A TÖRVÉNYSZÉK ÍTÉLETE (öt bíróval eljáró tizedik tanács)

2026. szeptember 9.*

„Verseny – Összefonódások – A szállodafoglalási online utazási irodák piaca – Az összefonódást a belső piaccal és az EGT-megállapodásban foglaltak érvényesülésével összeegyeztethetetlennek nyilvánító határozat – A nem horizontális összefonódások értékeléséről szóló iránymutatás – Kontrafaktuális forgatókönyv – A hatékony verseny jelentős akadályozása – Hatékonyságjavulás”

A T-1139/23. sz. ügyben,

a **Booking Holdings Inc**. (székhelye: Norwalk, Connecticut [Egyesült Államok], képviselik: F. González Díaz, R. Snelders ügyvédek és D. Beard barrister)

felperes,

támogatja:

az **Etraveli Group AB** (székhelye: Uppsala [Svédország], képviselik: C. Esteva Mosso, L. Crocco, S. Völcker, C. Malamataris és L. Bitsakou ügyvédek)

beavatkozó fél,

az **Európai Bizottság** (képviselik: F. Castillo de la Torre, P. Caro de Sousa, M. Domecq és T. Franchoo, meghatalmazotti minőségben)

alperes ellen,

A TÖRVÉNYSZÉK (öt bíróval eljáró tizedik tanács),

a tanácskozások során tagjai: M. van der Woude elnök, M. Jaeger, L. Madise, P. Nihoul és S. Verschuur (előadó) bírák,

hivatalvezető: I. Kurme tanácsos,

tekintettel az eljárás írásbeli szakaszára,

tekintettel a 2025. július 8-i és 9-i tárgyalásra,

meghozta a következő

* Az eljárás nyelve: angol.

Ítéletet

1 Az EUMSZ 263. cikken alapuló keresetében a felperes, a Booking Holdings Inc. egy vállalati összefonódásnak a belső piaccal és az EGT-megállapodásban foglaltak érvényesülésével összeegyeztethetetlennek nyilvánításáról (Ügyszám M.10615 – Booking Holdings/Etraveli Group) szóló, 2023. szeptember 25-i C(2023) 6376 final európai bizottsági határozat megsemmisítését kéri, amely a keresetlevél A1. mellékletében szerepel (a továbbiakban: megtámadott határozat).

I. A jogvita előzményei

A. A szóban forgó jogalanyokról

2 A felperes és az Etraveli Group AB kereskedelmi név alatt működő Flugo Group Holdings (a továbbiakban: beavatkozó fél) online utazási irodák („online travel agency”, a továbbiakban: OTA), és elsősorban különböző szolgáltatási piacokon tevékenykednek az Európai Gazdasági Térségben (EGT).

3 Az OTA-k olyan online kiskereskedők, amelyek a fogyasztóknak egy vagy többféle utazási szolgáltatást viszontértékesítenek, például repülőutakat, szállást és autókölcsönzést, amelyeket utazási szolgáltatók, például légitársaságok, szállásadók vagy autókölcsönző cégek nyújtanak (a megtámadott határozat (51) preambulumbekezdése).

4 Az OTA-k konkrétabban keresési, összehasonlítási és foglalási szolgáltatásokat nyújtanak a fogyasztóknak (a piac „business-to-consumer” [vállalkozások és fogyasztók közötti] vagy „B2C” szegmense), valamint marketingszolgáltatásokat és foglalási funkciókat nyújtanak az utazási szolgáltatók számára (a piac „business-to-business” [vállalkozások közötti] vagy „B2B” szegmense). Így az OTA-k közvetítőként járnak el a fogyasztók és az utazási szolgáltatók között, de bevételeik nagy részét az utóbbiaknak kiszámlázott jutalékokból szerzik (a megtámadott határozat (51) és (52) preambulumbekezdése).

5 A felperes az Egyesült Államokban székhellyel rendelkező és tőzsdén jegyzett társaság, amely bár több utazási szolgáltatást nyújtó OTA-kat üzemeltet különböző márkanevek alatt, mint például a Rentalcars, a Priceline és az Agoda, a Booking.com márkanév alatt főként szállodai OTA-ként tevékenykedik. A szállodai tartalmához is hozzáférést biztosít kereskedelmi partnerprogram-megállapodások révén, amelyeket olyan versenytárs szállodai OTA-kkal köt, amelyek maguk nem rendelkeznek ilyen tartalommal (a megtámadott határozat (2) preambulumbekezdése).

6 A beavatkozó fél egy uppsalai (Svédország) székhelyű társaság, amely különböző márkanevek alatt – például Gotogate, Mytrip, Flightnetwork, travelstart, Seat24 és SuperSaver – üzemeltet repülési OTA-kat (a megtámadott határozat (3) preambulumbekezdése). Több kereskedelmi partnerprogram-megállapodást is kötött más OTA-kkal, nevezetesen a felperessel, *[bizalmas]*[1] (a megtámadott határozat (665) és (966) preambulumbekezdése).

[1] Kitakart bizalmas adatok.

7 2019-ben a felperes a beavatkozó féllel kötött első kereskedelmi partnerprogram-megállapodás megkötésével indította meg repülőút-kínálatát. E tekintetben az ügyiratokból kitűnik, hogy a felek közötti együttműködés 2019. január 10-én egy egyszerűsített szerződés formájában kezdődött, amelyet 2019. augusztus 27-én az „1. szakasz” megnevezésű megállapodás váltott fel. Számos módosítást követően, valamint a 2021 januárja és júniusa között folytatott tárgyalásokat követően a felek úgy határoztak, hogy 2021. június 9-én aláírják a „2. szakasz” megnevezésű megállapodást (a továbbiakban: a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás). Végül 2023. augusztus 10-én a felperes és a beavatkozó fél megállapodott a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás módosításáról.

8 A szóban forgó összefonódási ügylet révén a felperes a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet (az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete) (HL 2004. L 24., 1. o.; magyar nyelvű különkiadás 8. fejezet, 3. kötet, 40. o.) 3. cikke (1) bekezdésének b) pontja értelmében kizárólagos irányítást szerez a beavatkozó fél tevékenységei felett, a Flightmate AB leányvállalat kivételével, amely utóbbi a főként Svédországban aktív Flygresor márkanév alatt metakeresési szolgáltatásokat (metasearch services, a továbbiakban: MSS) nyújt (a továbbiakban: ügylet) (a megtámadott határozat (3) és (4) preambulumbekezdése).

B. A közigazgatási eljárásról

9 Mivel az ügylet esetében hiányzott az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 1. cikkének (2) és (3) bekezdése értelmében vett közösségi léptékűség, és mivel az ügyletet Németország, Ciprus és Ausztria nemzeti összefonódás-ellenőrzési jogszabályai alapján meg lehetett volna vizsgálni, a felperes és a beavatkozó fél az említett rendelet 4. cikke (5) bekezdésének megfelelően 2022. február 14-én indokolással ellátott beadványt nyújtott be a Bizottsághoz, amelyben kérték az ügy Bizottsághoz való áttételét. Mivel az előírt határidőn belül egyetlen tagállam sem emelt kifogást az említett kérelemmel szemben, azt 2022. március 9-én elfogadták (a megtámadott határozat (6) és (7) preambulumbekezdése).

10 A közigazgatási eljárás 2022. október 10-én kezdődött meg, mivel az ügyletet ezen a napon jelentették be a Bizottságnak (a megtámadott határozat (9) preambulumbekezdése).

11 2022. november 16-án a Bizottság az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 6. cikke (1) bekezdésének c) pontja alapján elfogadta az eljárás megindításáról szóló határozatot.

12 2023. június 9-én a Bizottság kifogásközlést intézett a felpereshez (a megtámadott határozat (22) preambulumbekezdése), amelyben előzetesen megállapította, hogy az ügylet az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 2. cikkének (3) bekezdése értelmében jelentősen akadályozná a hatékony versenyt a belső piac jelentős részén azáltal, hogy megerősíti a felperes erőfölényét a szállodai OTA-piacon az EGT-ben. 2023. június 24-én a felperes ezeket az előzetes következtetéseket vitatva válaszolt az említett kifogásközlésre (a megtámadott határozat (24) preambulumbekezdése).

13 2023. július 31-én a felperes az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 8. cikkének (2) bekezdése alapján kötelezettségvállalásokat javasolt a Bizottság által felvetett aggályok orvoslására (a megtámadott határozat 36. pontja).

14 2023. augusztus 15-én a felperes értesítette a Bizottságot, hogy ő és a beavatkozó fél módosította a 2. szakaszra vonatkozó megállapodást (a megtámadott határozat (614) preambulumbekezdése).

15 2023. augusztus 25-én a felperes átdolgozott kötelezettségvállalási csomagot nyújtott be (a megtámadott határozat (45) preambulumbekezdése).

16 A tanácsadó bizottság 2023. szeptember 13-i ülését és a meghallgatási tisztviselőnek a 2023. szeptember 15-i jelentésében ismertetett, az eljárás lefolytatásáról szóló kedvező véleményét követően a Bizottság elfogadta a megtámadott határozatot (a megtámadott határozat (48) és (49) preambulumbekezdése).

II. A megtámadott határozatról

17 A megtámadott határozatban a Bizottság az ügyletet a belső piaccal és az EGT-Szerződéssel összeegyeztethetetlennek nyilvánította, és többek között a következőket állapította meg.

A. Az érintett piacokról és az azokon jelen lévő szereplők helyzetéről

18 A megtámadott határozatban a Bizottság érintett piacként azonosította egyrészt a szállodai OTA-piacot, másrészt pedig a repülési OTA-piacot, amelyek mindegyike az EGT egészét lefedi (a megtámadott határozat 5. szakasza).

19 A szállodai OTA-piacot illetően a Bizottság megállapította, hogy 2022-ben a felperes volt a legjelentősebb szereplő, a B2B esetében körülbelül [60-70]%-os, a B2C esetében pedig [60-70]%-os piaci részesedéssel, majd követte az Expedia, amely a B2B esetében [10–20]%, a B2C esetében pedig [5–10]% piaci részesedéssel rendelkezett. A piac többi része olyan versenytársakból állt, mint a HRS, az Airbnb, az Oyo, a Travelminit, a Weekendesk, a Trip.com, a Lastminute, a TUI, az eDreams Odigeo, a Kiwi és a Tix, amelyek piaci részesedése szerény volt (a megtámadott határozat (215) és (216) preambulumbekezdése).

20 A repülési OTA-piacot illetően a Bizottság úgy ítélte meg, hogy 2022-ben a beavatkozó fél ([10-20]% piaci részesedés) és a felperes ([5-10]% piaci részesedés) együttesen a második legfontosabb szereplőként szerepeltek az eDreams Odigeo után, amely [20–30]%-os piaci részesedéssel rendelkezett, az egyéb repülési OTA-k piaci részesedése pedig a következőképpen oszlik meg: Trip.com [10–20]%; Lastminute [5–10]%; Kiwi [5–10]%; Travelgenio [5–10]%; Expedia [0–5]%; és egyéb [20–30]% (a megtámadott határozat (824) preambulumbekezdése [13. sz. táblázat]).

B. A felperesnek a szállodai OTA-piacon fennálló erőfölényéről

21 A megtámadott határozatban a Bizottság megállapította, hogy a felperes erőfölénnyel rendelkezett a szállodai OTA-piacon, amely nem csupán a piaci részesedéséből eredt (lásd a fenti 19. pontot és a megtámadott határozat (340)–(362) preambulumbekezdését), hanem abból is, hogy a versenytárs OTA-k által felszámítottnál *[bizalmas]*%-kal magasabb átlagos tényleges jutalékot kapott (a megtámadott határozat (373)–(375) preambulumbekezdése), hogy megkerülhetetlen kereskedelmi partner volt a szállodák számára, és képes volt bizonyos általános feltételeket támasztani velük szemben (a megtámadott határozat (410)–(426) preambulumbekezdése), hogy nem volt kitéve elegendő versenynyomásnak a versenytárs OTA-k részéről, illetve elegendő piacon kívüli kényszernek (a megtámadott határozat (435) és (436) preambulumbekezdése), és semmilyen bizonyíték nem utalt olyan valószínű belépésre vagy terjeszkedésre, amely tényleges nyomást gyakorolhatott volna rá (a megtámadott határozat (472)–(488) preambulumbekezdése).

22 Ennek keretében a Bizottság rámutatott, hogy egy szállodai OTA versenyképességét meghatározó minden egyes paraméter tekintetében a felperes jobb teljesítményű volt, mint versenytársai, legyen szó a szállodaportfóliójának méretéről, ügyfélköréről, az általa a szállodáknak kiszámlázott tényleges jutalékok nagyságáról, a hirdetési erejéről, a webforgalom vonzására való képességéről, a márkaismertségéről vagy az ügyfelek adataihoz való hozzáférésről (a megtámadott határozat (491)–(557) preambulumbekezdése).

23 A Bizottság továbbá úgy ítélte meg, hogy a felperesnek a szállodai OTA-piacon fennálló erőfölényét megerősíti az említett piacra való belépés és azon való terjeszkedés jelentős akadályainak megléte e piac jelentős hálózati hatásai és az ügyfelek nagy fokú tétlensége miatt, mivel az ügyfelek jelentős része közvetlenül arra a weboldalra vagy arra az alkalmazásra látogat, amelyet a foglalások során általában használ, anélkül hogy összehasonlítaná a többi weboldalon alkalmazott árakat (a megtámadott határozat (558)–(565) preambulumbekezdése, amely az említett határozat (217)–(251) preambulumbekezdésére hivatkozik).

24 Ebben az összefüggésben a megtámadott határozat kifejti, hogy az OTA vonzereje egy szálloda számára attól függ, hogy hány végső ügyfelet tud vonzani. Minél nagyobb ugyanis ez a szám, annál vonzóbb a szállodák számára, hogy a szóban forgó OTA platformján jelenjenek meg, és ott jobb tartalmakat és árakat kínáljanak. Hasonlóképpen, minél nagyobb az OTA-n szereplő szállodák száma, annál vonzóbb az OTA a végső ügyfelek számára. A Bizottság hozzátette, hogy a szállodai OTA platformján szereplő szállodák száma és az e platformot használó végső ügyfelek száma közötti kölcsönös függőség egy olyan önmegerősítő dinamikát eredményezett, amelynek megtörése a kisebb méretű OTA-k, valamint az új belépők számára nehézséget jelentett (a megtámadott határozat (217)–(225) preambulumbekezdése).

25 Végül azt állítják, hogy a hálózati hatásokat tovább súlyosbították azok a további akadályok, amelyekkel a kisebb méretű szállodai OTA-k és az új belépők szembesülnek, többek között az a nehézség, hogy nagy számú szállodával kétoldalú szerződéseket kössenek és kezeljenek, valamint az, hogy az online hirdetésekbe és a keresőmotorok optimalizálásába való beruházás révén nem tudnak online forgalmat generálni a platformjuk felé (a megtámadott határozat (226)–(232) preambulumbekezdése).

C. A szállodai OTA azon érdekéről, hogy repülőút-kínálatot integráljon a platformjába

26 A megtámadott határozatban a Bizottság hangsúlyozta, hogy a szállodai OTA számára előnyös, ha repülőút-kínálatot integrál a platformjába, vagyis azt a képességet, hogy további ügyfélforgalmat és az ügyféladatokhoz való jobb hozzáférést generáljon, lehetővé téve, hogy konkrét ajánlatokkal célozza meg a potenciális szállodai ügyfeleket.

27 Így a Bizottság kifejti, hogy a repülőutak jelentik az utazás „belépési pontját”, mivel gyakran az utazás foglalásának megkezdését jelentik, és azt a szolgáltatást, amelynek a legnagyobb esélye van arra, hogy a szállodai szobákkal azonos weboldalon foglalják le (a megtámadott határozat (587), (753), (756) és (928)–(930) preambulumbekezdése). Ezen túlmenően a határozat rámutat arra, hogy a repülőutak jelentős lehetőséget teremtenek általában véve más utazási szolgáltatások, és különösen a szálláshelyek keresztértékesítésére (a megtámadott határozat (590)–(592) preambulumbekezdése), és hogy ebben az összefüggésben a leghatékonyabb vertikális szolgáltatást jelentik az új ügyfelek vonzása szempontjából (a megtámadott határozat (605) preambulumbekezdése). Végül a Bizottság megállapítja, hogy az összekapcsolt utazási stratégia, vagyis az utazási szolgáltatások széles körének értékesítése, amelyeknek a repülőutak lényeges részét képezik, egyrészt növelheti a meglévő ügyfelek hűségét és csökkentheti a törléseket

(a megtámadott határozat (594) és (596) preambulumbekezdése), másrészt pedig vonzhatja és megtarthatja a nagy értékű ügyfeleket, akik *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (594), (596), (598) és (933)–(938) preambulumbekezdése).

