BIZOTTSÁG

A BIZOTTSÁG HATÁROZATA

(2007. augusztus 21.)

összefonódásnak a közös piaccal és az EGT-megállapodás működésével összeférhetőnek nyilvánításáról

(Ügyszám: COMP/M.4523 – Travelport/Worldspan)

(az értesítés a C(2007) 3938. számú dokumentummal történt)

(Csak az angol nyelvű szöveg hiteles.)

(EGT-vonatkozású szöveg)

(2007/781/EK)

A Bizottság 2007. augusztus 21-én a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet [1] – és különösen annak 8. cikke (1) bekezdése értelmében – összefonódási ügyben hozott határozatot. A határozat teljes szövegének nem bizalmas változata az ügy hiteles nyelvén és a Bizottság munkanyelvein megtalálható a Versenypolitikai Főigazgatóság honlapján, az alábbi címen: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. ÖSSZEFOGLALÁS

(1) A Blackstone csoport (a továbbiakban: Blackstone, USA) leányvállalata, a Travelport LLC működteti a Galileo nevű globális értékesítési rendszert („global distribution system", a továbbiakban: GDS) és a Gulliver's Travel Associates nevű vállalkozást. A Travelport ezenfelül számos online utazási irodát és internetes honlapot is működtet, köztük a következőket: ebookers, Orbitz, Cheaptickets, Octopus Travel, HotelClub and RatesToGo.

(2) A Worldspan Technologies Inc. (a továbbiakban: Worldspan) utazásértékesítési szolgáltatásokat nyújt a Worldspan GDS-en keresztül. A társaság elsősorban GDS-szolgáltatásokat nyújt online – és mostanában emellett hagyományos – utazási irodáknak, főként a szabadidő-ágazatban. A Worldspan továbbá informatikai szolgáltatásokat (pl. belső foglalási rendszereket és járatüzemeltetési technológiai szolgáltatásokat) is nyújt légitársaságoknak.

(3) A 139/2004/EK tanácsi rendelet (a továbbiakban: összefonódás-ellenőrzési rendelet) 4. cikkének (5) bekezdése szerinti bejelentésen alapuló művelettel a Travelport az összefonódás-ellenőrzési rendelet 3. cikke (1) bekezdésének b) pontja értelmében részesedés vásárlása útján teljes irányítást szerez a Worldspan felett.

(4) A Bizottság piaci vizsgálata kimutatta, hogy a javasolt összefonódás nem kelt versennyel kapcsolatos aggályokat, tehát az összefonódás következtében a közös piacon vagy annak egy jelentős részén nem korlátozódna jelentősen a hatékony verseny.

[1] HL L 24., 2004.1.29., 1. o.

II. INDOKOLÁS

II.1. Az érintett termékpiac és a lehetséges alternatív piacmeghatározások

(5) A korábbi ügyekben a Bizottság a GDS fogalmát a következőképpen határozta meg: utazási irodák számára biztosított eszköz, amely segítségével utazási szolgáltatást nyújtó vállalkozásokkal – azaz légitársaságokkal, szállodákkal és gépkocsikölcsönző cégekkel – kapcsolatban információkat szerezhetnek és foglalásokat végezhetnek, amely vállalkozások cserében adatokat küldenek a GDS-be az általuk szolgáltatott termékekre vonatkozóan.

(6) Az ügylet által érintett termékpiacot a határozat a GDS-en keresztül nyújtott elektronikus utazásértékesítési szolgáltatások piacaként határozza meg. A piac két részre tagolódik, és e két résznek eltérőek az ügyfelei. A GDS-szolgáltatók közvetítőkként működnek, amelyek lehetővé teszik egyrészről (az értékesítési láncban a GDS-szolgáltatókhoz képest feljebb lévő) utazási szolgáltatást nyújtó vállalkozásoknak, hogy utazási szolgáltatásaikat értékesítsék az utazási irodáknak és a végfelhasználóknak, másrészről pedig az (az értékesítési láncban a GDS-szolgáltatókhoz képest lejjebb lévő) utazási irodáknak, hogy az utazási szolgáltatásaikhoz hozzáférjenek és foglalásokat végezhessenek a végfelhasználók számára. A részletes vizsgálat megerősítette a termékpiac fent ismertetett jellemzőit.

(7) A Bizottság megvizsgálta a bejelentő fél azon állítását is, miszerint az érintett termékpiacon nemcsak maguk a GDS-szolgáltatók vannak jelen, hanem a GDS-szolgáltatók megkerülésére alkalmas alternatív technológiák is, tehát nem szükséges igénybe venni a GDS-szolgáltatók szolgáltatásait. Ezek az alternatívák a következők: i. metakereső programok, ii. közvetlen hivatkozások (linkek), iii. a GDS-piacra újonnan belépők, valamint iv. a „szolgáltató.com" internetes honlapok.

(8) A határozatban elvetették, hogy az első három alternatívát az érintett termékpiac részének tekintsék, mivel a részletes vizsgálat egyértelműen kimutatta, hogy ezek vagy nem helyettesítik ténylegesen a GDS-szolgáltatásokat, vagy pedig jelenlétük és/vagy hatásuk az EGT-piacon igen korlátozott. A piac mindkét részére kiterjedő, összetett vizsgálatot folytattak annak megállapítása érdekében, hogy a „szolgáltató.com" honlapokon keresztül nyújtott szolgáltatók alkalmasak-e a GDS-szolgáltatások helyettesítésére, azaz ugyanannak a termékpiacnak részét képezik-e.

(9) A piac GDS-szolgáltatók feletti részén a „szolgáltató.com" honlapok lehetővé teszik az utazási szolgáltatást nyújtó vállalkozásoknak, hogy jelentősen csökkentsék az értékesítéssel kapcsolatos átlag- és járulékos költségeiket, mivel végső soron megtakarítják mind a GDS-rendszer által felszámított foglalási költséget, mind pedig a GDS-foglalást végző utazási irodának a foglalásért esetlegesen fizetett közvetítői díjat.

