enamik reisibüroodest kasutab ühesuunalist platvormi, kuna ühest GDSist enamikul juhtudel piisab, et saada vajalikku teavet reisiteenuste pakkujate pakkumiste kohta.

(23) Nii kaua kui reisibürood kasutavad ühesuunalist platvormi, on GDS-teenuste pakkujatel eksklusiivne juurdepääs vastavatesse reisibüroode võrkudesse kuuluvate reisibüroode andmetele. Seetõttu on iga GDS-teenuste pakkuja teatud määral valitsevas seisundis nende reisiteenuste pakkujate suhtes, kel on vaja ligipääsu ainult ühe GDSiga ühendatud reisibüroode teabele. Kõnealune valitsev seisund võimaldab GDS-teenuste pakkujal võtta reisiteenuste pakkujatelt suuremat tasu. Monopoolse hinnakujunduse kaudu saadud raha kasutatakse enamasti rahaliste stiimulite maksmiseks reisibüroodele.

(24) Komisjon leidis siiski, et GDS-teenuste pakkujate ja klientide kauplemine on mõlemal turu poolel hakanud muutuma. Reisiteenuste pakkujad ja reisibürood tugevdasid hiljuti oma kauplemispositsiooni GDS-teenuste pakkujate suhtes. Need suhtelise kauplemispositsiooni muutused tulenevad i) reisibüroode konsolideerumisest, ii) otse „supplier.com" kaudu broneerimise tarvituselevõtust ja iii) reisiteenuste pakkujate kehtestatud lisatasudest.

(25) Peale selle, et reisiteenuste pakkujad ähvardavad takistada reisipakkumiste levitamist „supplier.com" kaudu, on nad GDS-teenuste pakkujatele surve avaldamiseks välja töötanud veel ühe vahendi. Reisibüroodele lisatasude kehtestamise või sellega ähvardamisega võivad reisiteenuste pakkujad mõjutada konkreetse GDSi kasutamist ja kutsuda esile selle süsteemi kasutusmahu kaotamist kas „supplier.com" veebisaidi või teise GDSi kasuks.

Ühinemise mõju

(26) Järgmistel põhjustel on ebatõenäoline, et GDS-teenuste pakkujate arvu vähenemine põhjustab hindade tõusu kogu turgu hõlmavate vertikaalsete mõjude tõttu.

(27) Põhjaliku uurimise käigus leidis kinnitust asjaolu, et reisiteenuste pakkujad on suutelised sundima GDS-teenuste pakkujaid langetama hindu pakkumiste kogupaketi eest; teise võimalusena on nad suutelised neid sundima langetama hindu selleks, et takistada reisiteenuste pakkujatel kehtestada lisatasusid GDS-teenuste pakkujatega lepingulistes suhetes olevatele reisibüroodele. Lennuettevõtjad on välja töötanud mitu kauplemisvahendit (eelkõige, kuid mitte ainult, „supplier.com" veebisaidid), mis võimaldab neil jätta osa oma kasumist endale kokkuleppel GDS-teenuste pakkujatega. Isegi olukorras, kui eksisteerib ainult kolm GDS-teenuste pakkujat, ei saaks ükski neist tõsta hindu, sest reisiteenuste pakkujad säilitavad piisavalt tugeva kauplemispositsiooni, mis rajaneb i) suutlikkusel teha broneeringuid „supplier.com" veebisaitide kaudu, ii) reisibüroodele kehtestatud lisatasudel, iii) kaubamärgi tuntusel koduturul (koduturgudel) ja iv) võimalusel töötada tulevikus välja uued kauplemisvahendid. Seetõttu leidis komisjon oma otsuses, et GDS-teenuste pakkujate arvu vähenemine neljalt kolmele ei suurenda kogu turgu hõlmavatest vertikaalsetest mõjudest tuleneva ühepoolse hindade tõstmise tõenäosust.

(28) See järeldus kehtib ka muude reisiteenuste pakkujate puhul, nagu autorendiettevõtjad ja hotelliketid.