28 E tekintetben meg kell jegyezni, hogy annak érdekében, hogy a szállodai OTA-piacon további növekedést lehessen elérni, minden további ügyfélforgalom – függetlenül attól, hogy sor kerül-e a repülőutak értékesítésére – lehetőséget adott a felperesnek arra, hogy új szállodai ügyfeleket vonzzon, új ügyfélkapcsolatot hozzon létre, és keresztértékesítést végezzen (a megtámadott határozat (769), (770) és (977)–(981) preambulumbekezdése).

29 Konkrétabban, amikor egy ügyfél repülőutat keres egy OTA platformján, szükségszerűen megadja a profiljára és a tervezett utazásra vonatkozó információkat, amelyeket az utazási iroda összegyűjthet, és felhasználhat arra, hogy megcélozza az adott ügyfelet az esetleges utazásához és preferenciáihoz igazodó szállodai ajánlatokkal (a megtámadott határozat (771) preambulumbekezdése).

30 Amennyiben ugyanis az ügyfél személyes fiókján keresztül végzi a keresést, az OTA nemcsak az e-mail címével rendelkezik, ami lehetővé teszi számára, hogy célzott hirdetéseket küldjön e-mailben, hanem az ügyfél foglalási előzményeire vonatkozó információkkal is rendelkezik, ami lehetővé teszi számára, hogy ajánlatait még jobban az ügyfél profiljához igazítsa, és ezeket az ajánlatokat az OTA honlapján is megjelenítheti, amikor az ügyfél felkeresi azt, vagy máshol, amikor az ügyfél az interneten böngészik (a megtámadott határozat (771) preambulumbekezdése).

31 Ellenben, amennyiben az ügyfél egy mobil eszközön futó alkalmazás segítségével végzi a keresést, az OTA értesítéseket küldhet neki ezen az eszközön, vagy más típusú üzeneteket jeleníthet meg a használt alkalmazásban (a megtámadott határozat (771) preambulumbekezdése).

32 Így a keresztértékesítés lehetősége nem korlátozódik a repülőút értékesítésének pillanatára, hanem az OTA birtokában lévő adatoknak köszönhetően az értékesítés előtt vagy után is megvalósulhat (a megtámadott határozat (772) preambulumbekezdése).

33 Végül a Bizottság megjegyezte, hogy ha valamely ügyfél ténylegesen az OTA platformján foglal repülőutakat, az OTA még pontosabb információkkal rendelkezne, amelyeket felhasználhatna, lehetővé téve számára, hogy a fenti 29–32. pontban kifejtettekhez hasonló módon megcélozza őt a hirdetésekkel. Ebben az összefüggésben először is kifejti, hogy amikor az ügyfél repülőutat foglalt, az utazása megerősítést nyert, ami valószínűbbé tette a szállásigényt; másodszor, hogy a repülőutak foglalásakor az ügyfélnek általában több személyes adatot kellett megadnia; harmadszor, hogy az az ügyfél, aki egy adott platformon foglalt repülőutat, hajlamosabb volt arra is, hogy ugyanazon a platformon foglaljon szállást, és negyedszer, hogy a repülőút-foglalás után az ügyfélnek lehetősége volt a foglalást a platformon megtekinteni, ami további lehetőségeket nyújtott az OTA számára a célzott ajánlatok útján történő keresztértékesítésre (a megtámadott határozat (775) és (776) bekezdése).

D. A felperes platformjába integrált repülőút-kínálat jelenlegi üzemeltetéséről

34 A megtámadott határozatban a Bizottság kifejti, hogy az ügylet a felperes összekapcsolt utazásra vonatkozó stratégiájába illeszkedik, amellyel a felperes olyan átfogó utazási ökoszisztémát kíván létrehozni, amely lehetővé teszi az ügyfelek számára, hogy ugyanazon a platformon több utazási szolgáltatást foglaljanak, mint például a különböző típusú szálláshelyek, repülőutak, taxik, autókölcsönzés és látványosságokra szóló jegyek vásárlása (a megtámadott határozat

229. lábjegyzete, valamint az említett határozat (572), (577) és (585) preambulumbekezdése). A Bizottság szerint ugyanis a repülőút-kínálat fejlesztése e stratégia sarokköve és fontos eszköz a felperes szálláshely-szolgáltatási tevékenysége növekedésének ösztönzéséhez (a megtámadott határozat (747) preambulumbekezdése).

35 Ebben az összefüggésben kifejtésre kerül, hogy a fenti 7. pontban említett, 2019. január 10. és augusztus 27. között hatályos egyszerűsített szerződés keretében a felperes platformján repülőutat kereső ügyfeleket a beavatkozó fél platformjára irányították át (a megtámadott határozat (686) preambulumbekezdése), míg az „1. szakasz”-nak nevezett megállapodás, amely 2019. augusztus 27. és 2021. június 9. között volt hatályban, lehetővé tette a felperes számára, hogy a beavatkozó fél repülőút-kínálatát integrálja a platformjába, mind a weboldalán, mind a mobilalkalmazásában, amennyiben a beavatkozó fél repülőút-tartalmát egy alkalmazásprogramozási felületen keresztül kapta meg. A Bizottság megjegyezte, hogy azóta a felperes a beavatkozó fél tartalmát a saját márkaneve alatt kínálja. A Bizottság szerint *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (687) preambulumbekezdése).

36 A 2021. június 9. és 2023. augusztus 15. között hatályos, 2. szakaszra vonatkozó megállapodás keretében a felperes először kapott engedélyt arra, hogy a beavatkozó fél tartalmát MSS-eken, például a Google Flights-on vagy a Skyscanneren keresztül értékesítse, azonban tekintettel az említett csatorna jelentőségére a repülési OTA-k számára általában, és a beavatkozó fél számára különösen, az említett megállapodás felső határt szabott azon repülőutak számára, amelyeket a felperes MSS-eken keresztül értékesíthetett (a továbbiakban: „metakorlát”) (a megtámadott határozat (612) preambulumbekezdése). A Bizottság e tekintetben jelezte, hogy e kikötés célja az volt, hogy megvédje a beavatkozó felet a repülési OTA-üzletágának „kannibalizációjától” a piac B2C szegmensében, ami ebben az összefüggésben a felperes részéről érkező versenyre utal, aki saját márkaneve alatt értékesíti a beavatkozó fél repülőút-tartalmát az MSS-csatornán keresztül (a megtámadott határozat (708) preambulumbekezdése és 949. lábjegyzete).

37 Végül a Bizottság megjegyezte, hogy a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás 2023. augusztus 15-i módosítása értelmében többek között *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (614) preambulumbekezdése).

38 E tekintetben a megtámadott határozat (778)–(792) és (958)–(962) preambulumbekezdésében a Bizottság leírta, hogy a felperes milyen módon használta már a saját platformján a beavatkozó fél repülőút-kínálatát a szállodai OTA-üzletágának megerősítése érdekében, lehetővé téve számára, hogy további ügyfélforgalmat generáljon, és hozzáférést biztosítson számára azokhoz az ügyféladatokhoz, amelyeket a potenciális szállodai ügyfelek konkrét ajánlatokkal történő megcélzására használt.

E. A Bizottság által elfogadott kárelméletről

39 A megtámadott határozat 6.7.2. szakaszában a Bizottság úgy ítélte meg, hogy az ügylet kevésbé kikezdhetővé teszi a felperes erőfölényét azáltal, hogy növeli a belépés és a terjeszkedés akadályait a versenytárs szállodai OTA-k számára, és valószínűleg kárt okoz a szállodáknak és a fogyasztóknak.

40 Először is a Bizottság emlékeztetett arra, hogy – amint az a megtámadott határozat 6.4. szakaszában megállapítást nyert – álláspontja szerint a felperes már erőfölényben volt a szállodai OTA-piacon, ahol a többi versenytárs gyenge volt, és nem tudott rá nyomást gyakorolni.

41 Másodszor, a Bizottság a megtámadott határozat 6.7.2.2. szakaszában ismertette, hogy az ügylet hogyan teszi lehetővé a felperes számára, hogy saját repülőút-megoldást szerezzen, és repülőút-kínálatát felhasználva ügyfeleket szerezzen a szállodai OTA-üzletágához olyan környezetben, ahol az ügyfélszerzés egyéb csatornáit már az utóbbi uralta (a megtámadott határozat (748) preambulumbekezdése).

42 A Bizottság szerint ugyanis *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (591) preambulumbekezdése), és *[bizalmas]* jelentenek (a megtámadott határozat (592) preambulumbekezdése), valamint a legnagyobb keresztértékesítési potenciállal rendelkeznek a szállodai OTA-szolgáltatások felé (a megtámadott határozat (750)–(759) preambulumbekezdése).

43 A Bizottság megjegyezte, hogy a felperes saját becslései szerint a szállodai OTA-szolgáltatások teljes keresletének *[bizalmas]*%-a és *[bizalmas]*%-a közötti része igényelt egyaránt repülési OTA-szolgáltatásokat (a megtámadott határozat (748) preambulumbekezdése). A Bizottság szerint ezek az elemek azt bizonyítják, hogy a felperes egy repülési OTA megszerzésével egy további eszközt hozott volna létre a szállodai OTA-szolgáltatások iránti kereslet jelentős részének fogadására.

44 Egyébiránt a Bizottság jelezte, hogy a beavatkozó fél megszerzésével a felperes jelentős többletforgalmat szerezne az ügyfelektől, ami viszont további lehetőségeket kínálna számára a szállodai OTA-szolgáltatásai tekintetében a keresztértékesítésre (a megtámadott határozat (767)–(800) preambulumbekezdése). A Bizottság ugyanis úgy ítélte meg, hogy a beavatkozó fél már egy állandó növekedési pályával rendelkező, kiemelt repülési OTA volt (a megtámadott határozat (826)–(839) preambulumbekezdése), és hogy az ügylet lehetővé tenné számára, hogy felgyorsítsa tevékenységének növekedését annak érdekében, hogy 2026-ig vezető szereplővé váljon ezen a területen (a megtámadott határozat (841)–(868) preambulumbekezdése), és hogy előmozdítsa a keresztértékesítési lehetőségeket, amelyekhez a felperes rövid és középtávon jutna.

45 Harmadszor, a megtámadott határozat 6.7.2.3. szakaszában a Bizottság kifejtette, hogy a beavatkozó fél megszerzése mennyiben vonná maga után a többi meglévő szállodai OTA és a potenciális új versenytársak belépési és terjeszkedési akadályainak növekedését.

46 Egyrészt a Bizottság megállapította, hogy a szállodai OTA-piacot már jellemző jelentős hálózati hatások növekednének, mivel a felperes meg tudná erősíteni pozícióját a piac B2C szegmensében, ami viszont még vonzóbbá tenné a platformját a szállodák számára (a megtámadott határozat (926)–(932) és (955) preambulumbekezdése).

47 A Bizottság többek között jelezte, hogy a beavatkozó fél megszerzésének köszönhetően a felperes hozzáférhetne az ügyfelekre vonatkozó további adatokhoz, ami lehetővé tenné számára, hogy hatékonyabban újracélozza a fogyasztókat, és több forgalmat vonzzon (a megtámadott határozat (510), (511), (588), (589), (769)–(772) és (946) preambulumbekezdése).

48 Egyébiránt a Bizottság szerint az ügylet megerősíti az ügyfelek hűségét és tétlenségét. A felperes belső dokumentumaiból ugyanis kitűnik, hogy az utazási szolgáltatási ökoszisztémával való rendelkezés a platformját a saját szóhasználata szerint „marasztalóbbá” tenné az új és meglévő ügyfelek számára (a megtámadott határozat (933)–(938) preambulumbekezdése).

49 Másrészt a Bizottság megállapította, hogy mivel a felperes az első számú OTA-vá válna, a versenytárs szállodai OTA-knak és az új potenciális versenytársaknak egyre nehezebb lenne olyan ügyfélkört kiépíteniük, amely vonzóvá tenné őket a szállodák számára (a megtámadott határozat (993) preambulumbekezdése).

50 A Bizottság szerint ugyanis a felperes már uralja a fő szállodai ügyfélszerzési csatornákat, míg más utazási vagy „vertikális” szolgáltatások, mint például a magánszállások bérbeadásához vagy autókölcsönzéshez kapcsolódó szolgáltatások, nem generálnak ugyanolyan forgalmat, mint a repülőutak (a megtámadott határozat (972), (973), (976), (986)–(992) és (996)–(1000) preambulumbekezdése). Hozzáteszi, hogy kevéssé valószínű, hogy a felperes olyan együttműködési megállapodásokat tart fenn vagy köt a versenytárs OTA-kkal, amelyek lehetővé tennék számukra, hogy a repülőutak tekintetében saját ügyfélkörüket fejlesszék (a megtámadott határozat (974) és (993) preambulumbekezdése).

51 Negyedszer, a Bizottság szerint a belépés és a terjeszkedés akadályainak e növekedése a szállodai OTA-piacon olyan strukturális változásnak minősül, amely befolyásolja a tényleges és potenciális versenytársak azon képességét, hogy a felperessel versenyezzenek.

52 Ebben az összefüggésben a Bizottság különböző számításokat mutat be, amelyek szerinte tükrözik a felperesnek a szállodai OTA-piaci részesedésének növekedésével kapcsolatos elvárásait, amelyek arra szolgálnak, hogy alátámasszák az e piacon fennálló helyzetének kevésbé kikezdhető jellegét. Pontosabban, a megtámadott határozat 6.7.2.4. szakaszában a Bizottság a felperes említett piaci részesedésének növekedését két módszer alapján számította ki, amelyek a felperes által a beavatkozó fél tevékenységei értékének és az azok megszerzéséből eredő szinergiáknak az értékelése céljából kidolgozott értékelési modellre (a továbbiakban: MEO) támaszkodnak, beleértve a szállodai szobák repülőút-ügyfeleknek történő keresztértékesítését is. Az említett módszerek keretében, amelyeket a felperes a megtámadott határozat 123. sz. ábrájára hivatkozva a „módosított MEO-módszernek” és „a 123. sz. ábra módszerének” nevez, a Bizottság azt állítja, hogy bizonyos kiigazításokkal a felperes által kidolgozott MEO-t követte. Így ez utóbbi szállodai OTA-piaci részesedésének kizárólag a repülőutak és a szállodák együttes értékesítéséből származó nyereségből eredő növekedése a módosított MEO-módszer szerint [0-5]%-ot, a 123. sz. ábra módszere szerint [0-5]%-ot, míg az összekapcsolt utazásból származó összes nyereségből eredő növekedés a módosított MEO-módszer szerint [0-5]%-ot, a 123. sz. ábra módszere szerint pedig [0-5]%-ot tett ki. Ebből a Bizottság szerint az következik, hogy a felperes nem a szállodai OTA-piaci részesedésének az ügyletet követő növekedését, hanem csupán e növekedés mértékét vitatja.

53 Végül a Bizottság a megtámadott határozat 6.7.2.5. és 6.7.2.6. szakaszában jelezte, hogy mivel a felperesnek a szállodai OTA-piacon fennálló erőfölénye kevésbé kikezdhető, a szállodák és a fogyasztók kárt szenvedhetnek az ügylet következtében.

54 Egyrészt a Bizottság szerint csökkenne a felperes arra való ösztönzése, hogy a szállodáknak alacsonyabb jutalékokat és kedvezőbb feltételeket kínáljon. Hasonlóképpen, mivel az ügylet a felperes közvetítésével foglaló fogyasztók számának növekedését eredményezné, a szállodák költségei valószínűleg növekednének, mivel a felperes a szállodák számára már az egyik legdrágább értékesítési csatorna (a megtámadott határozat (1079) és (1080) és (1084)–(1111) preambulumbekezdése).