(10) A hagyományos légitársaságok ily módon eredményesebben tudják felvenni a versenyt a diszkont légitársaságokkal, amelyek fő értékesítési csatornái a „szolgáltató.com" honlapok. Az utazási szolgáltatást nyújtó vállalkozásokat az is ösztönzi a „szolgáltató.com" honlapok alkalmazására, hogy a végfelhasználók számára megnehezíti az utazási szolgáltatást nyújtó különböző vállalkozások összehasonlítását, ha különálló internetes honlapokat kell megnézniük. Részben ezzel magyarázható a „szolgáltató.com" honlapok utóbbi években tapasztalt növekedése. Az IATA adatai alapján az EGT 20 legnagyobb légitársaságánál 2005-ben az összes foglalás átlagosan 25 %-át tették ki a közvetlen foglalások (ugyanez az arány 2004-ben 20 %, 2003-ban pedig 16 % volt).

(11) A részletes vizsgálat megállapította, hogy az utazási szolgáltatásokat nyújtó különböző vállalkozások – választott üzleti modelljüktől függően – igen eltérő mértékben képesek a foglalásokat a GDS-szolgáltatóktól saját „szolgáltató.com" honlapjaikra átirányítani. Ennek sikere függ végfelhasználói bázisuk méretétől és a felhasználók által követett viselkedésmintáktól is, akik bizonyos mértékig már „rászoktak" az utazási szolgáltatások GDS-en keresztüli értékesítésére.

(12) Ami a piac GDS-szolgáltatók alatti részét illeti, az utazási irodák a GDS-en keresztüli foglalásokért jelentős ösztönző kifizetéseket kapnak a GDS-szolgáltatóktól, továbbá esetleg foglalási jutalékot az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozásoktól. Ettől a bevételtől az utazási irodák elesnek abban az esetben, ha a „szolgáltató.com" honlapokon keresztül intézik a foglalást. E bevételkiesés ellensúlyozására az utazási irodák kénytelenek lennének a végfelhasználóktól szolgáltatási díjat szedni (ez viszont a végfelhasználókat ösztönözné arra, hogy ne az utazási irodákon keresztül, hanem közvetlenül a „szolgáltató.com" honlapokon végezzék a foglalást, ami tovább csökkentené az utazási irodák bevételeit). A Bizottság ezért határozatában megállapítja, hogy az utazási irodáknak komoly érdeke fűződik ahhoz, hogy ne álljanak át GDS-rendszerekről a „szolgáltató.com" honlapokon keresztül intézett foglalásokra, hanem továbbra is a GDS-rendszereket alkalmazzák. A Bizottság részletes vizsgálata azt is megerősítette, hogy az utazási irodák nehézkesnek találják a „szolgáltató.com" honlapok használatát, amelyek emellett nélkülözik a GDS-szolgáltatók által nyújtott sokszínű választékot és alkalmatlanok az árak összehasonlítására is.

(13) Figyelembe véve, hogy – mivel az utazási szolgáltatást nyújtó vállalkozások jelentős része már rászokott a GDS-szolgáltatókra – a helyettesítés lehetősége a GDS-szolgáltatók feletti szinten csak részleges, a GDS-szolgáltatók alatti szinten pedig igen korlátozott, a Bizottság megállapítja, hogy a „szolgáltató.com" honlapokat nem kellene azon érintett termék piac részének tekinteni, amelyen a GDS-szolgáltatók tevékenységet folytatnak.

(14) A határozat elismeri azonban, hogy a „szolgáltató.com" honlapok gyors térhódítása hatással van a GDS-szolgáltatók piaci versenyfeltételeire, és korlátok közé szorítja az összefonódott cégek piaci magatartását.

II.2. **Az érintett földrajzi piacok**

(15) A határozat a piac GDS szolgáltatók feletti szintjét illetően úgy határozza meg a földrajzi piacot, mint amely az egész EGT-re kiterjed. Az utazási szolgáltatást nyújtó vállalkozások és a GDS-szolgáltatók közötti globális megállapodások általában külön-külön árazási rendszert állapítanak meg az EGT, az USA és a világ egyéb részei vonatkozásában. Az utazási szolgáltatást nyújtó vállalkozások által a GDS-eken keresztül intézett foglalásokért fizetett foglalási díjak jelentős mértékben magasabbak az EGT területén, mint az Egyesült Államokban. Ráadásul az EGT-piacot az európai uniós magatartási kódex szabályozza, míg az amerikai piacon 2006-ban deregulációt hajtottak végre. Végezetül pedig az egyes régiók és országok függvényében jelentős mértékben eltérő a GDS-szolgáltatók piaci részesedése. A Bizottság ezért határozatában megállapítja, hogy az EGT területén, illetve az Egyesült Államokban jelentős mértékben különböznek a verseny feltételei.

(16) A GDS-szolgáltatók alatti szintet illetően a határozat a piacot nemzeti kiterjedésűnek határozza meg, mivel a GDS-szolgáltatók piaci részesedése a különböző tagállamokban jelentős mértékben eltér. Ez a megállapítás összhangban van a korábbi bizottsági határozatokkal, és a piacvizsgálat is megerősítette. A csekély számú utazási iroda kivételével, amelyek tevékenysége egész Európára (vagy az egész világra) kiterjed, szinte valamennyi utazási iroda – köztük gyakran az online utazási irodák – továbbra is csupán egy-egy országban folytat tevékenységet. A GDS használatáért az utazási irodák által fizetett előfizetői díjak és a nekik juttatott ösztönző kifizetések szintén változóak az EGT különböző országai tekintetében. Az Amadeus és a Galileo ráadásul az EGT szinte valamennyi tagállamában nemzeti értékesítési és szolgáltató pontokat hozott létre, hogy az egyes nemzeti piacokat jobban ki tudja szolgálni.