(29) Reisibüroodele on kättesaadav piisav arv GDS-platvorme ning platvormi vahetamise kulud ei ole ületamatuks takistuseks GDS-teenuste pakkuja vahetamisel. Asjaolu, et GDS-teenuste pakkujatel tuleb reisiteenuste pakkujatele nõudluse loomiseks luua piisavalt laiaulatuslikku reisibüroode võrk ja hoida see käigus, asetab reisibürood GDS-teenuste pakkujate suhtes soodsasse positsiooni isegi pärast ühe GDS-teenuste pakkuja likvideerimist.

(30) Otsuses teeb komisjon järelduse, et kõnealustest elementidest (reisiteenuste pakkujate soodne positsioon ja täiendavate kauplemisvahendite käimasolev või tõenäoline väljatöötamine) piisab, et vältida ühinemise võimalikku kahjulikku mõju avaldumist, mis seisnev GDS-teenuste pakkuja arvu vähenemises neljalt pakkujalt kolmele ja kogu turgu hõlmavate vertikaalsete mõjude võimalikus ilmnemises.

II.3.3. *Worldspani kui sõltumatu hinnakujundaja kadumine*

(31) Teine komisjoni uuritud kahju tekkimise teooria on seotud Worldspaniga, kes tegutseb Euroopa Majanduspiirkonnas sõltumatu hinnakujundajana, võttes oma konkurentidest (Galileo, Sabre ja Amadeus) väiksemat tasu. Turu-uuringu käigus selgus, et ollakse mures, et pärast kahe ühineva ettevõtja vahelise konkurentsi kadumist tõstetakse Worldspani hindu Galileo hindade tasemele.

(32) Komisjoni põhjalikust uurimisest ilmneb siiski, et seda kahju tekkimise teooriat ei saa kinnitada. Selleks et järeldada, et ühinemine põhjustab tõenäoliselt Worldspani hindade märkimisväärset tõusu, tuleks tõestada, et Worldspani ühinemiseelsed hinnad on oluliselt madalamad kui tema konkurentidel, eelkõige Galileol, ning et ühinevatel ettevõtjatel on pärast ühinemist stiimul ja suutlikkus tõsta Worldspani hindu.

II.3.3.1. Worldspan ei võta väiksemat tasu

(33) Teatise esitaja esitas ühinevate ettevõtjate 2006. aastal osutatud põhiliste broneerimisteenuste, Galileo „Active Net Segment" ja Worldspani täisteenuse vahelise võrdluse. Sellest ilmneb, et Worldspani hinnakirjas esitatud hinnad on tegelikult […] kui selle täisteenusega võrreldavate Galileo hinnakirjas esitatud […] teenuste hinnad. Lisaks sellele, kui igas broneerimisteenuste kategoorias leiti kõigi broneeringute keskmine teenustasu kõigi broneeringute lõikes, arvestades Worldspani hindade nelja kategooria suhtelist osakaalu täisteenuse tasemel, saadi tulemuseks […] Ameerika Ühendriikide dollarit, kusjuures Galileo „Active Net Segment" teenuse hind 2006. aastal oli […] dollarit.

(34) Seetõttu leidis komisjon otsuses, et enamikul juhtudel ei ole Worldspan reisiteenuste pakkujate jaoks kõige madalamate hindadega GDS-teenuste pakkuja. Üldjuhul on turul olemas Worldspani teenusest odavam alternatiiv.

II.3.3.2. Worldspan kaotas turuosa

(35) Teine põhjus, miks Worldspani ei saa pidada sõltumatuks hinnakujundajaks, on teatise esitaja väitel asjaolu, et hoolimata Worldspani väidetavast madala hinna poliitikast ei ole ta turuosa agressiivselt suurenenud. Teatise esitaja väidab, et hoopis vastupidi, Worldspani kui Euroopa Majanduspiirkonna viimase viie aasta väikseima GDS-teenuste pakkuja turuosa EMPs ei ole vähimalgi määral kasvanud.

(36) Worldspani turuosa suundumustest ajavahemikul 2003 kuni 2006 ilmneb selle vähenemine [kuni 5 %] eelneval kaubaturul (mis hõlmab EMPd). Seoses järgneva kaubaturuga püsis Worldspani turuosa suhteliselt stabiilsena, kasvades/kahanedes aasta-aastalt ligikaudu [kuni 5 %], v.a Ungari, kus ajavahemikul 2004–2005 kõnealune turuosa kasvas. Vastupidi sellele, mida saab eeldada ettevõtjalt, kes on väidetavalt sõltumatu hinnakujundaja, ei näita Worldspani turuosad kasvamise tendentsi.