55 Másrészt a Bizottság rámutatott arra, hogy a szállodák ezeket a költségeket átháríthatnák az ügyfelekre, többek között azok tétlensége és hűsége miatt, és hogy nagyobb számú ügyfél foglalna szállást a felperesnél, noha az esetek többségében az árai magasabbak, mint a legolcsóbb alternatíva (a megtámadott határozat (1099), (1124), (1125) és (1140) preambulumbekezdése). Ez alapján a Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy az ügyletet követően a végső ügyfelek magasabb árakat fizetnének, mint az ügylet hiányában (a megtámadott határozat (1134)–(1139) preambulumbekezdése).

III. A felek kérelmei

56 A felperes és a beavatkozó fél azt kéri, hogy a Törvényszék:

– semmisítse meg a megtámadott határozatot;

– a Bizottságot kötelezze a költségek viselésére.

57 A Bizottság azt kéri, hogy Törvényszék:

– utasítsa el a keresetet;

– a felperest kötelezze a saját költségeinek, valamint a Bizottság részéről felmerült költségeknek a viselésére;

– a beavatkozó felet kötelezze a saját költségeinek viselésére.

IV. A jogkérdésről

58 Keresete alátámasztása érdekében a felperes három jogalapra hivatkozik.

59 Az első jogalap keretében a felperes arra hivatkozik, hogy a Bizottság eltért a nem horizontális összefonódásoknak a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet alapján történő értékeléséről szóló iránymutatástól (HL 2008. C 265., 6. o.; a továbbiakban: a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás), és nem bizonyítja, hogy indokolt volt attól eltérni egy egyértelműen kevésbé szigorú beavatkozási norma javára.

60 A második jogalap keretében a felperes azt állítja, hogy a Bizottság több hibát is elkövetett a kontrafaktuális forgatókönyv azonosítása során.

61 A harmadik jogalap keretében a felperes arra hivatkozik, hogy a megtámadott határozat nem felel meg a hatékony verseny jelentős akadályozása fennállásának bizonyításához szükséges bizonyítási szintnek, nem támasztja alá azon lépések egyikét sem, amelyeken az elfogadott kárelmélet alapul, és tévesen zárja ki az ügyletből származó hatékonyságjavulást.

62 Először a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás alkalmazására vonatkozó első jogalapot, majd a megfelelő kontrafaktuális forgatókönyvre vonatkozó második jogalapot, majd a harmadik jogalapnak a Bizottság által elfogadott kárelméletre, valamint az ebben az összefüggésben megkövetelt bizonyítási szintre vonatkozó első és második részét, végül pedig a harmadik jogalapnak a hatékonyságjavulásra vonatkozó harmadik részét kell megvizsgálni.

A. Az első jogalapról, amely a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás alkalmazásától való állítólagos eltérésre és a versenytámogató előnyök téves minősítésére vonatkozik

63 Az első jogalap első része keretében a felperes három kifogást hoz fel, amelyek közül az első azon állításra vonatkozik, amely szerint a Bizottság a megtámadott határozatban eltért a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatástól azáltal, hogy annak ellenére, hogy az ügylet konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódásra vonatkozik, elmulasztotta bizonyítani az említett iránymutatás értelmében vett versenyellenes piaclezárás valószínűségét, a második azon állításra vonatkozik, amely szerint a Bizottság nem bizonyította, hogy indokolt volt eltérni ezen iránymutatástól egy egyértelműen kevésbé szigorú beavatkozási norma érdekében, és a harmadik azon állításra vonatkozik, amely szerint a Bizottság azáltal, hogy eltért ugyanezen iránymutatástól, megsértette az érintett jogalanyok jogos bizalmát.

64 Az első jogalap második része keretében a felperes arra hivatkozik, hogy a Bizottság mindenképpen köteles volt figyelembe venni a nem horizontális összefonódások elemzésének alapjául szolgáló két elvet, vagyis egyrészt azt a tényt, hogy az olyan konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások, mint amilyen az ügylet, alkalmasak arra, hogy versenytámogató hatásokat váltsanak ki, másrészt pedig azt a tényt, hogy az e hatásokból eredő, a versenytársakra gyakorolt bármely hatás az érdemeken alapuló verseny eredménye, nem pedig a verseny akadályozása.

1. A nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás helytelen alkalmazásáról és az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 2. cikke (2) és (3) bekezdésének alkalmazására vonatkozó jogi kritériumról

65 Az első rész első kifogása keretében a felperes és a beavatkozó fél lényegében arra hivatkoznak, hogy mivel különböző piacokon tevékenykednek, az ügylet nem horizontális összefonódásra, pontosabban konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódásra vonatkozik. Következésképpen a Bizottságnak a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatásnak megfelelően el kellett volna végeznie egy esetleges versenyellenes kizárás elemzését, és különösen elemeznie kellett volna az összefonódó vállalkozások képességét és ösztönzését a versenytársaik kiszorítására, valamint az ebből eredő esetleges versenyellenes hatásokat. A megtámadott határozat tévesen állapítja meg, hogy az ügylet a hatékony verseny jelentős akadályozásához vezetne egy új és alá nem támasztott elmélet alapján, amely szerint az ügylet fordított erőátviteli hatást váltana ki, amelynek keretében az összefonódással létrejött vállalkozás egy olyan piacon fennálló helyzetét, amelyen nem rendelkezik piaci erővel (vagyis a repülési OTA-piacon) arra használná fel, hogy megerősítse állítólagos erőfölényét egy másik piacon (nevezetesen a szállodai OTA-piacon).

66 Ebben az összefüggésben a Törvényszék által a 2025. június 10-i beadványban feltett kérdésre válaszolva a felperes a tárgyaláson megjelölte a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás azon rendelkezéseit, amelyekkel álláspontja szerint a Bizottság által a megtámadott határozatban követett megközelítés összeegyeztethetetlen.

67 Így a felperes először is azt állítja, hogy a Bizottság azáltal, hogy a fordított erőátviteli hatásra támaszkodott, nem tartotta tiszteletben a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 93–104. pontját, másodszor pedig, hogy annak feltételezésével, hogy a szállodai OTA-piacon fennálló helyzetének bármilyen csekély mértékű növekedése elegendő a hatékony verseny jelentős akadályozásának megállapításához, a Bizottság eltért az említett iránymutatás 10., 112. és 113. pontjától.

68 Ezenkívül a beavatkozó fél által támogatott felperes hozzáteszi, hogy az ügylet nem tekinthető úgy, mint amely horizontális hatásokat vált ki, mivel kiegészítő ajánlatokat ötvöz, nem pedig versenytársakat, és azzal, hogy a megtámadott határozat (194) és (195) preambulumbekezdésében azt állítja, hogy a „más piacon aktív” gazdasági szereplő „horizontális hatásokat” vált ki, az említett határozat figyelmen kívül hagyja a horizontális és a nem horizontális összefonódások közötti különbségtételt, valamint azok hatásait.

69 A Bizottság vitatja ezeket az érveket.

70 Előzetesen emlékeztetni kell arra, hogy a Bíróság már kimondta egyrészt, hogy bár a közigazgatás által elfogadott belső intézkedések nem minősülnek olyan jogi szabályoknak, amelyeket a közigazgatásnak mindenképpen kötelezően be kell tartania, mégis olyan, a gyakorlatban követendő magatartási szabályt tartalmaznak, amelytől a közigazgatás egyes esetekre nézve nem térhet el anélkül, hogy olyan magyarázatot ne adna, amely összeegyeztethető az egyenlő bánásmód elvével, másrészt pedig, hogy ez az ítélkezési gyakorlat alkalmazandó még inkább az olyan külső hatások előidézésére vonatkozó magatartási szabályokra – mint például az iránymutatás –, amelyek gazdasági szereplőket érintenek (lásd ebben az értelemben: 2005. június 28-i Dansk Rørindustri és társai kontra Bizottság ítélet, C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P-C-208/02 P és C-213/02 P, EU:C:2005:408, 209. és 210. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat).

71 Ugyanis az ilyen magatartási szabályok elfogadásával és közzétételével, ahol az intézmény kijelenti, hogy ezentúl alkalmazni fogja e szabályokat az általuk érintett esetekre, az intézmény korlátozza magát mérlegelési jogköre gyakorlásában, és nem térhet el e szabályoktól anélkül, hogy ne tenné ki magát annak, hogy egyes esetekben az általános jogelvek – mint az egyenlő bánásmód, a bizalomvédelem és a jogbiztonság elvének – megsértése címén felelősségre vonható (lásd: 2005. június 28-i Dansk Rørindustri és társai kontra Bizottság ítélet, C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P-C-208/02 P és C-213/02 P, EU:C:2005:408, 211. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat).

72 Először is, ami azt a kérdést illeti, hogy az ügylet horizontális vagy konglomerátumjellegű hatásokat váltana-e ki, emlékeztetni kell arra, hogy a horizontális összefonódás olyan vállalkozások közötti összefonódás, amelyek ugyanazon a piacon tényleges vagy potenciális versenytársak (a horizontális összefonódásoknak az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete alapján történő értékeléséről szóló iránymutatás [HL 2004. C 31., 5. o.; magyar nyelvű különkiadás 8. fejezet, 2. kötet, 3. o.; a továbbiakban: a horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás] 5. pontja), míg a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódás olyan vállalkozások közötti összefonódás, amelyek lényegében nem álltak korábban egymással versenyhelyzetben (lásd ebben az értelemben: 2002. október 25-i Tetra Laval kontra Bizottság ítélet, T-5/02, EU:T:2002:264, 142. pont, valamint a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 91. pontja). Amint a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 12. pontjában szerepel, a horizontális összefonódásokkal ellentétben a nem horizontális összefonódások, például a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások nem szüntetik meg a közvetlen versenyt az összefonódó vállalkozások között ugyanazon az érintett piacon.

73 Így meg kell jegyezni, hogy a felperes és a beavatkozó fél tevékenységei nagymértékben kiegészítik egymást, mivel az előbbi főként szállodai OTA-ként, a második pedig főként repülési OTA-ként tevékenykedik. Kétségtelen, hogy tevékenységeik átfedik egymást a repülési OTA-piacon, de a felperes még nem rendelkezik saját repülőút-megoldással ahhoz, hogy a platformján a repülőutak

kínálatát táplálja, és jelenleg a beavatkozó féltől szerzi be a repülőút-tartalmat egy kereskedelmi partnerprogram-megállapodás alapján. Ebből következik, hogy a felek közötti kapcsolat ezen átfedés ellenére alapvetően nem horizontális jellegű.

74 Ugyanígy meg kell állapítani, hogy a Bizottság által elfogadott kárelmélet nagyrészt azon az erőátviteli hatáson alapul, amely a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódásokat jellemzi, és amelyet az ügylet váltana ki. Az ilyen erőátviteli hatás abból eredne, hogy az összefonódással létrejött jogalany egy adott piacon fennálló helyzetét erőátvitelként használná fel egy másik piacon fennálló helyzetének megerősítésére. A Bizottság szerint ugyanis a felperes az ügyletet követően meg tudja erősíteni a repülési OTA-piacon fennálló helyzetét, ami lehetővé teszi számára, hogy növelje azon repülőút-ügyfeleknek a számát, akiknek szállodai szobákat értékesíthet (lásd a fenti 26–33. pontot), és következésképpen meg tudja erősíteni a szállodai OTA-piacon fennálló helyzetét. Így az ügylet alkalmas lenne arra, hogy megerősítse az említett piacra való belépés és a terjeszkedés akadályait, ily módon korlátozva a potenciális és tényleges versenytárs szállodai OTA-k hozzáférését a szállodai ügyfelekhez, és következésképpen az említett piacra való belépésre vagy fejlődésre való képességüket, és versenyképessé válásukat (a megtámadott határozat (206), (734), (917), (1079) és (1090) preambulumbekezdése).

75 Ebből következik, hogy a Bizottság által a megtámadott határozatban megállapított „horizontális hatások”, még ha bizonyítást is nyernek, nem a felperes közvetlen versenytársának a szállodai OTA-piacról való kiszorításából erednének, hanem abból, hogy csökken a többi, tényleges vagy potenciális versenytárs szállodai OTA versenyképessége (a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás (93) preambulumbekezdése).

76 Ezt követően, ami a felperes és a beavatkozó fél azon állítását illeti, amely szerint a Bizottság a versenyellenes kizárás elemzése keretében elmulasztotta értékelni az egyesülő vállalkozásoknak a versenytársaik kiszorítására való képességét és ösztönzését, valamint az ebből eredő esetleges versenyellenes hatásokat, először is meg kell állapítani, hogy a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatásban a Bizottság fenntartotta magának a jogot arra, hogy az említett iránymutatásban kifejezetten előírtaktól eltérő kárelméletekre támaszkodjon. Amint ugyanis arra a Bizottság helyesen rámutatott, ezen iránymutatás 8. pontjában az szerepel, hogy a „Bizottság egyedi esetekben az itt kifejtett elveket alkalmazza, fejleszti tovább és finomítja.”

77 Egyébiránt a Bizottsághoz hasonlóan rá kell mutatni arra, hogy a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 93. pontja értelmében a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódásokkal összefüggésben felmerülő fő aggodalom a verseny területén a piac lezárására vonatkozik, anélkül azonban, hogy kizárná, hogy más aggodalmak is felmerülhetnek. Ebben az összefüggésben a Bizottság helyesen állapítja meg, hogy a digitális piacok bizonyos sajátosságokkal rendelkeznek, és így olyan versenyjogi aggályokat vethetnek fel, amelyeket az említett iránymutatások elfogadásakor nem vettek kellőképpen figyelembe (a megtámadott határozat (202) bekezdése).

78 Ugyanis, bár a Bizottságot kötik az összefonódások ellenőrzése területén elfogadott közlemények, nem köteles minden esetben megvizsgálni az azokban említett valamennyi tényezőt. Ezzel szemben a Bizottság által elvégzendő versenyelemzésnek nem azon kell alapulnia, hogy mechanikusan alkalmazzák e tényezőket, hanem azon, hogy átfogó jelleggel értékelik az összefonódás előrelátható hatásait, aminek keretében az ilyen közleményben azonosított elemek közül nem mindegyik releváns minden esetben (lásd ebben az értelemben: 2025. június 26-i EVH és társai kontra Bizottság ítélet, C-464/23 P, C-465/23 P, C-467/23 P, C-468/23 P és C-470/23 P, EU:C:2025:478, 176. pont).

79 Ebből következik, hogy a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás általános keretet biztosít az ilyen összefonódások értékeléséhez, anélkül hogy a Bizottság mérlegelési jogkörének gyakorlását az abban említett tényezők összessége korlátozná.

80 Másodszor meg kell állapítani, hogy a „piaclezárás” fogalmát a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 18. pontja úgy határozza meg, mint „minden olyan ese[t], amikor az összefonódás akadályozza vagy bezárja a meglévő vagy potenciális riválisvállalkozások beszerzési forrásokhoz vagy piacokhoz való hozzáférését, ezáltal csökkentve a verseny korlátozására való képességüket és/vagy ösztönzésüket”.

81 Márpedig meg kell állapítani, hogy a Bizottság által a megtámadott határozatban követett megközelítés ugyanabba az irányba mutat, mint a „piaclezárás” fenti 80. pontban kifejtett meghatározása.

82 A Bizottság ugyanis a megtámadott határozat (205) preambulumbekezdésében megállapítja, hogy a piaclezárás bizonyításához elegendő, ha a versenytársak piacra jutási vagy terjeszkedési képességét akadályozzák, ugyanakkor az említett határozat más részeiben pontosítja, hogy az ügylet alkalmas lenne arra, hogy megerősítse a szállodai OTA-piacon a belépés és terjeszkedés akadályait, ezáltal korlátozza a potenciális és tényleges versenytárs szállodai OTA-knak a szállodai ügyfelekhez való hozzáférését, és következésképpen az említett piacra való belépésüket vagy az ottani fejlődésre való képességüket, valamint a versenyképessé válásukat.