II.3. **A verseny sérülésével kapcsolatos különböző feltételezések értékelése**

II.3.1. *A verseny sérülésével kapcsolatos feltételezések*

(17) A Bizottság 2007. május 3-i határozatában megállapította: komoly kétségek merülnek fel azzal kapcsolatban, hogy a bejelentett összefonódás összeegyeztethető-e a közös piaccal és az EGT-megállapodás érvényesülésével. A Bizottság ennek megfelelően az összefonódás-ellenőrzési rendelet 6. cikke (1) bekezdésének c) pontja értelmében megindította az eljárást.

(18) A Bizottság az összefonódás-ellenőrzési rendelet 6. cikke (1) bekezdésének c) pontja szerinti határozatában azzal érveltek, hogy az összefonódás elméletileg mind nem egyeztetett, mind pedig egyeztetett hatásokkal is járhat. Ami a nem egyeztetett hatásokat illeti, a Bizottság a verseny sérülésének három olyan lehetőségét határozta meg, amelyeket első látásra elképzelhetőnek ítélt. Az egyeztetett hatások kockázatának felmérésén túl a Bizottság részletes vizsgálatában a nem egyeztetett hatások felmérése során arra összpontosított, hogy

i. az összefonódás lehetővé tenné-e a felek számára, hogy az értékesítési láncban lejjebb lévő utazási irodákkal szemben élvezett előnyös piaci helyzetüket arra használják fel, hogy az értékesítési láncban feljebb lévő utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások felé megemeljék áraikat („vertikális piaci hatások");

ii. az összefonódás során megszűnne-e a Worldspan állítólagos árlehúzó szerepe, és ez az összefonódást követően az árak növekedését vonná-e maga után;

iii. az összefonódás lehetővé tenné-e a felek számára, hogy kihasználják az utazási irodákkal szemben az összefonódást követően élvezett piaci erejüket azokban a tagállamokban, ahol a Galileo/Worldspan nagy piaci részesedéssel rendelkezik.

II.3.2. *Vertikális piaci hatások (többkapcsolatos – „multi-homing" – kontra egykapcsolatos – „single-homing" – rendszerek)*

(19) A vizsgálat kezdeti szakaszában aggályok merültek fel azzal kapcsolatban, vajon az összefonódást követően a Galileo/Worldspan képes lesz-e az utazási irodákkal szemben több tagállam piacának értékesítési láncában lejjebb lévő részén élvezett piaci erejét kihasználni annak érdekében, hogy megerősítse alkupozícióját az EGT-piacon az értékesítési lánc felsőbb szintjén működő, utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozásokkal szemben. A piaci erő ilyen típusú kihasználásának lehetősége „a vertikális piaci hatásnak" minősülhet. E hatásokat a következőképpen lehet leírni.

(20) Az összefonódást követően a Galileo/Worldspan a piac értékesítési láncban lejjebb lévő részén nagyfokú, jelentős mértékben megnövelt piaci részesedésre tenne szert Írországban, az Egyesült Királyságban, Olaszországban, Hollandiában, Magyarországon és Belgiumban (lásd lent a piac értékesítési láncban lejjebb lévő részére vonatkozó pontot).

(21) Amennyiben egy utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozásnak különös érdeke fűződik kiterjedt értékesítési hálózat létrehozására olyan tagállamban, ahol az összeolvadt cég széles körű utazásiiroda-hálózattal rendelkezik, elképzelhető, hogy a Galileo/Worldspan ki tudná használni piaci részesedését az adott tagállam piacának az értékesítési hálózatban lejjebb lévő szintjén annak érdekében, hogy az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozásnál az egész világra kiterjedő megállapodás tárgyalása során engedményeket érjen el. Azaz az összeolvadt cég utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozásokkal szembeni alkupozíciója nagyobb piaci erőt jelentene, mint amekkorára a Galileo/Worldspan-nek az értékesítési láncban feljebb lévő szolgáltatások EGT-piacán élvezett 20–30 %-os részesedése következtetni enged. Elképzelhető, hogy ez az alkuerő lehetővé tenné az egyesüléssel létrejövő gazdasági egység számára, hogy az összefonódást követően egyoldalúan emelje az árakat.

(22) A GDS-szolgáltatások piaca olyan környezetként jellemezhető, amelyben egyik részről a „multi-homing", másik részről „single-homing" rendszert használó cégek állnak egymással szemben. Az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások általában „multi-homing" rendszereket alkalmaznak, mivel csak úgy tudják a kívánt mértékben lefedni a piacot, ha mind a négy GDS-szolgáltatón keresztül értékesítik szolgáltatásaikat. Ezzel szemben a legtöbb utazási iroda a „single-homing" rendszert használja, hiszen a legtöbb esetben egyetlen GDS is elég ahhoz, hogy az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozásokkal kapcsolatos szükséges információt megkapják.

(23) Amíg az utazási irodák a „single-homing" rendszert alkalmazzák, a GDS-szolgáltatók kizárólagos hozzáféréssel rendelkeznek a saját utazásiiroda-hálózatukhoz tartozó irodákhoz. Következésképpen minden egyes GDS-szolgáltató bizonyos fokú monopol hatalmat élvez azokkal az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozásokkal szemben, akiknek a kizárólag egyetlen GDS-szolgáltatóval kapcsolatban lévő utazási irodákat kell elérni. Ez a monopol hatalom lehetővé teszi a GDS-szolgáltatóknak, hogy magasabb árakat állapítsanak meg az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások felé. Ezt az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozásoktól kicsikart, úgynevezett „monopoldíjat" jórészt az utazási irodáknak kifizetett pénzügyi ösztönzőkre fordítják.