(37) Teatise esitaja väitel ei saa Worldspani pidada sõltumatuks hinnakujundajaks EMPs ka seetõttu, ta tegutseb pigem hinnavõtja kui hinnaseadjana. Teatise esitaja viitab muu hulgas asjaolule, et teised GDS-teenuste pakkujad sõlmisid esimesena viie suurima EMP lennuettevõtjaga täieulatuslikud lepingud. See leidis kinnitust põhjaliku uurimise käigus.

II.3.3.3. Galileo ja Worldspan ei ole üksteise peamised konkurendid

(38) Teatise esitaja väidab, et pärast ühinemist asetleidva eeldatava Worldspani hindade tõusu võimalikkust vähendab veelgi asjaolu, et Galileo ja Worldspan ei ole EMP turul teineteise peamised konkurendid.

(39) Põhjaliku uurimise käigus leidis kinnitust, et reisiteenuste pakkujad tajuvad üldiselt Galileo süsteemi tugevamana ärireiside puhul, samal ajal kui Worldspan on tugevam puhkusereiside ja veebipõhiste reisibüroode puhul. Enamik järgneval kaubaturul tegutsevatest reisibüroodest peavad nii Galileo kui ka Worldspani peamiseks konkurendiks Amadeust.

II.3.3.4. Worldspanil puudub stiimul tõsta pärast ühinemist hindu ja viia need Galileo hindade tasemele

(40) Asjaolu, et ühinevad osalised ei ole teineteise peamised konkurendid, vähendab ettevõtjate stiimulit tõsta pärast ühinemist Worldspani hindu. Pealegi näitab ettevõtjate ühinemiseelsete marginaalide kahanemine, et võimalus pärast ühinemist kehtestada kõrgemaid hindu on piiratud.

(41) Ühinemisjärgsete kõrgemate hindade kehtestamise tõenäosust eelneval kaubaturul vähendab veelgi asjaolu, et selline hinnatõus annaks tõuke reisiteenuste pakkujate poolt pakkumiste võimalikule eemaldamisele Worldspani GDSist või lisatasu kehtestamisele Worldspani süsteemi kasutavatele reisibüroodele.

(42) Kokkuvõtteks ilmnes komisjoni põhjaliku uurimise käigus, et puuduvad piisavad tõendid, mille alusel järeldada, et Worldspan võtab konkurentidest väiksemat tasu ja et ta on sõltumatu hinnakujundaja. Sellest tulenevalt leiti otsuses, et on ebatõenäoline, et tehing põhjustab Worldspani hindade tõusu.

II.3.4. *Ühinevate ettevõtjate väga suured turuosad järgneval kaubaturul*

(43) Tehingu tulemusena saavutaksid ettevõtjad järgneval kaubaturul suure turuosa (üle 40 %) kuues liikmesriigis, kusjuures edumaa järgnevate ees oleks suur. Kõnealuses kuues liikmesriigis ulatusid ettevõtjate turuosad 2006. aastal [40–50 %st] kuni [70–80 %ni].

Liikmesriik	Galileo	Worldspan	Ettevõtjate ühine turuosa
Belgia	[20–30]	[10–20]	[40–50]
Ungari	[20–30]	[20–30]	[50–60]
Iirimaa	[50–60]	[10–20]	[70–80]
Itaalia	[40–50]	[0–10]	[40–50]
Madalmaad	[30–40]	[20–30]	[50–60]
Ühendkuningriik	[40–50]	[10–20]	[50–60]

(44) Ühise turuosa suurus kuues liikmesriigis võib võimaldada ettevõtjatel tegutseda pärast ühinemist sõltumatult oma konkurentidest ja klientidest ning kasutada oma huvides ära ärisuhteid reisibüroodega.