83 Ebből következik, hogy a megtámadott határozatban alkalmazott kritérium hasonló a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatásban használt kritériumhoz, és megfelel többek között a „piaclezárás” fogalma ott szereplő meghatározásának. Márpedig a felperes ahelyett, hogy vitatná azt a tényt, hogy az ügylet bizonyos piaclezáró hatással jár, azt a tényt vitatja, hogy e hatás kellően jelentős ahhoz, hogy az említett iránymutatás 18. pontja értelmében vett „versenyellenes lezárásnak” minősüljön, amely lehetővé teszi az összefonódással létrejött vállalkozás számára, hogy jövedelmező módon emelje árait, ami a felperes és a beavatkozó fél szerint szükséges lenne az ügyletnek az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 2. cikkének (3) bekezdése szerinti megtiltásának igazolásához.

84 Harmadszor emlékeztetni kell arra, hogy a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 94. pontja értelmében a Bizottság a piacról való kizárás valószínűségének értékelése során először is azt vizsgálja, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás képes-e kizárni versenytársait, másodszor, hogy gazdaságilag motiválja-e valami erre, harmadszor pedig azt, hogy a kizárásra irányuló stratégia jelentős mértékben hátrányosan érintheti-e a versenyt, károsítva ezáltal a fogyasztókat.

85 E tekintetben először is a felperes azon állítását illetően, amely szerint a Bizottság a fordított erőátviteli hatás alapján nem tartotta tiszteletben a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 93–104. pontját (lásd a fenti 67. pontot), emlékeztetni kell arra, hogy nem vitatott, hogy a felperes által az ügylet révén követett egyik cél az, hogy növelje a szállodai szobáknak a repülőút-ügyfelek részére történő keresztértékesítését, ily módon megerősítve helyzetét a szállodai OTA-piacon.

86 Következésképpen az sem vitatott, hogy a felperes képes és ösztönözve lenne arra, hogy az ügyletet követően a szállodai szobákat keresztértékesítések útján adja el a repülőút-ügyfeleknek, ami nagy vonalakban megfelel a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 94. pontjában előírt első és második lépésnek (lásd a fenti 84. pontot).

87 Ezenkívül, amint az a megtámadott határozat (202) preambulumbekezdésében szerepel, a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás nem zárja ki, hogy a kárelmélet a fordított erőátviteli hatáson alapuljon, mivel a Bizottságnak az említett iránymutatás 2008. évi elfogadásakor még nem volt tapasztalata az ilyen hatással kapcsolatos esetleges aggályokról.

88 E tekintetben meg kell jegyezni egyrészt, hogy az erőátviteli hatás olyan általános kifejezés, amely azokra a hatásokra vonatkozik, amelyeket a valamely piacon megállapított magatartás egy másik piacra gyakorolhat (2021. november 10-i Google és Alphabet kontra Bizottság [Google Shopping] ítélet, T-612/17, EU:T:2021:763, 163. pont), másrészt pedig, hogy a versenyre gyakorolt potenciális hatás, vagyis az összefonódással létrejött vállalkozás helyzetének a versenytársai rovására történő esetleges megerősítése lényegében ugyanaz, függetlenül attól, hogy az erőátviteli hatás milyen irányban érvényesül.

89 Ellentmondásos lenne ugyanis lehetővé tenni a Bizottság számára, hogy kizárólag abban az esetben hivatkozzon az erőátviteli hatásra, ha az említett hatás megerősítené a nem erőfölényes helyzetet, abban az esetben pedig nem, ha annak egy már erőfölényes helyzetet kellene megerősítenie. Az ilyen megközelítés ugyanis sértheti az összefonódások ellenőrzésének hatékonyságát.

90 Ebből következik, hogy figyelembe véve a Bizottság határozathozatali gyakorlatának változó jellegét, a Bizottság szabadon alapíthatta a kárelméletét a fordított erőátviteli hatásra, így el kell utasítani a felperes azon állítását, amely szerint a Bizottság nem tartotta tiszteletben a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 93–104. pontját.

91 Másodszor, ami a felperes azon állítását illeti, amely szerint a Bizottság eltért a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 10., 112. és 113. pontjától, amikor úgy ítélte meg, hogy a szállodai OTA-piacon fennálló helyzetének bármilyen csekély mértékű növekedése is elegendő a hatékony verseny jelentős akadályozásának megállapításához (lásd a fenti 67. pontot), rá kell mutatni arra, hogy az említett pontok lényegében azt írják elő, hogy bizonyítani kell a piaci erőnek az összefonódási ügyletet követő jelentős növekedését (a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 10. pontja), valamint azt az elvet, amely szerint az összefonódási ügylet csak akkor akadályozhatja jelentősen a hatékony versenyt, ha a piaci kibocsátás kellően magas hányadára gyakorol hatást (a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 112. és 113. pontja).

92 Márpedig, amint arra a Bizottság helyesen hivatkozik, a felperes által hivatkozott eltérések a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás elszigetelt és konkrét pontjaitól való állítólagos eltérésekre vonatkoznak, amelyek általában nem kérdőjelezhetik meg a Bizottság által a megtámadott határozatban alkalmazott megközelítésnek az említett iránymutatással való összeegyeztethetőségét, és amelyek értékelésére a harmadik jogalap első és második része keretében kerül sor, amelyekben a felperes konkrétabban a Bizottság által elfogadott kárelmélet több aspektusát vitatja.

93 Következésképpen az első jogalap vizsgálata keretében el kell utasítani a felperes azon állítását, amely szerint a Bizottság figyelmen kívül hagyta a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 10., 112. és 113. pontját.

94 A fentiekre tekintettel meg kell állapítani, hogy a felperesnek nem sikerült bizonyítania, hogy a Bizottság által a megtámadott határozatban követett megközelítés összeegyeztethetetlen a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatással.

95 Következésképpen az első jogalap első részének első kifogását, és ennélfogva az első jogalap első részének második és harmadik kifogását el kell utasítani. E két utóbbi kifogás keretében ugyanis a felperes azt állítja, hogy a Bizottság nem bizonyította, hogy indokolt volt egyrészt eltérni a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatástól, másrészt pedig, hogy az említett iránymutatástól való eltéréssel a Bizottság megsértette az érintett felek jogos bizalmát (lásd a fenti 64. pontot), ami azon a téves előfeltevésen alapul, amely szerint a megtámadott határozat eltér a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatástól.

2. Az állítólagos versenytámogató előnyök téves minősítéséről

96 Az első jogalap második része keretében a felperes másodlagosan arra hivatkozik, hogy a Bizottság mindenesetre köteles volt figyelembe venni a nem horizontális összefonódások elemzésének alapjául szolgáló két elvet, vagyis először is azt az elvet, amely szerint az olyan konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások, mint az ügylet, alkalmasak arra, hogy versenytámogató hatásokat váltsanak ki (lásd a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 11. pontját), másodszor pedig azt, amely szerint az e hatások által a versenytársakra gyakorolt bármely hatás az érdemeken alapuló verseny eredménye, nem pedig a verseny akadályozása.

97 A felperes többek között azt állítja, hogy a Bizottság semmilyen elemzést nem végzett annak érdekében, hogy megkülönböztesse a versenytámogató hatásokat a versenyellenes hatásoktól, és hogy versenyellenesnek minősítette a versenytámogató előnyöket, valamint az érdemeken alapuló versenyt, vagyis azt, hogy növekedett a felperes azon képessége, hogy a szállodai szobáknak a repülőút-ügyfeleknek történő keresztértékesítését számukra egy egyablakos ügyintézési pont biztosításával végezze.

98 A Bizottság vitatja ezeket az érveket.

99 E tekintetben először is emlékeztetni kell arra, hogy az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete (29) preambulumbekezdése értelmében az összefonódás által a verseny szerkezetére gyakorolt hatás meghatározása érdekében a Bizottságnak figyelembe kell vennie az érintett vállalkozások által bizonyított lehetséges hatékonyságjavulást.

100 Ezenkívül a horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 76. és 77. pontjából kitűnik – amelyek a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 6. pontja értelmében a nem horizontális összefonódásokra is alkalmazandók –, hogy lehetséges, hogy a hatékonyságjavulás ellensúlyozza az összefonódás versenyre gyakorolt káros hatásait. A Bizottság tehát dönthet úgy, hogy nem indokolt a belső piaccal összeegyeztethetetlennek nyilvánítani az összefonódást, ha ezen intézmény elegendő bizonyíték alapján arra a következtetésre jut, hogy az összefonódásnak tulajdonítható hatékonyságjavulás várhatóan arra ösztönzi majd és arra teszi képessé az összefonódással létrejött vállalkozást, hogy a versenyt a fogyasztók javára élénkítse.

101 Márpedig az összefonódást bejelentő fél feladata annak kimutatása, hogy a hatékonyságjavulás milyen mértékben ellensúlyozza az összefonódásból egyébként adódó, versenyre gyakorolt káros hatásokat, és ezáltal milyen mértékben szolgálja az a fogyasztók javát. A hatékonyságjavulásra alapított érv a Bizottság azon megállapításainak ellensúlyozására irányul, hogy a tervezett összefonódás valószínűleg jelentősen akadályozná a hatékony versenyt, mivel erőfölényt hozna létre (2010. július 6-i Ryanair kontra Bizottság ítélet, T-342/07, EU:T:2010:280, 427. pont; 2015. március 9-i Deutsche Börse kontra Bizottság ítélet, T-175/12, nem tették közzé, EU:T:2015:148, 262., 361. és 362. pont). A Bizottságnak kell tehát az első lépésben bizonyítania, hogy az ügylet

jelentősen akadályozná a hatékony versenyt, míg az összefonódásban részt vevő feleknek kell bizonyítaniuk a második lépésben, hogy a hatékonyságjavulás ellensúlyozhatja az ügylet által a versenyre gyakorolt negatív hatásokat.

102 Ebből következik, hogy amennyiben a felperes azt állítja, hogy a Bizottságnak a verseny akadályozása megállapításának szakaszában figyelembe kellett volna vennie a hivatkozott hatékonyságjavulást, ez az állítás az EK összefonódás-ellenőrzési rendeletének téves értelmezését tükrözi.

103 Márpedig, mivel a felperes azt kívánta érvényesíteni, hogy a Bizottság nem vizsgálta meg kellőképpen az ügylet által előidézett hatékonyságjavulást, a Bizottsághoz hasonlóan meg kell jegyezni, hogy a Bizottság ténylegesen elvégezte ezt a vizsgálatot, amint az a megtámadott határozat 7. szakaszából kitűnik, amelyet a felperes az első jogalap e második részében nem vitatott.

104 Másodszor, ami a felperes azon állítását illeti, amely szerint a Bizottság versenyellenesnek tekintette a versenytámogató előnyöket biztosító, érdemeken alapuló versenyt (lásd a fenti 97. pontot), emlékeztetni kell arra, hogy az „érdemeken alapuló verseny” fogalmát az EUMSZ 101. és EUMSZ 102. cikkre vonatkozó ítélkezési gyakorlatban dolgozták ki annak érdekében, hogy különbséget lehessen tenni egyrészt a gazdasági szereplők teljesítményén alapuló rendes verseny körébe tartozó magatartás, másrészt pedig az említett cikkek megsértésére alkalmas versenyellenes vagy visszaélésszerű magatartás között (lásd ebben az értelemben: 2022. május 12-i Servizio Elettrico Nazionale és társai ítélet, C-377/20, EU:C:2022:379, 73–79. pont; 2023. december 21-i International Skating Union kontra Bizottság ítélet, C-124/21 P, EU:C:2023:1012, 125. pont).

105 Kétségtelen, hogy a felperes által tervezett keresztértékesítések nem jelentenek semmilyen kereskedelmi nyomást az ügyfelekre, hanem a repülőút megvásárlását követően lehetővé teszik számukra azon választást, hogy a felperesnél szállodai szobát is foglalnak. E tekintetben az ilyen keresztértékesítések különböznek a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatásban említett árukapcsolástól vagy csomagban értékesítéstől, mint olyan klasszikus esetek, amelyek versenyjogi aggályokat vethetnek fel a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódás keretében.

106 Mindazonáltal, amint arra a Bizottság a tárgyaláson helyesen hivatkozott, az „érdemeken alapuló verseny” fogalma nem játszik hasonló szerepet az összefonódások ellenőrzése keretében.

107 Egyrészt ugyanis valamely ügylet megvalósítása nem tekinthető az érdemeken alapuló verseny egyik formájának, másrészt pedig az EK összefonódás-ellenőrzési rendeletének célja, hogy az Európai Unión belüli verseny szerkezetére gyakorolt hatásaik alapján valamennyi összefonódás felett hatékony ellenőrzést vezessen be (2023. július 13-i Bizottság kontra CK Telecoms UK Investments ítélet, C-376/20 P, EU:C:2023:561, 106. pont), anélkül hogy abból a feltételezésből indulna ki, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás visszaélésszerű magatartást fog tanúsítani (lásd ebben az értelemben: 2021. november 10-i Google és Alphabet kontra Bizottság [Google Shopping] ítélet, T-612/17, EU:T:2021:763, 507. pont).

108 Következésképpen el kell utasítani a felperes azon érvét, amely szerint a Bizottság tévesen tekintette versenyellenesnek azt a magatartást, amelyet a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás a versenytámogató, érdemeken alapuló versenynek minősít.

109 Következésképpen az első jogalap második részét, és így az első jogalapot teljes egészében el kell utasítani.

B. A második jogalapról, amely a kontrafaktuális forgatókönyvre vonatkozik

110 A második jogalap keretében a felperes és a beavatkozó fél arra hivatkozik, hogy a megtámadott határozat 6.6. szakaszában a Bizottság tévesen állapította meg a „nulla repülőút” kontrafaktuális forgatókönyvét, és több más hibát is elkövetett a megfelelő kontrafaktuális forgatókönyv azonosítása során.

111 Előzetesen emlékeztetni kell arra is, hogy a Bizottság kizárólag akkor nyilváníthat valamely összefonódást a belső piaccal összeegyeztethetetlennek, ha a verseny jelentős akadályozása az összefonódás közvetlen és azonnali következménye (lásd: 2013. december 11-i Cisco Systems és Messagenet kontra Bizottság ítélet, T-79/12, EU:T:2013:635, 118. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat).

112 Így a Bizottság összehasonlítja a bejelentett ügyletből eredő versenyfeltételeket azokkal a versenyfeltételekkel, amelyek akkor érvényesülnének, ha az összefonódás nem valósulna meg, mivel ez utóbbiak jelentik a „kontrafaktuális” forgatókönyvet, vagyis azt a forgatókönyvet, amelynek az összefonódási ügylet hiányában a legnagyobb a valószínűsége (lásd ebben az értelemben: 2023. július 13-i Bizottság kontra CK Telecoms UK Investments ítélet, C-376/20 P, EU:C:2023:561, 84. és 88. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat).

113 Márpedig, még ha az ügylet hatásainak értékelésére a legmegfelelőbb összehasonlítási alap gyakran az abban az időpontban fennálló versenyhelyzet is, amikor a Bizottságnak az ügylet engedélyezéséről vagy megtiltásáról határoznia kellett, bizonyos körülmények között a Bizottság figyelembe veheti a piac jövőbeli alakulását, amely észszerűen előrelátható, és következésképpen azon forgatókönyv részét képezi, amelynek az összefonódási ügylet hiányában a legnagyobb a valószínűsége (a horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 9. pontja és a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 20. pontja), amelynek – noha hipotetikus – reálisnak és hihetőnek kell lennie (lásd ebben az értelemben: 2014. szeptember 11-i MasterCard és társai kontra Bizottság ítélet, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 166–169. és 173. pont; lásd még analógia útján: 2024. június 27-i Bizottság kontra Servier és társai ítélet, C-176/19 P, EU:C:2024:549, 353. pont).

114 Így meg kell vizsgálni azokat a különböző érveket, amelyekkel a felperes és a beavatkozó fél vitatja a Bizottság által elfogadott kontrafaktuális forgatókönyvet, amelyet hat kifogás keretében kell csoportosítani, amelyek közül az első három a „nulla repülőút” állítólagos kontrafaktuális forgatókönyvére, az utolsó három pedig a Bizottság által az említett forgatókönyv azonosítása során állítólagosan elkövetett hibákra vonatkozik.