(24) A Bizottság azonban megállapította, hogy a GDS-szolgáltatók és az ügyfelek közötti tárgyalások jellege a piac mindkét részén változásnak indult. Az elmúlt időszakban erősödött az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások és az utazási irodák GDS-szolgáltatókhoz képest élvezett alkupozíciója. A viszonylagos alkuerőben bekövetkezett változások okai a következők: i. az utazási irodák megerősödése, ii. a „szolgáltató.com" honlapokon keresztül intézett közvetlen foglalások bevezetése, valamint iii. az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások által felszámolt pótdíjak.

(25) Az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások nemcsak azzal fenyegették a GDS-szolgáltatókat, hogy a „szolgáltató.com" honlapokon keresztül visszatartanak bizonyos utazási szolgáltatásokra vonatkozó információkat, hanem a nyomásgyakorlás további eszközét is kifejlesztették. Azáltal, hogy az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások pótdíjakat szabnak ki az utazási irodákra, illetve ennek lehetőségét kilátásba helyezik, befolyásolni tudják egy adott GDS használatát és kieszközölhetik, hogy a „szolgáltató.com" honlapok vagy más GDS-szolgáltatók javára forgalomkiesést szenvedjen el.

Az összefonódás hatása

(26) Az alább ismertetett okok miatt nem valószínű, hogy a GDS-szolgáltatók számának csökkenése a vertikális piaci hatások eredményeképpen az árak növekedéséhez vezet.

(27) A részletes vizsgálat megerősíti, hogy az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások képesek a GDS-szolgáltatókat áraik csökkentésére kényszeríteni oly módon, hogy csak ezzel a feltétellel bocsátják rendelkezésükre valamennyi utazási terméküket, illetve ellenkező esetben pótdíjat rónak ki a velük szerződésben álló utazási irodáikra. Főként a légitársaságok fejlesztettek ki számos alkueszközt (különösen, de nem kizárólag csak a „szolgáltató.com" honlapokat), amelyek segítségével a GDS-szolgáltatókkal folytatott tárgyalások során maguknál tudják tartani többletük egy részét. Egyetlen GDS-szolgáltató sem tud árat emelni még akkor sem, ha mindössze hárman maradnak a piacon, mivel az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások továbbra is komoly alkuerővel fognak rendelkezni a következők miatt: i. módjukban áll a foglalásokat a „szolgáltató.com" internetes honlapokra irányítani, ii. pótdíjat róhatnak az utazási irodákra, iii. nevük ismert a hazai piac(ok)on, valamint iv. lehetőségük van a jövőben új alkueszközöket is kifejleszteni. Határozatában a Bizottság tehát megállapítja, hogy a GDS-szolgáltatók számának négyről háromra csökkenése nem növeli a vertikális piaci hatások eredményeképpen bekövetkező, egyoldalú áremelések valószínűségét.

(28) E megállapítás érvényes az olyan egyéb utazási szolgáltatást nyújtó vállalkozásokra is, mint például a gépkocsikölcsönző cégek és a szállodaláncok.

(29) Ami az utazási irodákat illeti, továbbra is elégséges számú GDS-környezet áll majd rendelkezésükre, és a váltás költségei sem jelentenek olyan áthághatatlan akadályt, amely miatt ne tudnának másik GDS-szolgáltatót választani. Mivel a GDS-szolgáltatók kénytelenek széles utazásiiroda-hálózatot kialakítani és fenntartani ahhoz, hogy az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások oldalán keresletet támasszanak, az utazási irodák kedvező tárgyalási pozíciója a szolgáltatókkal szemben akkor is fennmarad, ha megszűnik az egyik GDS-szolgáltató.

(30) Határozatában a Bizottság megállapítja, hogy a fent ismertetett tényezők (az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások tényleges alkuereje és a már meglévő vagy esetleges kifejlesztendő alkueszközök) elégségesek ahhoz, hogy ellensúlyozzák az összefonódásban rejlő, a GDS-szolgáltatók számának négyről háromra csökkenése és a vertikális piaci hatások esetleges bekövetkezése által okozott káros hatások lehetőségét.

II.3.3. *A Worldspan árlehúzó szerepének megszűnése*

(31) A verseny sérülésével kapcsolatos feltevés, amelyet a Bizottság megvizsgált, a versenytársakénál (Galileo, Sabre és Amadeus) alacsonyabb árakat szabó Worldspan-nek az EGT-ben játszott árlehúzó szerepével kapcsolatos. A piacvizsgálat során egyesek aggodalmuknak adtak hangot, miszerint az összefonódó cégek közötti verseny elvesztésével a Worldspan árai megemelkednének és a Galileo által megállapított árakhoz igazítanák őket.

(32) A Bizottság részletes vizsgálata azonban megállapította, hogy az okozott károkra vonatkozó fenti elmélet nem helytálló. Annak megállapításához, hogy az összefonódást követően a Worldspan árai valószínűleg jelentős mértékben emelkednének, ki kellett volna mutatni, hogy a Worldspan összefonódást megelőző árai jelentősen alacsonyabbak, mint a versenytársak, különösen a Galileo árai, valamint hogy az összefonódó feleknek érdekükben áll, hogy a Worldspan árait az összefonódást követően megemeljék, és ezt módjuk is van megtenni.

II.3.3.1. A Worldspan árai nem alacsonyabbak

(33) A bejelentő fél benyújtotta az összefonódó felek legalapvetőbb típusú, 2006-os foglalásai – a Galileo „Active Net Segment", illetve a Worldspan „Full Service" elnevezésű szolgáltatása – összehasonlító jegyzékét. Ebből kiderül, hogy a Worldspan árjegyzék szerinti ára valójában […], mint a Galileo árjegyzék szerinti ára a „Full Service" elnevezésű foglalási lehetőségek […] típusa esetében. Ezenkívül ha a Worldspan egyes foglalási kategóriákra vonatkozó díjait az összes foglalás figyelembevételével aszerint súlyozzuk, hogy mekkora ennek a négy kategóriának az egymáshoz képesti viszonylagos súlya a Worldspan „Full Service" elnevezésű szolgáltatásán belül, és így számítjuk ki az átlagot, a kapott eredmény […] USD, szemben a Galileo „Active Net Segment" szolgáltatásának 2006-os árával, amely […] USD.