(45) Põhjaliku uurimise käigus ilmnes siiski, et ühinemine ei võimalda ühinenud ettevõtjatel kasutada reisibüroode suhtes oma turuvõimu nende liikmesriikide turgudel, kus tehingu tulemusena kujunevad suured ühised turuosad.

II.3.4.1. Galileo turuosa vähenemise suundumus

(46) Teatise esitaja väidab, et Galileo kaotas märkimisväärse turuosa kõikides liikmesriikides, kus tal oli oluline turuosa tänu ajaloolistele sidemetele riigi lennuettevõtjatega.

(47) Teatise esitaja väitel näitab Galileo turuosa kahanemine, et eespool osutatud Galileo keskmine turuosa ei kajasta tema turuvõimu. On ebatõenäoline, et tehingu tagajärjel asendub Galileo turuosa vähenemise suundumus tõusuga, eriti kui võtta arvesse Worldspani marginaalset rolli EMP tasandil ja tema tõendatud võimetust parandada aastate jooksul oma turuseisundit EMP turul.

(48) Galileo turuosade arengusuundumus ja Worldspani marginaalne roll EMP tasandil leidis põhjaliku uurimise käigus kinnitust.

(49) Reisibürood on üldjuhul netosaajad, sest nad saavad GDS-teenuste pakkujatelt rohkem rahalisi stiimuleid kui nad maksavad neile abonementtasuna. Stimuleerivad tasud suurenesid järjekindlalt viimase viie aasta jooksul, sh nendes liikmesriikides, kus ettevõtjatele kuuluvad suured (üle 40 %) turuosad. Põhjaliku uurimise käigus ilmnes, et ajavahemikul 2003–2006 reisibüroode tulu üldiselt suurenes ja nende brutomarginaalid arenesid positiivselt.

(50) See suundumus viitab reisibüroode tähtsusele GDS-teenuste pakkujate jaoks ja kajastab põhjaliku uurimise käigus küsitletute üldist seisukohta, et GDS-teenuste pakkujate vaheline konkurents on järgneval kaubaturul tugev.

II.3.4.2. Platvormi vahetamise kulud

(51) Üks põhjus, miks on ebatõenäoline, et tehing toob kaasa hinnatõusu järgneval kaubaturul, on seotud põhjaliku uurimise käigus kinnitust leidnud asjaoluga, et platvormi vahetamise kulud ei ole platvormi väljavahetamisele ületamatuks takistuseks.

(52) Kuigi platvormi vahetamise kulude suuruse määramine on nii vajamineva aja, väljaõppe kui ka rahalisest seisukohast keeruline, saab põhjaliku uurimise põhjal teha mõningaid üldisi järeldusi. Väikestel reisibüroodel läheb GDS-teenuste pakkuja vahetamiseks üks kuni mitu nädalat, väljaõppevajadus ei ole suur ja muutus ei mõjuta negatiivselt nende jõudlust. Kuid suurte reisibüroode hinnangul kulub neil GDS-teenuste pakkuja vahetamiseks ligi 12 kuud ja see toob kaasa märkimisväärseid finantskulusid (üle 1 miljoni euro). Ka väljaõppevajadus on suurem. Erijuhtudel (nt vahetamise tehniliste aspektide tõttu) võivad rahalised kulud olla veelgi suuremad ja vajaminev aeg pikem.

(53) Põhjalik uurimine, mille käigus ilmnes, et platvormi vahetamine toob kaasa kulutusi, näitas see ka seda, et need kulud ei ole minevikus takistanud olulisi platvormivahetusi. Ajavahemikus 2003 kuni 2006 hakkasid mitmed reisibürood kasutama Galileo asemel Amadeust. Lisaks kaotas Worldspan sel ajavahemikul oma kaks suurimat klienti: […] ja […].

(54) Isegi kui platvormi vahetamine eeldab kulutusi, tundub ebatõenäoline, et tehingu tulemusel tekivad konkurentsiprobleemid ettevõtjate suurte ühiste turuosade tõttu järgneval kaubaturul. Selle aluseks on i) ettevõtjate ühiste turuosade negatiivne areng, ii) tihe konkurents GDS-teenuste pakkujate vahel isegi nendel riigisisestel turgudel, kus ettevõtjatele kuuluvad suured turuosad järgneval kaubaturul, mida tõendab nendel turgudel toimunud reisibüroodele makstavate stimuleerivate tasude suurenemine aja jooksul ning iii) reisibüroode üldiselt positiivne suhtumine ühinemisse, mille aluseks on veendumus, et ühinemisega luuakse tugev alternatiiv Amadeusele.