1. A „nulla repülőút” állítólagos kontrafaktuális forgatókönyvéről

115 Először is a felperes és a beavatkozó fél megjegyzi, hogy bár maga a megtámadott határozat több alkalommal is hangsúlyozza annak fontosságát, hogy a felperes repülőutakat kínáljon az összekapcsolt utazási stratégiájának sarokköveként, a Bizottság jelezte, hogy az ügylet hiányában a felperesnek a repülési OTA-piacról való teljes kivonulása lenne a legvalószínűbb forgatókönyv.

116 Másodszor a felperes vitatja azt az állítást, amely szerint az ügylet hiányában megszüntetné a beavatkozó féllel való együttműködést, különösen abban az esetben, ha utóbbit a felperes egyik versenytársának értékesítenék, arra hivatkozva, hogy érdekében áll az ilyen együttműködés fenntartása. Közelebbről, a felperesnek előnye származna a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás teljesítéséből, és annak lejártakor akár ezen együttműködés kiterjesztéséből, amely esetben továbbra is hozzáférne a beavatkozó fél repülőút–megoldásához, vagy megszüntetné azt abban az esetben, ha máshol találna jobb repülőút-megoldást.

117 Harmadszor, a felperes és a beavatkozó fél arra hivatkozik, hogy az a körülmény, hogy az ügylet a szerződéses jogviszonyt strukturális kapcsolattá alakítaná át, amint az a megtámadott határozat 622., 628. és 673–703. pontjában szerepel, nem jelenti azt, hogy az ügylet hiányában a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás ne maradt volna hatályban. E körülmény tehát nem releváns a kontrafaktuális forgatókönyv azonosítása szempontjából.

118 A Bizottság vitatja ezeket az érveket.

119 E tekintetben először is meg kell állapítani, hogy a felperes állításával ellentétben a megtámadott határozat nem utal arra, hogy az ügylet hiányában a felperes kivonulna a repülési OTA-piacról.

120 Éppen ellenkezőleg, a megtámadott határozatból kitűnik, hogy az a kontrafaktuális forgatókönyv, amelyre a Bizottság támaszkodott, figyelembe veszi a felperes és a beavatkozó fél közötti bizonyos együttműködést, mivel abban az szerepel, hogy a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás nem maradna hatályban ugyanolyan formában, mivel a Bizottság szerint a beavatkozó fél rövid távon nyomást gyakorolna e megállapodás újratárgyalására annak érdekében, hogy legalább részben megtérítтesse a felperes által „kannibalizált” értékesítésekből eredő veszteségeket (a megtámadott határozat (704)–(720) preambulumbekezdése). és hogy közép- vagy hosszú távon ez utóbbi inkább azt részesítené előnyben, hogy saját repülőút-megoldása legyen (a megtámadott határozat (677)–(692) preambulumbekezdése).

121 Ezenkívül a Bizottság mind a beadványaiban, mind pedig a tárgyaláson lényegében megerősítette, hogy valószínű, hogy a felperes valamennyi forgatókönyv esetén továbbra is fenntartja a repülőút-kínálatot a platformján. Ebből következik, hogy a Bizottság nem zárta ki, hogy a felperes és a beavatkozó fél közötti együttműködést figyelembe vegyék abban a kontrafaktuális forgatókönyvben, amelyre támaszkodott.

122 Így, mivel a felperes és a beavatkozó fél érvelését úgy kell értelmezni, hogy az a „nulla repülőút” kontrafaktuális forgatókönyvének megcáfolására irányul, azt el kell utasítani.

123 E következtetést nem kérdőjelezheti meg az a körülmény, hogy a megtámadott határozat több alkalommal említi a „nulla repülőút” fogalmát.

124 Amint ugyanis a megtámadott határozat (727), (728), (1008) és (1009) preambulumbekezdéséből kitűnik, a Bizottság a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének az ügyletet követő növekedésének kiszámítása keretében kizárólag a „nulla repülőút” fogalmát említette, mivel rövid távon lehetetlen lenne számára, hogy a kontrafaktuális forgatókönyvet a felperes és a beavatkozó fél közötti korlátozottabb együttműködés alapján értékelje az ilyen értékelés elvégzését lehetővé tevő megbízható információk hiányában, és közép- vagy hosszú távon meghatározza, hogy a felperes képes lenne-e, és ha igen, mikor saját repülőút-megoldást kifejleszteni, valamint hogy milyen kapacitással rendelkezne.

125 Másodszor meg kell állapítani, hogy igaz, hogy a megtámadott határozat (693)–(703) preambulumbekezdésében a Bizottság egyrészt azt állítja, hogy az ügylet hiányában a beavatkozó felet vagy egy stratégiai vevőnek, vagy tőzsdei bevezetéssel értékesítenék, másrészt pedig, hogy valószínű, hogy a felperes megszüntetné a beavatkozó féllel való együttműködését, mivel *[bizalmas*].

126 Márpedig e tekintetben a Bizottság az ellenkérelmében kifejtette egyrészt, hogy nem azt állapította meg, hogy a kontrafaktuális forgatókönyv szerint a felperes azonnal megszünteti az együttműködést, hanem inkább azt, hogy erre csak akkor lenne képes, ha a beavatkozó felet az egyik versenytársának értékesítenék, másrészt pedig, hogy nem tekintette az ilyen értékesítést a legvalószínűbb forgatókönyvnek, amit végeredményben a tárgyaláson is megerősített.

127 Ezért arra kell következtetni, hogy a Bizottság nem tartja a legvalószínűbb forgatókönyvnek a felperes és a beavatkozó fél közötti együttműködés megszűnését, különösen azt követően, ha az utóbbit az előbbi versenytársának értékesítik (lásd a fenti 112. pontot).

128 Harmadszor, el kell utasítani a felperes és a beavatkozó fél azon érvét, amely szerint az a tény, hogy az ügylet az együttműködésüket állandó strukturális kapcsolattá alakítaná át, nem releváns a kontrafaktuális forgatókönyv meghatározása szempontjából. A megtámadott határozat releváns részeiben, különösen a (673)–(703) preambulumbekezdésében ugyanis a Bizottság a szerződéses együttműködés eredendően ideiglenes jellegére hivatkozik azon álláspontjának alátámasztása érdekében, amely szerint a felperes közép- vagy hosszú távon inkább saját repülőút-megoldással rendelkezne annak érdekében, hogy e stratégiai jelentőségű tevékenység tekintetében ne függjön harmadik személyektől. A kontrafaktuális forgatókönyv Bizottság által meghatározott logikája szerint ez a megfontolás nem irreleváns.

129 Következésképpen az első rész második kifogásának harmadik érvét, az első rész harmadik kifogását, valamint a második jogalap második részét el kell utasítani.

2. A Bizottság által a megfelelő kontrafaktuális forgatókönyv meghatározása során állítólagosan elkövetett hibákról

130 Először is a felperes és a beavatkozó fél arra hivatkozik, hogy a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás az ügylet időpontjában fennálló versenyhelyzetet, és ennélfogva a megfelelő kontrafaktuális forgatókönyvet képviseli.

131 Másodszor a felperes és a beavatkozó fél vitatja a Bizottság azon állítását, amely szerint nem fogadták volna el a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás feltételeit, ha nem tervezték volna az ügyletet.

132 Ebben az összefüggésben a felperes és a beavatkozó fél azt állítja, hogy a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás tárgyalási előzményének egyetlen eleme sem teszi azt függővé az ügylet végrehajtásától, és nincs olyan valószínűsítő körülmény, amely bizonyíthatná, hogy együttműködésük feltételeit egy felvásárlás kilátásai befolyásolták volna. Ezenkívül és mindenekelőtt e tekintetben az egyetlen releváns kérdés annak meghatározása, hogy az általuk megtárgyalt és aláírt feltételek az ügylet hiányában is hatályban maradnának-e, ami ténylegesen a helyzet, így azok kontrafaktuális forgatókönyvnek minősülnek.

133 Harmadszor, a felperes és a beavatkozó fél vitatja azt az állítást, amely szerint az ügylet hiányában a beavatkozó fél nyomást gyakorolna a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás újratárgyalására.

134 E tekintetben a felperes és a beavatkozó fél egyrészt arra hivatkozik, hogy a beavatkozó fél 2028-ig egyoldalúan nem szüntetheti meg vagy tárgyalhatja újra a 2. szakaszra vonatkozó megállapodást, másrészt pedig, hogy együttműködésük a beavatkozó fél számára jövedelmező és jelentős repülőút-értékesítési csatornának bizonyult, így a beavatkozó fél egyáltalán nem volt ösztönözve arra, hogy megkísérelje e megállapodás feltételeinek újratárgyalását.

135 Végül a felperes hangsúlyozza, hogy a Bizottság által elfogadott kárelméletet szükségszerűen érinti a kontrafaktuális forgatókönyv azonosítása során elkövetett hiba, tekintettel az ügylet által kiváltott versenyellenes hatások valószínű mértékére vonatkozó mennyiségi értékelés jelentőségére.

136 A Bizottság vitatja ezeket az érveket.

137 E tekintetben emlékeztetni kell egyrészt arra, hogy a Bizottság által elfogadott kárelméletnek a versenyre gyakorolt azon hatásokon kell alapulnia, amelyek az ügyletnek tudhatók be, amint azok az ügylet forgatókönyvének és a szóban forgó kontrafaktuális forgatókönyvnek az összehasonlításából kitűnnek (lásd: 2013. december 11-i Cisco Systems és Messagenet kontra Bizottság ítélet, T-79/12, EU:T:2013:635, 118. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat; lásd ebben az értelemben: 2023. július 13-i Bizottság kontra CK Telecoms UK Investments ítélet, C-376/20 P, EU:C:2023:561, 84. és 88. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat), másrészt pedig, hogy az uniós bíróság mint hatástalant elutasíthatja a jogalapot vagy a kifogást, ha megállapítja, hogy az megalapozottsága esetén sem alkalmas arra, hogy a felperes által kívánt megsemmisítést eredményezze (lásd: 2022. március 30-i Latam Airlines Group és Lan Cargo kontra Bizottság ítélet, T-344/17, nem tették közzé, EU:T:2022:185, 135. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat).

138 Így, amint azt a Bizottság az ellenkérelem 84. pontjában megjegyzi, meg kell vizsgálni, hogy azok a hibák, amelyeket a Bizottság a kontrafaktuális forgatókönyv azonosítása során követett el – feltéve, hogy bizonyítást nyernek –, hatással lehetnek-e a megtámadott határozatban elfogadott kárelmélet megalapozottságának vizsgálatára. Közelebbről meg kell vizsgálni, hogy a felek által előterjesztett kontrafaktuális forgatókönyvek közötti különbség kellően jelentős-e ahhoz, hogy befolyásolja a jelen kereset kimenetelét.

139 E tekintetben meg kell állapítani, hogy ez a különbség elsősorban a felperes repülési OTA-üzletága növekedésének mértékében, valamint a szállodai OTA-piacon fennálló részesedésének ezt követő növekedésében rejlik.

140 Ugyanis, noha bizonyított, hogy bármely is lenne az elfogadott kontrafaktuális forgatókönyv, a felperes rendelkezne repülőút-kínálattal (lásd a fenti 120–122. pontot), emlékeztetni kell arra, hogy a Bizottság által előadott forgatókönyv szerint, különösen abban az esetben, ha a beavatkozó fél és a felperes között az újratárgyalást követően rövid távon kisebb lenne az együttműködés, a felperes által eladott repülőutak száma alacsonyabb lenne, mint az általa előadott forgatókönyv alapján, vagyis a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás szerinti együttműködésben, azon kedvezőbb szerződéses feltételek miatt, amelyek ez utóbbi forgatókönyv esetén vonatkoznának rá.

141 A Bizottság szerint az ügylet hiányában a kannibalizáció, vagyis a felperes részéről fennálló verseny, aki a beavatkozó fél repülőút-tartalmát az MSS csatornán keresztül saját márkanév alatt értékesíti (lásd a fenti 36. pontot), kifejezetten az együttműködés újratárgyalásának

középpontjában állna, amelyet a beavatkozó fél kezdeményezne a Bizottság által elfogadott kontrafaktuális forgatókönyv szerint (a megtámadott határozat (704)–(720) preambulumbekezdése).

142 E tekintetben a Bizottság kifejti, hogy az ügylet hiányában a beavatkozó fél újratárgyalásra lenne ösztönözve azért, hogy kártérítést kapjon a kannibalizációért, és hogy egy ilyen kártérítés – különösen alacsonyabb metakorlát vagy magasabb foglalásonkénti díj formájában – azt eredményezné, hogy a felperes által értékesített repülőutak száma alacsonyabb lenne, mint az utóbbi által felvázolt kontrafaktuális forgatókönyv esetében (a megtámadott határozat (719) preambulumbekezdése).

143 Ebből következik, hogy abban az esetben, ha úgy kellene tekinteni, hogy a felperes által az ügyletet követően birtokolt szállodai OTA-piaci részesedés növekedésének mennyiségi értékelése szükséges a Bizottság által elfogadott kárelmélet érvényességének vizsgálatához, felmerül a kérdés, hogy a Bizottság által előadott kontrafaktuális forgatókönyv és a felperes által előadott forgatókönyv mennyiben vezet a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének az ügylet forgatókönyvében realizált növekedéshez képest eltérő növekedéséhez.

144 Márpedig függetlenül az elfogadott kontrafaktuális forgatókönyvtől, a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének növekedése 2025-ben az ügylet forgatókönyvéhez képest minden esetben marginális lenne (lásd a lenti 375. pontot). Következésképpen meg kell állapítani, hogy a felek által előadott kontrafaktuális forgatókönyvek közötti mennyiségi különbség elhanyagolható, mivel az említett forgatókönyvek mindegyike ugyanolyan nagyságrendű százalékos arányt eredményez, így a két forgatókönyv közül az egyik kiválasztása nem befolyásolja a jelen kereset kimenetelét.

145 Így az első rész első kifogását, valamint a második jogalap első része második kifogásának első és második érvét mint hatástalant el kell utasítani.

C. A harmadik jogalap első és második részéről, amelyek a jogi kritériumra és a kárelméletre vonatkoznak

146 A megtámadott határozat 6.7.2.1. szakaszában a Bizottság egy olyan, öt lépésből álló kárelméletre támaszkodott, amelyet az ellenkérelem 18–26. pontjában a következőképpen foglalt össze.

147 Először is, a felperes már erőfölényben van a szállodai OTA-piacon.

148 Másodszor, az ügylet lehetővé tenné a felperes számára, hogy saját repülőút-megoldást szerezzen be annak érdekében, hogy a repülőút-kínálatát erőátviteli eszközként használja fel ahhoz, hogy ügyfeleket szerezzen a szállodai OTA-üzletágához.

149 Harmadszor, a beavatkozó fél megszerzése a felperes javára szóló hálózati hatások megerősödésével, valamint a többi szállodai OTA esetében a belépés és a terjeszkedés akadályainak növekedésével járna.

150 Negyedszer, a szállodai OTA-piaci részesedés növekedése, amelyet a felperes az ügyletet követően elérhetne, legfeljebb *[bizalmas]*% lenne.

151 Végül ötödször, az ügylet következtében a szállodák és a fogyasztók kárt szenvedhetnek.

152 Pontosabban a Bizottság arra hivatkozik, hogy a megtámadott határozat 6.4. szakaszában, amely „[a] Booking erőfölényben van a szállodai OTA-piacon az EGT-ben” címet viseli, bizonyította a felperes erőfölényét, és az említett határozat 6.7. szakaszában pedig, amely „[a] Booking erőfölényének megerősítése a szállodai OTA-piacon az EGT-ben” címet viseli, azt bizonyította, hogy az ügylet az említett erőfölényes helyzet megerősítéséhez vezetne, nehezebbé téve azt, hogy kihívást intézzenek ellene.

153 Ebben az összefüggésben meg kell állapítani, hogy formai szempontból a megtámadott határozat nem tartalmazza a hatékony verseny jelentős akadályozásának külön elemzését, még akkor sem, ha az említett határozat egyes preambulumbekezdései (lásd a (734), (743) és (746) preambulumbekezdést) tartalmaznak utalásokat e fogalomra.