(34) A Bizottság tehát határozatában megállapítja, hogy a legtöbb esetben a Worldspan nem a legalacsonyabb árakkal dolgozó GDS, amelyet az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások igénybe vehetnek. Általában mindig van a piacon a Worldspan-nél olcsóbb lehetőség.

II.3.3.2. A Worldspan piaci részesedése csökkent

(35) A bejelentő fél szerint a Worldspan amiatt sem játszik árlehúzó szerepet, hogy a Worldspan – állítólagos alacsony díjszabási politikája miatt – nem képes a piacon erőteljesen terjeszkedni. A bejelentő fél azzal érvel, hogy a Worldspan – az EGT területén több, mint öt éve működő legkisebb GDS-szolgáltató – piaci részesedése az EGT-ben semmiféle növekedést nem mutat.

(36) 2003 és 2006 között a Worldspan piaci részesedése az EGT-piac értékesítési láncban feljebb lévő szintjén [0–5 %]-kal csökkent. A piac értékesítési láncban lejjebb lévő szintjén pedig a Worldspan piaci részesedése viszonylag állandó maradt, és – Magyarország kivételével, ahol 2004 és 2005 között növekedés volt tapasztalható – évente átlagosan [0–5 %]-kal vagy ennél is kevesebbel nőtt, illetve csökkent. Ellentétben azzal, amit egy állítólag árlehúzó szerepet játszó cégtől várni lehet, a Worldspan piaci részesedése nem mutatja a növekedés általános jeleit.

(37) Végezetül a bejelentő fél szerint a Worldspan nem tekinthető az EGT területén árlehúzó vállalkozásnak, mivel az árakat nem meghatározza, inkább csak átveszi. A bejelentő fél többek között hivatkozik arra is, hogy az EGT területén nem ő, hanem más GDS-szolgáltatók kötöttek első ízben öt, az EGT-ben működő légitársasággal megállapodást a termékek teljes körére vonatkozóan. Ezt a részletes vizsgálat is megerősítette.

II.3.3.3. A Galileo és a Worldspan nem egymás legközelebbi versenytársai

(38) A bejelentő fél megítélése szerint a Worldspan árai összeolvadást követő növekedésének lehetőségét tovább csökkenti, hogy a Galileo és a Worldspan az EGT-piacon nem egymás legközelebbi versenytársai.

(39) A részletes vizsgálat is megerősíti, hogy a Galileo tevékenységében az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások szerint általában inkább az üzleti utak, míg a Worldspan tevékenységében a szabadidős utazások és az online utazási irodák hangsúlyosabbak. Az értékesítési lánc lejjebb lévő szintjén az utazási irodák túlnyomó többsége szerint mind a Galileo, mind a Worldspan legközelebbi versenytársa az Amadeus.

II.3.3.4. A Worldspan-nek nem áll érdekében, hogy az összefonódást követően emelje és a Galielo áraihoz igazítsa árait

(40) Mivel az összefonódó felek nem egymás legközelebbi versenytársai, a feleknek kevésbé áll érdekében, hogy az összefonódást követően megemeljék a Worldspan árait. Ezenfelül a felek összefonódást megelőzően csökkenő haszonkulcsa is arra utal, hogy korlátozott az összefonódást követő áremelés lehetősége.

(41) A piac értékesítési láncban feljebb lévő részén az összefonódás után megemelkedett árak valószínűségét tovább csökkenti, hogy egy ilyen áremelés esetleg azt váltaná ki, hogy az utazási szolgáltatásokat nyújtók visszavonják a Worldspan GDS-szolgáltatásától utazási termékeiket, illetve a Worldspant használó utazási irodák esetében pótdíjakat szabnának ki.

(42) Összefoglalásképpen a Bizottság részletes vizsgálata azt mutatja, hogy nem áll rendelkezésre elegendő bizonyíték annak megállapításához, hogy a Worldspan versenytárainál alacsonyabb árakat szabna, és hogy árlehúzó szerepet játszana. A határozat megállapítása értelmében tehát nem valószínű, hogy az ügylet a Worldspan árainak emelkedéséhez vezetne.

II.3.4. *A felek nagyon nagy piaci részesedése a piac értékesítési láncban lejjebb lévő részén*

(43) A piac értékesítési láncban lejjebb lévő részén az ügylet hat tagállamban nagy (40 %-ot meghaladó), jelentősen megnőtt piaci részesedést eredményezne. Az alábbi hat tagállamban 2006-ban a piaci részesedés [40–50 %]-tól [70–80 %]-ig terjed.

Tagállam	Galileo	Worldspan	Együttes piaci részesedés
Belgium	[20-30]	[10-20]	[40-50]
Magyarország	[20-30]	[20-30]	[50-60]
Írország	[50-60]	[10-20]	[70-80]
Olaszország	[40-50]	[0-10]	[40-50]
Hollandia	[30-40]	[20-30]	[50-60]
Egyesült Királyság	[40-50]	[10-20]	[50-60]

(44) Előfordulhat, hogy a felek együttes piaci részesedése e hat tagállamban lehetővé teszi számukra, hogy az összefonódást követően versenytársaiktól és ügyfeleiktől függetlenül lépjenek fel, és kihasználják az utazási irodákkal létrejött üzleti kapcsolataikat.