(55) Seetõttu leidis komisjon oma otsuses, et kooskõlastamata mõjude avaldumine järgnevatel kaubaturgudel ühinemise tulemusena on ebatõenäoline.

II.3.5. *Kooskõlastatud mõjud*

(56) Põhjaliku uurimise käigus analüüsiti ka kooskõlastatud mõjude võimalikkust GDS-teenuste eelneval ja järgneval turul.

II.3.5.1. Eelnev kaubaturg

Kooskõlastamise tingimustes kokkuleppele jõudmine

(57) Äriühingutel on üldiselt seda kergem jõuda kooskõlastamise tingimustes ühisele seisukohale, mida lihtsam ja stabiilsem on majanduskeskkond. Sellega seoses võivad ebastabiilne nõudlus, mõnede turul tegutsevate äriühingute oluline sisemine kasv või sage uute äriühingute turuletulek näidata, et olemasolev olukord ei ole piisavalt stabiilne, et kooskõlastamine oleks tõenäoline.

(58) Kuigi viimase viie aasta jooksul ei toimunud ühtegi märkimisväärset GDS-teenuste turuletulekut, kinnitab viimase viie aasta turuosa areng, et majanduskeskkond, milles GDS-teenuste pakkujad EMPs üksteisega konkureerivad, on oluliselt muutunud.

(59) Lisaks tuleks võtta arvesse „supplier.com" veebisaidi kasutuse suurenemist viimase viie aasta jooksul kui destabiliseerivat tegurit GDS-teenuste turul kooskõlastamise tingimustes kokkuleppe saavutamisel. Turu-uuringu käigus leidis ka kinnitust, et enamik lennuettevõtjatest prognoosib „supplier.com" kaudu toimuva otsemüügi edasist kasvu. Autorendiettevõtete ja hotellide puhul moodustab reisipakkumiste jaotamine GDSi kaudu nende broneeringutest suhteliselt väikese osa.

(60) Isegi kui eespool esitatud asjaolud ei välista täielikult võimalust, et kolm allesjäänud eelneval kaubaturul tegutsevat GDS-teenuste pakkujat jõuavad kooskõlastamise tingimustes ühisele seisukohale, leidis komisjon oma otsuses, et kõnealused asjaolud muudavad sellise kooskõlastamise keerulisemaks ja seega ebatõenäoliseks.

Järelevalve kõrvalekallete üle

(61) Äriühinguid hoiab kooskõlastamise tingimustest kõrvale kaldumast üksnes oht, et võetakse õigeaegseid ja piisavaid vastumeetmeid. Seepärast peavad turud olema nii läbipaistvad, et kooskõlastavad äriühingud saaksid piisaval määral jälgida, kas teised äriühingud kalduvad tingimustest kõrvale.

(62) Kuigi GDSis pakutavad teenused on laadilt üsna homogeensed, on kõigi GDS-teenuste pakkujate hinnastruktuur ja tootevalik keeruline. Praegu kohaldavad GDS-teenuste pakkujad EMPs korraga eri liiki lepinguid, s.o standardsed osaleva lennuettevõtja lepingud ja täieulatuslikud lepingud, mida mõnikord täiendatakse süsteemiga liitumise lepingutega. Nii hinnastruktuuride kui ka tootevaliku erinevus ning nende mitmekesisus kõnealustes lepingutes muudavad jätkuva kooskõlastamise teostamatuks. Turul allesjäänud läbipaistvust vähendab veelgi asjaolu, et GDS-teenuste pakkujad muudavad regulaarselt tootevalikut ja hinnastruktuure.

(63) Kuigi turu-uuringust ilmneb, et GDS-teenuste pakkujate ning autorendiettevõtete ja hotellide vahel sõlmitud lepingute struktuur on lihtsam, ei taga nad ikkagi sellist läbipaistvuse taset, mille puhul oleks kooskõlastamine teostatav.