154 Márpedig az állandó ítélkezési gyakorlat szerint, amennyiben valamely ügylet belső piaccal való összeegyeztethetetlenségét megállapító határozat preambulumbekezdéseiből – ideértve azokat is, amelyek formálisan az erőfölény megerősítésének elemzésére vonatkoznak – kitűnik, hogy ezen ügylet a hatékony verseny jelentős akadályozásához vezetne, e határozat nem tekinthető jogellenesnek pusztán amiatt, hogy a Bizottság nem elemezte kifejezetten ezt a két kritériumot (lásd ebben az értelemben: 2005. szeptember 21-i EDP kontra Bizottság ítélet, T-87/05, EU:T:2005:333, 49. és 50. pont; 2005. december 14-i General Electric kontra Bizottság ítélet, T-210/01, EU:T:2005:456, 87. és 89. pont).

155 Következésképpen ahhoz, hogy a Bizottság az összefonódást a belső piaccal összeegyeztethetetlennek nyilváníthassa, a felperes állítólagos erőfölényének a szállodai OTA-piacon való esetleges megerősítését – feltéve, hogy bizonyítást nyer – a megtámadott határozat olvasata alapján úgy kell tekinteni, hogy az az említett piacon a hatékony verseny jelentős akadályozását is eredményezi (lásd ebben az értelemben: 2002. október 22-i Schneider Electric kontra Bizottság ítélet, T-310/01, EU:T:2002:254, 321., 349., 380. és 402. pont).

156 Ebben az összefüggésben az uniós bíróság feladata, hogy miután megvizsgálta a releváns tényezők Bizottság által elvégzett értékelése ellen irányuló kifogások megalapozottságát, és figyelembe vette e vizsgálat eredményét, értékelje, hogy az összes olyan releváns tényező és körülmény, amelyekre a Bizottság támaszkodott, és amelyek bizonyítottnak tekinthetők, beleértve azokat is, amelyeket nem vitattak, elegendő-e a hatékony verseny jelentős akadályozása fennállásának alátámasztásához (lásd ebben az értelemben: 2023. július 13-i Bizottság kontra CK Telecoms UK Investments ítélet, C-376/20 P, EU:C:2023:561, 262. pont).

157 Így meg kell vizsgálni azokat a különböző érveket, amelyekkel a felperes vitatja a Bizottság által elfogadott kárelmélet érvényességét, amelyet öt kifogás keretében kell csoportosítani, amelyek először is a felperesnek a szállodai OTA-piacon fennálló állítólagos erőfölényére, másodszor általában a repülőút-kínálat jelentőségére, és különösen a beavatkozó fél repülőút-megoldásának jelentőségére vonatkoznak, harmadszor, a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének növekedésére, negyedszer az említett piacra történő belépésre és az azon való terjeszkedés akadályainak állítólagos növekedésére, ötödször pedig a szállodák és a fogyasztók által az ügylet következtében elszenvedett károkra vonatkoznak. Ezt követően a Törvényszék átfogó értékelést fog végezni annak meghatározása érdekében, hogy a Bizottság hibát követett-e el, amikor megállapította a hatékony verseny jelentős akadályozásának fennállását az összefonódást követően, megvizsgálva ugyanakkor a harmadik jogalap első részét is, amellyel a felperes a Bizottság által ebben az összefüggésben alkalmazott jogi kritériumot vitatja.

158 E tekintetben emlékeztetni kell arra, hogy bár az összefonódások megelőző ellenőrzési rendszerére jellemző jövőre vonatkozó elemzés azon mérlegelési mozgástérbe tartozik, amellyel a Bizottság gazdasági ügyekben rendelkezik, az uniós bíróság nem hagyhatja figyelmen kívül a gazdasági jellegű adatok Bizottság általi értelmezését. Ugyanis az uniós bíróságnak többek között a hivatkozott bizonyítékok tárgyi valószerűségét, megbízhatóságát és következetességét kell vizsgálnia, de azt is ellenőriznie kell, hogy a bizonyítékok tartalmazzák-e az adott összetett helyzet értékeléséhez figyelembe veendő összes adatot, valamint hogy e bizonyítékok alátámasztják-e a belőlük levont következtetéseket (lásd ebben az értelemben: 2023. július 13-i Bizottság kontra CK Telecoms UK Investments ítélet, C-376/20 P, EU:C:2023:561, 82., 84. és 125. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat).

1. Az első kifogásról, amellyel a felperes vitatja, hogy erőfölényben van a szállodai OTA-piacon

159 A megtámadott határozat (363) és (364) preambulumbekezdésében a Bizottság megállapította, hogy a felperes erőfölényben volt a szállodai OTA-piacon, mivel versenytársaitól és ügyfeleitől függetlenül tudott eljárni.

160 A Bizottság szerint a fenti 159. pontban felidézett megállapítás először is a felperes szállodai OTA-piaci részesedéséből ered (lásd a fenti 19. pontot és a megtámadott határozat (340)–(362) preambulumbekezdését), másodszor abból, hogy a felperes a versenytárs OTA-k által felszámítottnál *[bizalmas]*%-kal magasabb átlagos tényleges jutalékot kap (a megtámadott határozat (373)–(404) preambulumbekezdése), harmadszor azon körülményből, hogy a szállodák megkerülhetetlen kereskedelmi partnere, és bizonyos általános feltételeket írhat elő velük szemben (a megtámadott határozat (405)–(426) preambulumbekezdése), negyedszer abból a tényből, hogy a versenytárs OTA-k részéről nem áll kellő nyomás alatt, illetve nincs kitéve elegendő piacon kívüli kényszernek (a megtámadott határozat (427) és (471) preambulumbekezdése), ötödször azon tényből, hogy a szállodai OTA versenyképességét meghatározó minden egyes paraméter tekintetében a felperes jobb teljesítményű, mint versenytársai (a megtámadott határozat (491)–(557) preambulumbekezdése), hatodszor abból, hogy az említett piacra való belépésnek és az azon való terjeszkedésnek jelentős akadályai vannak, az e piacra gyakorolt jelentős hálózati hatások, valamint az ügyfélkör hűsége és tétlensége miatt (a megtámadott határozat (558)–(565) preambulumbekezdése), hetedszer pedig az olyan valószínű belépés vagy terjeszkedés hiányából, amely tényleges nyomást gyakorolhatott volna a felperesre (a megtámadott határozat (472)–(488) preambulumbekezdése).

161 Meg kell állapítani, hogy a harmadik jogalap második részében, amely a Bizottság által elfogadott kárelméletre vonatkozik, a felperes nem kérdőjelezi meg sem azt a körülményt, hogy a szállodák megkerülhetetlen kereskedelmi partnere, ami lehetővé teszi számára, hogy bizonyos általános feltételeket írjon elő velük szemben, sem azt a tényt, hogy a szállodai OTA versenyképességét meghatározó minden egyes paraméter tekintetében jobb teljesítményű, sem pedig azt a tényt, hogy nem lesz olyan valószínű belépés vagy terjeszkedés, amely tényleges nyomást gyakorolhatna rá. Ezzel szemben a felperes a fenti 160. pontban említett tényezők közül négyet vitat, nevezetesen a birtokában lévő szállodai OTA-piaci részesedést (a keresetlevél 157–164. pontja), az általa kapott átlagos tényleges jutalékot (a keresetlevél 216–219. pontja), azt a tényt, hogy nem lenne kitéve elegendő piacon kívüli kényszernek (a keresetlevél 205–214. pontja), valamint vitatja ügyfelei hűségét és tétlenségét (a keresetlevél 230–233. pontja).

162 Ezeket az elemeket a jelzett sorrendben kell megvizsgálni.

a) A felperes szállodai OTA-piaci részesedéséről

163 A felperes arra hivatkozik, hogy a Bizottság túlbecsüli a szállodai OTA-piacon 2022-ben fennálló részesedését, alábecsülve e piac méretét a piacrekonstrukciós eljárás keretében, amint azt a megtámadott határozat (295)–(325) preambulumbekezdésében kifejtette.

164 A Bizottság többek között azokra a számításokra támaszkodott, amelyeket a felperes a szállodai OTA-piac 2022. évi, az Euromonitor által eredetileg 2022 augusztusában becsült mérete (a továbbiakban: az Euromonitor eredeti piacmérete) alapján állapított meg, miközben a felperes több alkalommal jelezte, hogy e számítások nem megbízhatóak. Ezt megerősítette az a körülmény, hogy 2023 júliusában az Euromonitor 2022-ra vonatkozóan egy felülvizsgált becslést nyújtott be a Bizottságnak annak érdekében, hogy figyelembe vegye a módszertan hiányát, és az utazási piac Covid19-világjárvány utáni gyors fellendülését, amelyet csak 2023-ban jelzett előre (a továbbiakban: az Euromonitor felülvizsgált piacmérete).

165 Márpedig, noha a felek a közigazgatási eljárás során többször is rámutattak erre a hibára, a Bizottság megtagadta annak kijavítását, így a szállodai OTA-piac mérete, amelyet utóbbi rekonstruált, *[bizalmas]* kisebb, mint az Euromonitor felülvizsgált piacmérete.

166 A felperes szerint ez a megtagadás a piaci részesedésének jelentős túlbecslését eredményezi, amely az Euromonitor felülvizsgált piacmérete szerint mintegy *[bizalmas]*%-ról [60–70]%-ra változik, amint azt a Bizottság a megtámadott határozat (216) preambulumbekezdésében állítja.

167 A Bizottság vitatja a felperes érvelését.

168 E tekintetben meg kell állapítani, hogy az ügyiratokból kitűnik, hogy 2023. március 11-én a Bizottság 17. sz. információkérésére válaszul a felperes becsléseket nyújtott be a Bizottsághoz az ő szállodai OTA-piaci részesedése és más szállodai OTA-k ilyen részesedéseire vonatkozóan (a továbbiakban: a felperes 2023. márciusi becslései).

169 Így, amint azt a felperes jelezte – anélkül, hogy azt a Bizottság vitatta volna –, a 2023. márciusi becsléseit három tényező alapján készítették el, amelyek mindegyikét euróban, pontosabban a tranzakciók teljes értékében (a továbbiakban: TTÉ) fejezték ki, nevezetesen először is az Euromonitor eredeti piacmérete, másodszor a felperes és a beavatkozó fél mint szállodai OTA értékesítései, harmadszor pedig egyes más szállodai OTA-k piaci részesedéseire vonatkozó becslések alapján.

170 Ennek keretében a felperes először is az összefonódással létrejött vállalkozás piaci részesedését úgy számította ki, hogy a 2022. évi értékesítéseit elosztotta az Euromonitor eredeti piacméretével, ami *[bizalmas]*%-os arányt eredményezett.

171 Ezt követően a felperes bizonyos versenytársak, *[bizalmas]* piaci részesedéseit (százalékosan) becsülte meg.

172 *[bizalmas]*

173 Márpedig a felperes 2023. márciusi becsléseinek továbbítása során a felperes fenntartást fogalmazott meg e százalékos arányok megbízhatóságával kapcsolatban, jelezve, hogy „az Euromonitor megerősítette, hogy a 2022. évre vonatkozó jelenlegi előrejelzései óvatosak, és hogy

a 2023 augusztusában vagy ezen időpont körül folytatott szokásos felülvizsgálati eljárásai keretében (amint azt a 2011–2021-es időszakra vonatkozóan tette) a szálláshely-közvetítő OTA-piac méretére vonatkozó 2022. évi becsléseinek felfelé történő módosítását tervezi”.

174 Nem vitatott ugyanis, hogy 2023 júliusában az Euromonitor benyújtotta a Bizottságnak a felülvizsgált piacméretet, amely körülbelül másfélszer nagyobb volt, mint az eredeti piacméret, amelyet korábban becsült. Így az Euromonitor felülvizsgált piacmérete alapján a felperes piaci részesedése csak hozzávetőleg *[bizalmas]*% volt.

175 Márpedig a Bizottság szerint az Euromonitor eredeti vagy felülvizsgált piacmérete több okból sem megbízható, amelyeket a felperes a beadványaiban nem vitatott.

176 Először is, az Euromonitor nem ismeri a különböző piaci szereplők által elért forgalmat, és becslései nagyrészt nyilvános forrásokon alapulnak. Másodszor, az Euromonitor adatai nem tartalmaznak konkrét besorolást a szállodai OTA-kra vonatkozóan, hanem inkább a „szálláshely” kifejezéssel megjelölt tágabb kategóriára utalnak. Harmadszor, az Euromonitor piacmérete szerint a felperes piaci részesedése számos tagállamban meghaladná a 100%-ot. Negyedszer, az Euromonitor felülvizsgált piacméretének eredete bizonytalan, és a Bizottságnak oka van azt feltételezni, hogy az említett méretet túlbecsülték.

177 Így a Bizottság elvégezte a piac rekonstrukcióját (a megtámadott határozat (295)–(305) preambulumbekezdése).

178 Pontosabban a Bizottság a szállodai OTA-k területén teljesített értékesítésekre vonatkozó, TTÉ-ben kifejezett számadatokat nemcsak a felperestől és a beavatkozó féltől, hanem más szállodai OTA-któl is kérte, amelyek közül hét válaszolt a Bizottságnak, nevezetesen *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (288), (289) és (296)–(302) preambulumbekezdése).

179 E számadatok alapján a Bizottság rekonstruálta a szállodai OTA-piac méretét, feltételezve, hogy a felperes 2023. márciusi becsléseinek megfelelően a számadatokat szolgáltató kilenc jogalany együttesen lefedte a piac *[bizalmas]*%-át, azaz *[bizalmas*], míg a „többi” szállodai OTA-nak, beleértve a *[bizalmas]*-t is, amely nem szolgáltatta a Bizottság által kért adatokat, együttesen kellett lefednie a fennmaradó *[bizalmas]*%-ot (lásd a fenti 171. és 172. pontot, valamint a megtámadott határozat (290) és (303) preambulumbekezdését).

180 Végül a Bizottság a felperes és versenytársai által szolgáltatott adatokat használta fel az érintett piaci részesedéseik kiszámításához a fenti 179. pontban ismertetett rekonstruált piaci méret alapján (a megtámadott határozat (305) preambulumbekezdése).

181 Így a Bizottság arra hivatkozik, hogy a bejelentő fél – a jelen esetben a felperes – által a piaci részesedésekre vonatkozóan benyújtott becslésekre támaszkodva követte a régóta fennálló gyakorlatát, mint a legmegbízhatóbb mutatót azon szállodai OTA-értékesítésekre vonatkozóan, amelyek tekintetében nem rendelkezett tényleges adatokkal. E tekintetben a Bizottság lényegében azt állítja, hogy a felperes 2023. márciusi becslései megbízhatóbbak voltak, mint az Euromonitor eredeti vagy felülvizsgált piacmérete.

182 Mindazonáltal a felpereshez hasonlóan meg kell állapítani, hogy a fent említett becslések nagyrészt az Euromonitor eredeti piacméretén alapulnak.

183 A *[bizalmas]*% nagy többsége ugyanis (lásd a fenti 179. pontot), amelyek alapján a Bizottság felbecsülte a piac méretét, az összefonódással létrejött vállalkozás piaci részesedése *[bizalmas]*% (lásd a fenti 179. pontot), amelyet a felperes az Euromonitor eredeti piacmérete alapján számított ki.

184 Márpedig, ha a felperes az Euromonitor felülvizsgált piacméretére támaszkodott volna, az összefonódással létrejött vállalkozás piaci részesedése *[bizalmas]*% helyett csak hozzávetőleg *[bizalmas]*% lett volna, míg a Bizottságnak adatokat szolgáltató kilenc jogalany együttesen csak a piac *[bizalmas]*%-át fedte volna le *[bizalmas]*% helyett (lásd a fenti 171. és 179. pontot).

185 Ennélfogva a felpereshez hasonlóan meg kell állapítani, hogy inkoherens, ha a Bizottság az Euromonitor piacméretét nem megbízhatóként utasítja el úgy, hogy közben *de facto* az Euromonitor eredeti piacméretére támaszkodik.