(45) A részletes vizsgálat azonban azt mutatja, hogy az összefonódás nem teszi lehetővé az összefonódott cégeknek, hogy kihasználják piaci erejüket az utazási irodákkal szemben azokon a nemzeti piacokon, ahol az ügylet magas együttes piaci részesedést eredményez.

II.3.4.1. A Galileo piaci részesedésének csökkenő tendenciája

(46) A bejelentő fél azzal érvel, hogy a Galileo piaci részesedése jelentős mértékben csökkent minden egyes olyan tagállamban, ahol – a nemzeti szállítási vállalkozásokkal ápolt múltbéli kapcsolatok révén – hagyományosan fontos piaci részesedést mondhatott magáénak.

(47) A Galileo piaci részesedésének csökkenése a bejelentő fél szerint azt mutatja, hogy a Galileo átlag feletti piaci részesdése nem jelent piaci erőt. Nem valószínű, hogy az ügylet megfordítaná a Galileo piaci részesedésének csökkenésével kapcsolatos tendenciát, különösen mivel a Worldspan EGT-szinten csekély szerepet játszik, és igazoltan képtelen arra, hogy az évek során javítsa piaci helyzetét az EGT piacán.

(48) A Galileo piaci részesedésének csökkenésével kapcsolatos tendenciát és a Worldspan EGT-szinten játszott csekély szerepét a részletes vizsgálat is megerősítette.

(49) Az utazási irodák általában nettó haszonélvezői a szolgáltatásnak, mivel a GDS-szolgáltatóktól kapott pénzügyi ösztönzők meghaladják a GDS-ért fizetett előfizetői díjakat. Az ösztönző kifizetések az elmúlt öt év során folyamatosan növekedtek azokban a tagállamokban is, amelyekben a felek nagy (40 %-ot meghaladó) piaci részesedéssel rendelkeznek. A részletes vizsgálat kimutatta, hogy 2003 és 2006 között az utazási irodák bevételei általában növekedtek, miközben bruttó haszonkulcsuk is pozitív irányban változott.

(50) Ez a fejlemény is arra utal, hogy az utazási irodák fontosak a GDS-szolgáltatóknak, és tükrözi a részletes vizsgálatban megkérdezettek általános véleményét is, miszerint az értékesítési lánc lejjebb lévő részén erős a GDS-szolgáltatók közötti verseny.

II.3.4.2. A szolgáltatóváltás költségei

(51) Amint azt a részletes vizsgálat is megerősítette, az ügylet a piac értékesítési láncban lejjebb lévő részén valószínűleg azért sem eredményezi az árak növekedését, mert a szolgáltatóváltás költségei nem jelentenek áthághatatlan akadályt.

(52) Bár a szolgáltatóváltás költségeit mind az időráfordítás, mind a képzési szükségletek és a pénzügyi vonatkozások tekintetében nehéz számszerűsíteni, a részletes vizsgálat alapján azért néhány általános következtetés levonható. A kis utazási irodáknak egy vagy több hétre van szükségük, hogy egyik GDS-szolgáltatóról a másikra átálljanak; a képzési szükségletek elhanyagolhatóak, és a váltás esetükben nem befolyásolja hátrányosan a termelékenységet. A nagy utazási irodák azonban az átálláshoz szükséges időt megközelítőleg 12 hónapra becsülik, és ennek költségei is jelentősek (több, mint 1 millió EUR). A képzések iránti igény is nagyobb. Bizonyos esetekben (például a váltás technikai vonzatai miatt) a költségek és az időráfordítás akár ennél is magasabbak lehetnek.

(53) A részletes vizsgálat megállapította, hogy bár az átállással kapcsolatos költségek valóban léteznek, a múltban sem akadályozták jelentős mértékben a szolgáltatóváltást. 2003 és 2006 között számos utazási iroda tért át a Galileoról az Amadeusra. Ráadásul a Worldspan ugyanebben az időszakban két fő ügyfelét, a(z) […]-t és a(a) […]-t is elvesztette.

(54) Még ha léteznek is szolgáltatóváltási költségek, nem valószínű, hogy az ügylet versennyel kapcsolatos aggályokhoz vezetne amiatt, hogy a felek a piac értékesítési láncban lejjebb lévő részén együttesen magas piaci részesedéssel rendelkeznek. Ennek okai a következők: i. a felek együttes piaci részesedése csökkenő tendenciát mutat, ii. a GDS-szolgáltatók között erőteljes a verseny még azokon a nemzeti piacokon is, ahol a piac értékesítési láncban lejjebb lévő részén nagy piaci részesedéssel rendelkeznek, amint ezt az adott nemzeti piacokon működő utazási irodák részére kifizetett ösztönzők fokozatos növekedése is bizonyítja, valamint iii. az utazási irodák általában kedvező véleménnyel vannak az összefonódásról, mivel meggyőződésük, hogy az összefonódás révén az Amadeus erős alternatívája jön létre.

(55) A Bizottság tehát határozatában megállapítja: nem valószínű, hogy az összefonódás eredményeképpen a piac értékesítési láncban lejjebb lévő részén nem egyeztetett hatások keletkeznének.

II.3.5. *Egyeztetett hatások*

(56) A részletes vizsgálat emellett azt is elemezte, mekkora az egyeztetett hatások valószínűsége a piac GDS-szolgáltatókhoz képest lejjebb, illetve feljebb lévő szintjén.

II.3.5.1. Az értékesítési lánc feljebb lévő szintje

Egyetértésre jutás az egyeztetés feltételeiről

(57) Általánosságban minél kevésbé bonyolult és minél stabilabb a gazdasági környezet, annál könnyebb a vállalkozásoknak egyetértésre jutniuk az egyeztetés feltételeit illetően. Ebben az összefüggésben a gyorsan változó kereslet, a piacon tevékenykedő néhány vállalkozás jelentős belső növekedése vagy új vállalkozások gyakori piacra lépése jelezheti, hogy a helyzet nem eléggé stabil ahhoz, hogy az egyeztetést valószínűvé tegye.