(64) Mitu turu-uuringu käigus küsitletut osutasid nn enamsoodustusrežiimi tingimustele GDS-teenuste pakkujatega sõlmitud lepingutes. Nende tingimuste rakendamine võib suurendada hindade läbipaistvust. Turu-uuringu käigus leidis siiski kinnitust, et enamikul juhtudel on enamsoodustusrežiimi tingimused seotud reisiteenuste pakkujate kohustusega edastada GDS-teenuste pakkujatele võrdväärsed pakkumisandmed ja seega kajastavad need vaid toimimisjuhendis sätestatud kohustusi.

(65) Arvestades asjaomaste turgude omadusi, eelkõige nende piiratud läbipaistvust, leidis komisjon oma otsuses, et kolmel allesjäänud GDS-teenuste pakkujal oleks raske teostada tõhusat järelevalvet kooskõlastamisest kõrvalekaldumise üle.

Hoiatusmehhanismid

(66) Kooskõlastamine ei ole püsiv, kui tingimustest kõrvalekaldumise tagajärjed ei ole piisavalt ranged, et kooskõlastavad äriühingud mõistaksid, et nende huvides on kooskõlastamise tingimustest kinni pidada.

(67) Tingimustest kõrvale kalduvaid GDS-teenuste pakkujaid ei mõjuta märkimisväärselt vastumeetmete viivitamatu rakendamine, mis seisneb kooskõlastavate GDS-teenuste pakkujate poolt reisiteenuste pakkujatele kehtestatud tasude vähendamises, kuna see ei ajendaks reisiteenuste pakkujaid vahetama GDS-teenuste pakkujat mõne teise vastu, arvestades sellega, et nad vajavad kõigi nelja GDS-teenuste pakkuja teenuseid.

(68) Realistlikum vastumeede oleks see, kui GDS-teenuste pakkujad maksaksid teatavatele suurtele reisibüroodele, kes kasutavad tingimustest kõrvale kalduvate GDS-teenuste pakkujate teenuseid, suuremat stimuleerivat tasu või kindlasummalisi otsetasusid, et ajendada neid vahetama tingimustest kõrvale kalduvat GDS-teenuste pakkujat mõne teise vastu. Kuigi sellised meetmed on võimalikud, oleks see kulukas strateegia, kuna reisibüroodele makstavad stimuleerivad tasud peavad olema piisavalt kõrged, et ajendada reisibüroosid vahetama GDS-teenuste pakkuja mõne teise vastu.

(69) Seetõttu leidis komisjon oma otsuses, et iseenesest ei saa välistada surve avaldamist reisibüroodele makstavate suuremate stimuleerivate tasude kaudu.

Kolmandate isikute reageeringud

(70) Selleks et kooskõlastamine oleks edukas, ei tohi mittekooskõlastavate äriühingute ja potentsiaalsete konkurentide ning klientide tegevus kooskõlastamise eeldatavaid tulemusi kahjustada.

(71) Käesoleval juhul tundub, et turul esineb märkimisväärseid konkurentsipiiranguid, mis destabiliseerivad iga kooskõlastuspüüde. Kõnealuseid piiranguid põhjustaks eelkõige see, kui reisiteenuste pakkujatel oleks võimalik mitte edastada pakkumisandmeid GDS-teenuste pakkujatele, vaid edastada need üksnes otseturustuskanali, nagu nt „supplier.com" kaudu. Lisaks võib hindade tõusu põhjustav kooskõlastustegevus ajendada EMP reisiteenuste pakkujaid investeerima rohkem GDSi alternatiivide (näiteks GNEd ja otsesidemed) väljatöötamisse.

(72) Võttes arvesse eespool kirjeldatud asjaolusid ja seda, et kriteeriumid, mida tuleb täita kooskõlastatud mõju saavutamiseks, on kumulatiivsed, on ebatõenäoline, et ühinemine toob kaasa kooskõlastatud mõju reisiteenuste pakkujatele osutatavate GDS-teenuste pakkumisele ELi turul.