186 Ennek ellenére a Bizottsággal egyetértve azt is meg kell állapítani, hogy mivel a Bizottság közvetve az Euromonitor által közzétett adatokra támaszkodott, inkább a releváns piac méretének túlbecsléséről van szó, mivel a Bizottság így az Euromonitor által becsült, nagyobb szálláshelypiac-méretet azonosnak tekintette a szállodai OTA-piac méretével, ami mesterségesen felfújta az utóbbi piac méretét (a megtámadott határozat (323) preambulumbekezdése), és ennek következtében csökkentette a felperes részesedését ezen utóbbi piacon.

187 Ezenkívül az ügyiratokból nem tűnik ki, hogy a Bizottság a felperes által benyújtott adatoknál megbízhatóbb adatokkal rendelkezett volna, így a Bizottság nem követett el hibát, amikor az említett adatokra támaszkodott a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének kiszámításakor.

188 Különösen meg kell állapítani, hogy az Euromonitor felülvizsgált piacmérete azt jelentené, hogy a nem azonosított szállodai OTA-k (az „egyéb” kategória) együttes piaci részesedése, euróban kifejezve (TTÉ), megközelítőleg *[bizalmas]*% lenne, ami rendkívül magasnak tűnik (a megtámadott határozat (292) preambulumbekezdése). Ugyanis, bár nem ritka, hogy a piaci részesedésekre vonatkozó becslések a szereplők teljes körére vonatkozó adatok hiánya miatt ahhoz vezetnek, hogy elmarad a piac egy részének azonosítása, egy ilyen nagyságrendű százalékos arány kétségeket vet fel az érintett piac méretbecslésének megbízhatóságát illetően, amint azt a Bizottság a megtámadott határozat (292) preambulumbekezdésében helyesen megjegyezte.

189 Márpedig a tárgyaláson ezzel kapcsolatban feltett kérdésre válaszolva a felperes nem tudta pontosítani, hogy mely OTA tartozik az „egyéb” kategóriába, holott – mint az egyéb OTA-k számára szállodai tartalmat szállító fő szolgáltató – ő volt a legjobb helyzetben ezen adatok szolgáltatására. Ezen OTA-k ugyanis, már ha léteznek, valószínűleg ugyanolyan kis, sőt kisebb méretűek lennének, mint azok a kisebb OTA-k, amelyek számadatokat szolgáltattak a Bizottságnak (lásd a fenti 179. pontot), így kevéssé valószínű, hogy saját szállodai tartalommal rendelkeznek (a megtámadott határozat (254) és (264)–(268) preambulumbekezdése). Így valószínű, hogy ezek jelentős része a felperestől szerzi be az ilyen tartalmat, mivel ő a többi OTA számára a szállodai tartalom fő szolgáltatója (a megtámadott határozat (258) preambulumbekezdése), ami lehetővé tette volna a felperes számára, hogy megadja az „egyéb” kategóriába tartozó OTA-k jelentős részének kilétét és értékesítési volumenét. Mindazonáltal meg kell állapítani, hogy a felperes ezt sem a közigazgatási eljárás során (a megtámadott határozat (292) preambulumbekezdése), sem a Törvényszék előtti eljárás során nem tette meg. Ebből következik, hogy a Bizottság nem követett el hibát, amikor úgy ítélte meg, hogy reálisabb volt azt feltételezni, hogy az „egyéb” kategória a piac hozzávetőleg *[bizalmas]*%-át fedi le, amint a Bizottság megállapította, mintsem *[bizalmas]*%-át, amint azt a felperes állítja.

190 Végül emlékeztetni kell arra, hogy a piacvizsgálat keretében az ágazat több szakértője, valamint az egyéb OTA-k is jelezték, hogy úgy vélik, hogy a felperes szállodai OTA-piaci részesedése legalább [60–70]%, ami alátámasztja a Bizottság becsléseit (a megtámadott határozat (353)–(360) preambulumbekezdése).

191 Ebből következik, hogy a felperesnek nem sikerült megkérdőjeleznie azokat a becsléseket, amelyeket a Bizottság a szállodai OTA-piaci részesedésére vonatkozóan végzett el.

b) A felperes által kapott átlagos tényleges jutalékról

192 A megtámadott határozat (372)–(404) preambulumbekezdésében a Bizottság megállapította, hogy a felperes által a szállodáknak kiszámlázott átlagos tényleges jutalékmérték *[bizalmas]*% volt, következésképpen pedig *[bizalmas]*%-kal magasabb volt, mint a versenytárs OTA-k által felszámított jutalékmérték, vagyis *[bizalmas]*%, amit a felperes lényegében három érvre hivatkozva vitat.

193 Először is, a *[bizalmas]*%-os átlagos mérték egy bruttó számításon alapul, amely abban áll, hogy a bevételeket elosztják az öt szállodai OTA által szolgáltatott TTÉ-vel, anélkül hogy a megtámadott határozatból kitűnne, hogy a Bizottság megfelelő módszertani kiigazításokat végzett a vállalkozások bevételei között fennálló számos különbség figyelembevétele érdekében. E tekintetben a felperes megjegyzi, hogy a *[bizalmas]* azt állította, hogy nehéz összehasonlítani a neki és versenytársainak fizetett jutalékokat, hogy a *[bizalmas]* jelezte, hogy a pontos jutalék jelentősen változhat az országtól vagy a szálloda márkanevétől függően, és hogy a *[bizalmas]* kifejtette, hogy nem létezik egységes jutalékmérték.

194 Másodszor a felperes a HOTREC szállodai szövetség által tett nyilatkozatra hivatkozik, amely szerint a szállodai OTA-k által a tagjaival szemben kiszámlázott jutalékmérték a *[bizalmas]*%-os tartományba esett; a felperes és *[bizalmas]*, mindkettő e tartományon belül helyezkedik el. E nyilatkozatot több szálloda magyarázata is megerősíti, amely szerint a szállodai OTA-k többsége *[bizalmas]*%-ot és azt meghaladóan számlázott.

195 Harmadszor, a Bizottság állításával ellentétben a szálláshely-szolgáltatók körében végzett *[bizalmas]* vizsgálat nem erősíti meg, hogy az Expedia a felperesnél alacsonyabb jutalékmértékeket alkalmaz.

196 A Bizottság vitatja ezen érvelést.

197 Először is a Bizottság jelezte, hogy a felperes és fő versenytársai által szolgáltatott, a tranzakciók értékére, valamint a bevételekre vonatkozó valós és összehasonlítható adatokra támaszkodott, amelyek együttesen a szállodai OTA-piac körülbelül 70–80%-át tették ki.

198 A Bizottság többek között a felperessel versengő főbb szállodai OTA-kat, amelyek adatokat szolgáltattak, arra kérte, hogy erősítsék meg, hogy ugyanazt a módszert követték, mint a felperes. Ennek keretében négy versenytárs OTA összehasonlítható alapon szolgáltatott adatokat, míg egy versenytárs OTA ezt nem tudta megtenni, így ez utóbbi adatait kizárták a Bizottság számításából (a megtámadott határozat (374)–(380) preambulumbekezdése).

199 Márpedig meg kell állapítani, hogy a felperes nem terjesztett elő egyetlen olyan bizonyítékot sem, amelyből arra lehetne következtetni, hogy a Bizottság köteles lett volna a számításait egyéb módon kiigazítani, vagy az eredményeit más forrásokhoz képest ellenőrizni.

200 Másodszor a Bizottság egyrészt arra hivatkozik, hogy különbség van a standard jutalékok között, amelyeket az OTA-k tesznek közzé, és amelyek összességében hasonlók a piacon, és a ténylegesen kiszámlázott jutalékok között, amelyek esetenként változhatnak a szálloda (és az OTA) tárgyalási pozíciójától, valamint a szálloda azon szándékától függően, hogy többet fizessen annak érdekében, hogy az érintett OTA honlapján kedvezőbb helyzetben legyen. Márpedig a felperes által említett nyilatkozatban a HOTREC nem jelölte meg adatai forrását, sem azt, hogy azok a standard jutalékokra vagy a ténylegesen kiszámlázott jutalékokra vonatkoznak-e. Ezzel szemben arra szorítkozott, hogy megadjon egy tartományt a szálláshely-közvetítő OTA-k által alkalmazott jutalékokra, egyben jelezte, hogy a fő OTA-k jutalékai e tartományon belül helyezkednek el.

201 Másrészt a Bizottság megjegyzi, hogy a szállodáknak a felperes által hivatkozott nyilatkozatai általános jellegűek, és azokat a saját összefüggésükben kell értelmezni, mivel azokat a piac meghatározására, és különösen a szálláshely-közvetítő OTA-k és a fizikai utazási irodák által nyújtott szolgáltatások felcserélhetőségére vonatkozó kérdésre válaszul fogalmazták meg. Ezen összefüggésben a szállodák megelégedtek azzal, hogy általános jelleggel jelöljék meg az OTA-k által kiszámlázott jutalék szintjét annak érdekében, hogy a Bizottság értékelhesse, hogy a szálláshely-közvetítő OTA-k és a fizikai irodák ugyanazon a termékpiacon helyezkednek-e el.

202 Márpedig meg kell állapítani, hogy ezeket az állításokat a felperes nem vitatta.

203 Harmadszor a Bizottság azt állítja, hogy a [*bizalmas]* vizsgálat nem hasonlítja össze a felperes, illetve az Expedia által kiszámlázott jutalékok szintjét. Ezenkívül a Bizottság szerint, noha az e felmérésre válaszoló azon személyek aránya, akik egyetértettek azzal az állítással, amely szerint „e platform használata [számára] drága”, a megkérdezett személyek százalékát tekintve, az Expedia esetében valamivel magasabb, mint a felperes esetében, a tényleges számadatok eltérő képet mutatnak, mivel azoknak a személyeknek a száma, akik a felperest költséges platformnak tartották, több mint tízszerese volt azon személyek számának, akik az Expediát tartották költségesnek.

204 Márpedig meg kell állapítani, hogy ezeket az állításokat a felperes nem vitatta.

205 Egyébiránt meg kell állapítani, hogy – amint arra a Bizottság helyesen hivatkozik – a különböző szállodák és a HOTREC nyilatkozatainak, valamint a fent említett *[bizalmas]* vizsgálatnak csak csekély bizonyító ereje van, mivel azok csak olyan általános nyilatkozatokat tartalmaznak, amelyek nem teszik lehetővé a felperes és fő versenytársai jutalékmértékeinek pontos meghatározását. E megállapítást nem kérdőjelezi meg a felperes azon állítása, amely szerint e források valós adatokat gyűjtöttek az e jutalékokat fizető vállalkozásoktól, amit a felperes egyébként nem támasztott alá.

206 Következésképpen meg kell állapítani, hogy a felperesnek nem sikerült megkérdőjeleznie a Bizottság azon megállapítását, amely szerint egyértelműen magasabb jutalékokat számláz, mint a többi versenytárs szállodai OTA.

c) Egyrészt a versenytárs OTA-k részéről a kellő nyomás hiányáról, másrészt pedig az elegendő piacon kívüli kényszer hiányáról

207 A felperes vitatja a termékpiacnak a Bizottság által a megtámadott határozat (88)–(170) preambulumbekezdésében elfogadott meghatározását, egyrészt arra hivatkozva, hogy az említett meghatározásba bele kellett volna foglalni a szálláshely-közvetítő OTA-kat, másrészt

pedig arra, hogy a Bizottság figyelmen kívül hagyta a szállodák közvetlen csatornájának versenyét. A felperes szerint e hibák eleve érvénytelenítik azt a következtetést, amely szerint a szállodai OTA-piacon erőfölényben van.

208 Először is, a felperes szerint a termékpiac helyes meghatározásának magában kellett volna foglalnia a szálláshely-közvetítő OTA-kat, amelyek a szállodai OTA-k közvetlen versenytársai, mivel az általuk nyújtott szálláshelyek a szállodai OTA-k által kínált szálláshelyek helyettesítői, és honlapjaik szállodákat is tartalmaznak, ami a kínálati oldali helyettesíthetőséget bizonyítja.

209 Másodszor, a felperes úgy véli, hogy a Bizottság figyelmen kívül hagyta a szállodák közvetlen csatornája és a szállodai OTA-k által a szállodai szobák értékesítéséért folytatott versenyt, amely intenzív és növekvő az MSS-ek, mint például a Google Hotels, egyre nagyobb jelentősége miatt, amelyek lehetővé teszik a fogyasztók számára, hogy összehasonlítsák több különböző szálloda ajánlatait, mielőtt valamelyiknél foglalást indítanának. Így a szállodák általi közvetlen értékesítések növekednek, amint az a megtámadott határozat (432) preambulumbekezdésében szerepel.

210 E tekintetben a felperes arra hivatkozik, hogy a Bizottság nem állíthatja, hogy az ügylet alkalmas arra, hogy hozzá irányítsa át a szállodák közvetlen csatornájának értékesítéseit, miközben azt állítja, hogy a szállodai OTA-k és a közvetlen csatornák nem versenyeznek egymással. Így a felperes szerint annak alátámasztása érdekében, hogy árai magasabbak a „legolcsóbb alternatíva” árainál, a Bizottság olyan bizonyítékokra hivatkozik, amelyek azt mutatják, hogy *[bizalmas*]. Márpedig, mivel a szállodák közvetlen csatornája nem tartozik a megtámadott határozatban meghatározott érintett piachoz, a Bizottság megközelítése ellentmondást tartalmaz.

211 Végül a megtámadott határozat egyáltalán nem tartalmazza annak elemzését, hogy a szállodák hogyan reagálhatnak arra, hogy a felperes esetleg kis mennyiségű további szállodai OTA-felhasználót szerez meg. Így a felperes szerint a szállodák átirányíthatnák e mennyiséget a honlapjaikra, ha az áremelés valamelyik OTA csatornájukon keresztül e műveletet jövedelmezőbbé vagy vonzóbbá tenné. Ezt megerősíti az a megállapítás, amely szerint a szállodák a közvetlen csatornán keresztül már alacsonyabb árakat kínálnak, mint az OTA-k csatornáján keresztül.

212 A Bizottság vitatja ezt az érvelést.

213 E tekintetben először is meg kell állapítani, hogy a felperes érvei nem alkalmasak arra, hogy megkérdőjelezzék a megtámadott határozat (98)–(116) preambulumbekezdésében szereplő, azon okokra vonatkozó részletes magyarázatot, amelyek miatt a Bizottság úgy véli, hogy a szállodai OTA-k és a szálláshely-közvetítő OTA-k különböző piacokhoz tartoznak.

214 Először is a megtámadott határozatban a Bizottság megállapította, hogy egyes, szállodai szobákat kínáló OTA-k magánszállásokat is kínáltak, és fordítva, és azok, amelyek ezt tették, gyakran e piacok mindegyike tekintetében különböző szolgáltatásokat kínáltak eltérő sikerszinttel az egyes piacokon (a megtámadott határozat (99)–(105) preambulumbekezdése).

215 Másodszor a Bizottság jelezte, hogy jelentős akadályok állnak fenn a szállodai OTA-piacra való belépéshez, valamint különbségek vannak a szállodák és más típusú szálláshelyek között az alkalmazandó szabályozási követelmények, az árszintek és az ügyfelek profilja tekintetében (a megtámadott határozat (106)–(108) preambulumbekezdése).

216 Harmadszor, a Bizottság árkülönbséget állapított meg, mivel a szállodák általában drágábbak voltak, mint a magánszállások, és különbséget tett az ügyfelek profilja tekintetében, mivel a magánszálláshelyek felhasználói általában fiatalabbak, mint a szállodai szálláshelyek felhasználói (a megtámadott határozat (109)–(114) preambulumbekezdése).

217 Márpedig, mivel a felperes a beadványaiban nem terjesztett elő olyan tényeket vagy körülményeket, amelyek lehetővé tennék a fent említett bizonyítékok megkérdőjelezését, el kell utasítani azon érvét, amely szerint a szálláshely-közvetítő OTA-kat a megtámadott határozatban meghatározott, érintett piachoz kellett volna sorolni.

218 Másodszor, a szállodák közvetlen csatornájából származó állítólagos verseny tekintetében, különösen az MSS-ek növekvő jelentőségére tekintettel, meg kell jegyezni, hogy a Bizottság kifejti, hogy nem tagadja, hogy a szállodák versenynyomást gyakorolnak a szállodai OTA-kra, de megállapította, hogy ez a nyomás nem volt elegendő a felperes magatartásának szabályozásához (a megtámadott határozat (429) bekezdése).