(58) Noha az elmúlt öt év során jelentős GDS-szolgáltató nem lépett a piacra, a piaci részesedések ugyanebben az időszakban tapasztalható változása azt erősíti meg, hogy nagymértékben megváltozott a gazdasági környezet, amelyben a GDS-szolgáltatók az EGT területén versenyeznek egymással.

(59) Figyelembe kell venni továbbá a „szolgáltató.com” honlapok elmúlt öt évben tapasztalt növekedését is, ami a GDS-piacon az egyeztetés feltételei tárgyában elérhető egyetértés szempontjából szintén destabilizáló tényező. A piaci vizsgálat azt is megerősítette, hogy a legtöbb légitársaság véleménye szerint a jövőben tovább fog növekedni a „szolgáltató.com” honlapjaikon keresztül végzett közvetlen értékesítés. A gépkocsikölcsönző társaságok és szállodák esetében az utazási szolgáltatások GDS-en keresztüli értékesítése foglalásaik viszonylag kis hányadát teszi ki.

(60) Ha a fenti körülmények nem is zárják ki teljesen annak lehetőségét, hogy a piac értékesítési láncban feljebb lévő részén a három fennmaradó GDS-szolgáltató megegyezésre juthat az egyeztetés feltételeit illetően, a Bizottság határozatában megállapítja, hogy e körülmények megnehezítik az egyeztetést, tehát nem valószínű, hogy sor kerül rá.

Az eltérések ellenőrzése

(61) A társaságokat csak a kellő időben alkalmazott és megfelelő mértékű megtorlás hihető fenyegetése tartja vissza attól, hogy az egyeztetés feltételeitől eltérjenek. Ennek feltétele, hogy a piacok kellő mértékben átláthatóak legyenek ahhoz, hogy az egymással egyeztető vállalatok kellőképpen ellenőrizni tudják az eltéréseket.

(62) Annak ellenére, hogy a GDS-szolgáltatók által nyújtott szolgáltatások meglehetősen egyöntetűek, az árstruktúra és a termékkínálat valamennyi GDS esetében bonyolult. Az EGT területén jelenleg a GDS-szolgáltatók egyidejűleg különböző típusú megállapodásokat, azaz a részt vevő légifuvarozókkal kötött szabvány megállapodásokat, valamint a teljes termékskálára vonatkozó megállapodásokat ajánlanak, amelyeket időnként a részvétel lehetőségét biztosító („opt-in") megállapodások egészítenek ki. Az ilyen egyezmények árstruktúrájában és az általuk érintett termékkínálatban mutatkozó különbségek és változatosság gyakorlatilag lehetetlenné teszi a tartós egyeztetést. A fennmaradó piac átláthatóságát tovább csökkenti, hogy a GDS-szolgáltatók rendszeresen módosítják termékkínálatukat és árstruktúrájukat.

(63) Bár a piacvizsgálat arra enged következtetni, hogy a GDS-szolgáltatók és a gépkocsikölcsönző társaságok, illetve szállodák közötti szerződések szerkezetüket tekintve kevésbé bonyolultak, még ezek sem biztosítják az átláthatóság olyan szintjét, amely megvalósíthatóvá tenné az egyeztetést.

(64) A piacvizsgálat során megkérdezettek közül többen rámutattak a GDS-szolgáltatókkal kötött megállapodásukban szereplő, úgynevezett „legnagyobb kedvezmény" záradékra, amely alkalmazása növelheti az árak átláthatóságát. A piacvizsgálat ezzel szemben megerősítette, hogy a legtöbb esetben a „legnagyobb kedvezmény" záradékok az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások azon kötelezettségével kapcsolatosak, hogy a GDS-szolgáltatókat az utazási termékek vonatkozásában egyenlő bánásmódban részesítsék, tehát csupán a magatartási kódexben meghatározott kötelezettségeket tükrözik.

(65) Az érintett piacok jellemzői és különösen a korlátozott mértékű átláthatóság figyelembevételével a Bizottság határozatában úgy véli, hogy a fennmaradó három GDS-szolgáltató nehezen tudná eredményesen ellenőrizni az egyeztetett magatartástól való eltéréseket.

Elrettentő mechanizmusok

(66) Az egyeztetés csak akkor tartható fenn, ha az eltérés következményei eléggé súlyosak ahhoz, hogy meggyőzzék az egyeztetésben részt vevő vállalkozásokat, hogy érdekük fűződik az egyeztetés feltételeinek betartásához.

(67) Az olyan azonnali megtorlás, amely során az egyeztetésben részt vevő GDS-szolgáltatók csökkentik az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozásokra kiszabott díjaikat, nem tudná az egyeztetés feltételeitől eltérő GDS-szolgáltatókat eredményesen visszatartani: az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások ettől még nem váltanának szolgáltatót, ugyanis mind a négy GDS szolgáltatásaira szükségük van.

(68) Inkább megvalósítható az a megtorló intézkedés, amely során az egyik GDS-szolgáltató bizonyos, az egyeztetés feltételeitől eltérő GDS szolgáltatásait igénybe vevő fontos utazási irodáknak magasabb ösztönzőket vagy közvetlen, egyösszegű kifizetést ajánl annak érdekében, hogy az utazási irodát az egyeztetés feltételeitől eltérő GDS lecserélésére késztesse. Annak ellenére, hogy ez az intézkedés megvalósítható, költséges stratégia lenne, mivel az utazási irodáknak felajánlott ösztönző kifizetéseknek elég magasaknak kell lenniük ahhoz, hogy a másik GDS-szolgáltatóra való áttérést kiváltsák.

(69) A Bizottság ezért határozatában megállapítja, hogy az utazási irodáknak felajánlott, megemelt ösztönző kifizetések útján megvalósított megtorlás önmagában nem kizárható.