II.3.5.2. Järgnev kaubaturg

Kooskõlastamise tingimustes kokkuleppele jõudmine

(73) Kooskõlastamise probleem võib põhimõtteliselt tekkida ka järgneval kaubaturul, mis hõlmab GDS-teenuste pakkujate ja reisibüroode vahelisi suhteid. EMP järgnevaid kaubaturgusid iseloomustab nelja GDS-teenuste pakkuja turuosade märkimisväärne erinemine eri riikides.

(74) GDS-teenuste pakkujate vaheline konkurents järgneval kaubaturul on tugev ning turul ei ole märke kooskõlastatud tegevusest. Viimase […] aasta jooksul kaotasid Galileo ja Worldspan […] oma turuosast Amadeusele. Lisaks sellele kinnitab turu-uuring, et GDS-teenuste pakkujate vaheline konkurents reisibüroodega sõlmitavate lepingute üle on praegu pingeline, seda näitab GDS-teenuste pakkujate poolt reisibüroodele makstavate stimuleerivate tasude suurenemine viimase viie aasta jooksul.

(75) Eespool esitatud asjaolude põhjal on alust arvata, et ühinevate ettevõtjate turuseisund enamikul järgnevatest kaubaturgudest on suhteliselt ebakindlad, mis muudab kooskõlastamise tingimustes kokkuleppele jõudmise keeruliseks.

Järelevalve kõrvalekallete üle

(76) Reisibüroodega sõlmitavate lepingute tingimused on üldjuhul läbipaistmatud, kuna nende üle peetakse läbirääkimisi reisibüroode ja GDS-teenuste pakkujate vahel individuaalselt. GDS-teenuste pakkujatel puudub teave konkurentide pakutavate komplekssete lepingutingimuste kohta. Kuigi mõningast hindade läbipaistvust võib esineda lepingu läbirääkimiste käigus toimuva reisibüroode ja GDS-teenuste pakkujate vahelise võimaliku teabevahetuse tulemusena, piirab kõnealusest teabevahetusest tulenevat läbipaistvust märkimisväärselt asjaolu, et enamiku lepingute üle peetakse läbirääkimisi individuaalselt. Seetõttu tundub, et võimalused teostada edukalt järelevalvet kooskõlastamise üle on väga piiratud, sest see nõuaks järelevalve teostamist iga GDS-teenuste pakkuja poolt üksikule reisibüroole pakutavate reisipakkumiste, funktsioonide, teenuste, finantsabi, soodustuste ja muude lepingutingimuste taseme üle.

(77) Võttes arvesse piiratud läbipaistvust järgneval kaubaturul leidis komisjon oma otsuses, et kolmel allesjääval GDS-teenuste pakkujal oleks keeruline teostada järelevalvet kooskõlastamisest kõrvalekaldumise üle.

Hoiatusmehhanismid

(78) Hoiatusmehhanismid, mida saab rakendada järgneval kaubaturul, kattuvad sisuliselt nende mehhanismidega, mida käsitleti seoses eelneva kaubaturuga.

Kolmandate isikute reageeringud

(79) Kooskõlastamise puhul ei ole reisibüroodel palju kergesti kättesaadavaid alternatiive, millega kasutatavat platvormi asendada. „Supplier.com" veebisaidi kasutamine on reisibüroodele liiga koormav ning muud GDSi alternatiivid ei ole EMPs praegu piisavalt hästi arenenud, et neid pidada kasutatavateks.

(80) Arvestades asjaolu, et tingimused, mida tuleb täita kooskõlastatud mõju saavutamiseks, on kumulatiivsed, leidis komisjon oma otsuses, et ka järgneva kaubaturu puhul on ebatõenäoline, et ühinemine toob kaasa kooskõlastatud mõju.

III. **JÄRELDUS**

(81) Komisjon järeldas oma otsuses, et kavandatav koondumine ei kutsu esile konkurentsiprobleeme, mis oluliselt takistaksid konkurentsi ühisturul või selle olulises osas. Seetõttu kavatseb komisjon tunnistada koondumise ühinemismääruse artikli 8 lõike 1 ning Euroopa Majanduspiirkonna lepingu artikli 57 kohaselt ühisturuga ja Euroopa Majanduspiirkonna lepinguga kokkusobivaks.