A kívülállók reakciói

(70) Annak, hogy az egyeztetés sikeres lehessen, feltétele, hogy az abban nem részes társaságok és potenciális versenytársak, valamint az ügyfelek ne veszélyeztethessék az egyeztetéstől elvárt eredményt.

(71) A tárgyalt esetben, úgy tűnik, jelentős a versenykényszer a piacon, ami destabilizálna minden, az egyeztetésre irányuló próbálkozást. E kényszerek különösen abból adódnának, hogy az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozásoknak módjukban áll visszatartani utazási termékeket, és ezeket kizárólag a „szolgáltató.com" honlapokhoz hasonló, közvetlen értékesítési csatornákon keresztül elérhetővé tenni. Ezenfelül az áremeléshez vezető egyeztetések arra késztethetnék az EGT területén működő, utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozásokat, hogy többet fektessenek a GDS-rendszerek alternatívái, például a GDS-piacra újonnan belépők és a közvetlen hivatkozások (linkek) fejlesztésébe.

(72) Figyelembe véve a fent ismertetett körülményeket és azt, hogy az egyeztetett hatások megállapításához szükséges kritériumoknak együttesen kell teljesülni, nem valószínű, hogy az összefonódás az utazási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások számára biztosított GDS-szolgáltatások európai uniós piacán egyeztetett hatásokat eredményezne.

II.3.5.2. Az értékesítési lánc lejjebb lévő szintje

Egyetértés az egyeztetés feltételeiről

(73) Az egyeztetés kérdése elvben a GDS-szolgáltatók és az utazási irodák közötti kapcsolatok, azaz az értékesítési lánc lejjebb lévő szintje esetében is felmerül. Az értékesítési láncban lejjebb lévő vállalkozások EGT-piacaira jellemző, hogy országonként jelentősen eltér a négy GDS-szolgáltató piaci részesedése.

(74) Az értékesítési lánc lejjebb lévő szintjén erős a GDS-szolgáltatók közötti verseny, egyeztetett magatartásra utaló jelek pedig nincsenek. Az elmúlt […] során a Galileo és a Worldspan […] piaci részesedést vesztett, amelyet az Amadeus szerzett meg. Ráadásul a piacvizsgálat megerősíti, hogy GDS-szolgáltatók jelenleg erőteljes versenyt folytatnak az utazási irodákkal kötött szerződésekért, amit tükröz az is, hogy az elmúlt öt év során nőttek a GDS-szolgáltatók által az utazási irodáknak juttatott ösztönző kifizetések.

(75) Ez a jelenség arra enged következtetni, hogy az összefonódó cégek piaci helyzete az értékesítési lánc lejjebb lévő részének legtöbb piacán viszonylag instabil, ami megnehezítené, hogy az egyeztetés feltételeit illetően egyetértés szülessen.

Az eltérések ellenőrzése

(76) Az utazási irodákkal kötött szerződések feltételei általában nem átláthatóak, mivel az utazási irodák és a GDS-szolgáltatók egyenként tárgyalnak róluk. A GDS-szolgáltatóknak nincs rálátásuk a versenytársak által ajánlott, összetett feltételrendszerekre. Az árviszonyok némiképp átláthatóvá válhatnak ugyan, amennyiben a szerződések megtárgyalása kapcsán az utazási irodák és a GDS-szolgáltatók között esetleg információcserére kerül sor, de mivel a legtöbb szerződést egyenként tárgyalják, ez jelentősen korlátozza az ennek következtében létrejövő átláthatóság mértékét. Nagyon korlátozottnak tűnik tehát annak lehetősége, hogy sikeresen ellenőrizni lehessen az egyeztetett magatartást, hiszen ehhez ellenőrizni kellene az egyes GDS-szolgáltatók által az egyes utazási irodáknak ajánlott termékek körét, funkciókat, szolgáltatásokat, pénzügyi támogatást, prémiumokat és egyéb feltételeket.

(77) A piac értékesítési láncban lejjebb lévő szintjén meglévő, korlátozott mértékű átláthatóság figyelembevételével a Bizottság határozatában úgy ítéli meg, hogy a fennmaradó három GDS-szolgáltató nehezen tudná ténylegesen ellenőrizni az egyeztetett magatartástól való eltéréseket.

Elrettentő mechanizmusok

(78) Az alkalmazható elrettentő mechanizmusok lényegében megegyeznek a piac értékesítési láncban feljebb lévő szintjénél tárgyaltakkal.

A kívülállók reakciói

(79) Egyeztetett magatartás esetén az utazási irodák számára nem sok, könnyen elérhető alternatíva kínálkozik. A „szolgáltató.com” honlapok használata az utazási irodák számára túlságosan nehézkes, a GDS-szolgáltatók többi alternatívája pedig még nem eléggé fejlett az EGT területén ahhoz, hogy megfelelő alternatívaként jöhessen szóba.

(80) Figyelembe véve, hogy az egyeztetett hatások megállapításához szükséges kritériumoknak együttesen kell teljesülni, a Bizottság határozatában a piac értékesítési láncban feljebb lévő szintjét illetően is megállapítja, nem valószínű, hogy az összefonódás egyeztetett hatásokat eredményezne.

III. **KÖVETKEZTETÉS**

(81) A Bizottság határozatában megállapítja, hogy a tervezett összefonódás nem támaszt versennyel kapcsolatos aggályokat, amelyek következményeként a közös piacon vagy annak egy jelentős részén a hatékony verseny jelentősen korlátozódna. Következésképpen a határozat – az összefonódás-ellenőrzési rendelet 8. cikkének (1) bekezdésével, valamint az EGT-megállapodás 57. cikkével összhangban – az összefonódást a közös piaccal és az EGT-megállapodással összeegyeztethetőnek szándékozik nyilvánítani.