219 E tekintetben a Bizottság az ellenkérelmében e megállapítások közül háromra hivatkozik.

220 Először is, a megtámadott határozat (1086) és (1087) preambulumbekezdésében a Bizottság a szállodai OTA-k jutalékainak átlagos *[bizalmas]*%-os mértékére hivatkozik, és megállapítja, hogy a felperes jutalékmértéke, azaz *[bizalmas]*%, *[bizalmas]*%-kal magasabb.

221 Márpedig, amint az a fenti 192–206. pontban megállapításra került, a felperesnek nem sikerült megkérdőjeleznie a Bizottság azon megállapítását, amely szerint egyértelműen magasabb jutalékokat számlázott, mint a többi versenytárs szállodai OTA.

222 Másodszor, a megtámadott határozat (436)–(451) preambulumbekezdésében a Bizottság kifejti, hogy a felperes idővel viszonylag drágább lett a végső ügyfeleknek kínált legolcsóbb alternatívához képest.

223 E tekintetben a felperes helyesen jegyzi meg, hogy ez a legolcsóbb alternatíva a Bizottság szerint a szállodák közvetlen csatornája. Mindazonáltal a felperes állításával ellentétben az a megállapítás, amely szerint ő idővel drágább lett az említett csatornához képest, nem akadálya annak, hogy ez utóbbit kizárják az érintett termékpiacról, mivel e megállapítás azon tény alátámasztására szolgál, hogy a felperes nem érzékeli, hogy a szállodák közvetlen csatornájának nyomása alatt lenne, holott az még mindig kevésbé költséges volt.

224 A megtámadott határozat (436) és (437) preambulumbekezdésében ugyanis a Bizottság azt állítja, hogy ha a felperes elegendő nyomást érzékelt volna a szállodák közvetlen csatornájától amiatt, hogy a szállodák ténylegesen képesek voltak arra, hogy a honlapjaikra irányítsák át az ügyfélmennyiséget, arra kényszerült volna, hogy alacsonyabb árakat tüntessen fel annak érdekében, hogy több végső ügyfelet érjen el, és növelje a platformja vonzerejét a szállodák honlapjaival szemben. Ezt az állítást a felperes a beadványaiban nem vitatta.

225 Harmadszor, a megtámadott határozat (432) és (467) preambulumbekezdésében a Bizottság megjegyzi, hogy a szállodák általi közvetlen értékesítések növekedése és a Google Hotels mint MSS megnövekedett jelentősége ellenére a felperes növelte a foglalásokból való részesedését, és ennélfogva az érintett piacon fennálló részesedését, amit a felperes a beadványaiban nem vitatott.

226 E tekintetben emlékeztetni kell arra, hogy a megtámadott határozat (432) preambulumbekezdésében a Bizottság megállapította, hogy kétségtelen, hogy a szállodák általi közvetlen értékesítések növekedtek, ugyanez vonatkozik azonban a szállodai OTA-piac méretére, valamint magának a felperesnek az értékesítéseire is. E megállapítást a felperes a beadványaiban nem vitatta.

227 A fentiekre tekintettel el kell utasítani a felperesnek a szállodák közvetlen csatornája részéről folytatott versenyre és a MSS-ek növekvő jelentőségére alapított érvét.

d) A felperes ügyfeleinek hűségéről és tétlenségéről

228 A felperes arra hivatkozik, hogy a Bizottság hibát követett el, amikor több alkalommal megállapította, hogy ügyfeleinek nagy hűsége a passzivitásuknak tudható be (lásd a megtámadott határozat (1138) preambulumbekezdését). A felperes szerint az ügyfelei nem passzívak, hanem rendkívül árérzékenyek, és tudatában vannak több kereskedelmi feltételnek, mint például a törlési politikáknak, a platform egyszerű használatának és a kínált árengedményeknek, ami megmagyarázza, hogy miért élnek több platform párhuzamos használatával (multi-homing). Így a felhasználóknak a felperes platformjára való visszatérése az első vásárlást követően nem tétlenségre, hanem a szolgáltatással szembeni elégedettségre utal.

229 E tekintetben a felperes vitatja a Bizottság azon állítását, amely szerint ügyfeleinek körülbelül a fele tétlenséget tanúsít, mivel a felperes által végzett belső vizsgálat szerint ők egyetlen forrás igénybevételével keresnek szállodai szobát. Márpedig a felperes szerint a multi-homingot nem lehet ily módon megfelelően mérni, noha ugyanezen belső vizsgálat azt mutatja, hogy az ügyfeleinek *[bizalmas]*%-a az elmúlt tizenkét hónapban más honlapokon is foglalt.

230 A Bizottság vitatja ezt az érvelést.

231 Elöljáróban emlékeztetni kell egyrészt arra, hogy általában a digitális szolgáltatásokkal, és különösen az online platformokkal összefüggésben a „párhuzamos használat (multi-homing)” fogalma azt a helyzetet írja le, amelyben a felhasználók párhuzamosan több egymással versengő digitális szolgáltatást vesznek igénybe (2024. július 17-i Bytedance kontra Bizottság ítélet, T-1077/23, fellebbezés alatt, EU:T:2024:478, 171. pont), másrészt pedig, hogy az ügyfelek tétlenségének koncepciója arra a tényre utal, hogy egyes ügyfelek egy bizonyos szolgáltatónál maradnak annak ellenére, hogy versenyképesebb ajánlatok állnak rendelkezésre (lásd ebben az értelemben: 2023. december 20-i Naturstrom kontra Bizottság ítélet, T-60/21, nem tették közzé, EU:T:2023:839, 241. pont).

232 Ennek keretében a felperes vitatja egyrészt azt a tényt, hogy az ügyfeleinek körülbelül a fele tartózkodik a multi-homingtól, másrészt pedig, hogy ezt tétlenség miatt teszik.

233 Ami egyrészt az ügyfelek azon arányát illeti, amely kizárólag a felperes platformját használná, meg kell állapítani, hogy a Bizottság e tekintetben a felperes által az ügyfelei körében 2020-ban és 2021-ben végzett *[bizalmas]* felméréssorozatra támaszkodott, amelyek mindegyike 500 válaszadót tartalmazott Németországban, Spanyolországban, Franciaországban, Olaszországban, az Egyesült Királyságban és az Egyesült Államokban, amelynek keretében a válaszadók körülbelül *[bizalmas]*%-a jelezte, hogy közvetlenül azt a platformot keresik fel, amelyen már rendszerint foglaltak, anélkül hogy összehasonlították volna a más honlapokon kínált árakat (a megtámadott határozat (234), (235) és (912) preambulumbekezdése).

234 E tekintetben a felperes arra hivatkozik – anélkül, hogy azt a Bizottság vitatta volna –, hogy az említett felméréssorozat azt mutatja, hogy ügyfeleinek [*bizalmas*]%-a az elmúlt tizenkét hónapban más platformokon is foglalt utazási szolgáltatásokat. Márpedig e körülmény nem teszi lehetővé annak meghatározását, hogy a fogyasztók milyen mértékben végzik a foglalásaikat egy bizonyos platformon, anélkül hogy előzetesen más platformokon tájékozódnának, tehát nem is bizonyítja, hogy ügyfelei között milyen mértékű a multi-homing.

235 A Bizottság szerint ugyanezen felméréssorozatból, valamint a *[bizalmas]* által az ügyfelek körében végzett felmérésből az is kitűnik, hogy a szállodai OTA-knál és különösen a felperesnél történő foglalások mintegy *[bizalmas]* anélkül kerül sor, hogy az ügyfél más forrást keresett volna, mint az a platform, amelyen a foglalást végezte (a megtámadott határozat (237) és (912) preambulumbekezdése).

236 Végül meg kell jegyezni, hogy a megtámadott határozat 5. sz. ábrája feltünteti *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (238) preambulumbekezdése).

237 Ebből következik, hogy a felperesnek nem sikerült megkérdőjeleznie a Bizottság azon következtetésének hihetőségét, amely szerint a szállodai OTA-ügyfelek jelentős része, amely elérheti a *[bizalmas]*%-ot, hajlamos arra, hogy ne hasonlítsa össze a különböző platformokon megjelenített árakat, és így közvetlenül a választása szerinti platformon foglaljon.

238 Másrészt, ami a felperes ügyfelei egy részének állítólagos tétlenségét illeti, a Bizottság arra hivatkozik, hogy a megtámadott határozat (1127)–(1133) preambulumbekezdéséből kitűnik, hogy a felperes ügyfeleinek hűsége nem egyszerűen a platformja minőségének tudható be.

239 Ebben a tekintetben először is meg kell jegyezni, hogy a 128. sz. ábrán (a megtámadott határozat (1126) preambulumbekezdése) bemutatott, az ügyfélélményre vonatkozó adatok arra utalnak, hogy *[bizalmas*], másodszor, hogy a 129. sz. ábra (a megtámadott határozat (1130) preambulumbekezdése) azt jelzi, hogy *[bizalmas*], és harmadszor, hogy ugyanezek a következtetések vonhatók le a felperesnek a megtámadott határozat (1127)–(1129) preambulumbekezdésében hivatkozott belső dokumentumaiból.

240 Ugyanakkor meg kell állapítani, hogy a felperes által ennek keretében felhozott érvek olyan általános állításokra korlátozódnak, amelyek szerint ügyfelei érzékenyek az árakra, és tudatában vannak a kereskedelmi feltételeknek, amelyek azonban nem bizonyítják, hogy az említett ügyfelek hűsége a szolgáltatásai árának és minőségének tudható be. Következésképpen meg kell állapítani, hogy a felperesnek nem sikerült megkérdőjeleznie a Bizottság azon következtetésének hihetőségét, amely szerint e hűség elsősorban ezen ügyfelek tétlenségének volt betudható.

e) Következtetés

241 A felperesnek a szállodai OTA-piacon fennálló helyzetére vonatkozó, fent kifejtett tényezők összességére tekintettel meg kell állapítani, hogy a felperesnek nem sikerült megkérdőjeleznie a Bizottság azon következtetését, amely szerint a felperes az említett piacon erőfölénnyel rendelkezett.

242 Ennélfogva az elemzést azon megállapítások alapján kell folytatni, amelyek szerint a felperes jelentős piaci részesedéssel rendelkezik, amely a szállodai OTA-piacon az erőfölényt bizonyítja, a többi szállodai OTA-nál magasabb jutalékokat számláz, a szállodák számára megkerülhetetlen kereskedelmi partner, és a szállodai OTA versenyképességét meghatározó valamennyi tényező

szerint a felperes a versenytársainál jobb teljesítményű, és a versenytárs OTA-k részéről sem kellő nyomásnak, sem pedig elegendő piacon kívüli kényszernek nincs kitéve, a szállodai OTA-piacon a jelentős hálózati hatásokból, az ügyfélkör hűségéből és tétlenségéből eredő jelentős belépési és terjeszkedési korlátok állnak fenn, végül pedig nincs olyan valószínű belépés vagy terjeszkedés, amely tényleges nyomást gyakorolhatna rá.

2. A második kifogásról, amellyel a felperes a szállodai ügyfelek megszerzése szempontjából a repülőút-kínálat általános, és a beavatkozó fél repülőút-megoldásának különös jelentőségét vitatja

243 A harmadik jogalap második részében (a keresetlevél 138–146. és 199–204. pontja) a felperes vitatja a Bizottságnak a többek között a megtámadott határozat 6.7.2.2. szakaszában kifejtett azon állítását, amely szerint az ügylet révén fontos csatornát vásárol a szállodai ügyfelek megszerzéséhez, amely lehetővé teszi számára, hogy olyan utazási ökoszisztémát hozzon létre, amely kihasználja a márkaneve erejét és ügyfeleinek tétlenségét, és amely nehezen lenne reprodukálható a versenytársai számára.

244 A felperes által e tekintetben felhozott érvek két csoportra oszthatók, nevezetesen egyrészt azokra az érvekre, amelyek a szállodai ügyfelek megszerzése szempontjából a repülőút-kínálat általános jelentőségére vonatkoznak, másrészt pedig azokra, amelyek a beavatkozó fél repülőút-megoldásának az említett ügyfelek megszerzése szempontjából fennálló különös jelentőségére vonatkoznak.

a) Arról, hogy milyen jelentősége van általában a repülőút-kínálatnak a szállodai ügyfelek megszerzésében

245 A felperes arra hivatkozik, hogy ahhoz, hogy a szállodai OTA-piacon hatékony verseny alakuljon ki, nem szükséges valamely repülési OTA-kínálattal rendelkezni.

246 A beavatkozó fél által támogatott felperes szerint ugyanis a repülőút-kínálatnak a szállodai szobák értékesítésére gyakorolt hatása elhanyagolható.

247 Először is, a repülőút-ügyfelek többsége, akik szállodai szobát is kívánnak foglalni, nem egyidejűleg, hanem külön foglalnak szállodai szobát, akár a repülőút előtt, akár – a leggyakrabban – jóval később.

248 Másodszor, a repülőutak legalább *[bizalmas]*%-át közvetlenül a légitársaságoknál foglalják, és a tíz fő szállodai OTA platformján – beleértve a felperest is – a forgalomnak csupán *[bizalmas]*%-a vonatkozik olyan látogatókra, akiket repülési OTA-platformokról vagy légitársaságoktól irányítottak át.

249 Harmadszor, azok a versenytárs szállodai OTA-k, amelyek repülőutakat is kínálnak, megerősítették, hogy nehéz volt a szállodai szobák repülőutakból származó keresztértékesítése, ami abban a tényben is tükröződik, hogy a főbb OTA-k által a piacvizsgálat keretében bejelentett csatolt értékesítési arányok mind 15%-nál alacsonyabbak voltak, és a szállodai OTA-piacon fennálló részesedésük pedig elenyésző.

250 A Bizottság vitatja a felperes érvelését.

251 Előzetesen emlékeztetni kell arra, hogy az ügylet a felperes összekapcsolt utazási stratégiájába, vagyis az utazási szolgáltatások széles körének párhuzamos értékesítésébe illeszkedik.

252 Ennek keretében a Bizottság kifejtette – anélkül, hogy azt a felperes vitatta volna –, hogy ez utóbbi hagyományos szállodai üzletágából eredő forgalmának növekedése lelassult, ezért új növekedési lehetőségeket igyekezett találni, és hogy *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (571)–(576) és (584) preambulumbekezdése).

253 Pontosabban a Bizottság jelezte – anélkül, hogy azt a felperes vitatta volna –, hogy az összekapcsolt utazási stratégia lehetővé teszi a felperes számára, hogy új ügyfeleket vonzzon, és növelje a meglévő ügyfelek hűségét (a megtámadott határozat (577)–(605) és (933)–(938) preambulumbekezdése), beleértve a nagy értékű ügyfeleket is, akik a megtámadott határozat szerint *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (520)–(524) preambulumbekezdése).

254 Ezenkívül a Bizottság hangsúlyozta – anélkül, hogy azt a felperes vitatta volna –, hogy a repülőút-kínálat alapvető fontosságú a felperes összekapcsolt utazási stratégiájának szempontjából.

255 Ebben az összefüggésben el kell utasítani a felperes azon érvét, amely szerint ahhoz, hogy a szállodai OTA-piacon hatékony versenyt lehessen folytatni, nem szükséges repülőút-kínálattal rendelkezni (lásd a fenti 245. pontot).

256 Egyrészt meg kell állapítani, hogy a felperes állításával ellentétben a Bizottság nem véli úgy, hogy a különböző utazási szolgáltatások nyújtására vagy egy utazási ökoszisztéma fejlesztésére való puszta képesség önmagában károsíthatja a versenyt, sem pedig azt, hogy egy szállodai OTA-nak repülőút-kínálattal kell rendelkeznie ahhoz, hogy versenyképes legyen a szállodafoglalás területén. Ellenkezőleg, a Bizottság egyszerűen azt állapította meg, hogy azon ritka ügyfélszerzési csatornák egyikéről van szó, amely a versenytárs OTA-k számára még rendelkezésre áll (a megtámadott határozat (988)–(992) preambulumbekezdése).

257 Másrészt, még ha valamely kiegészítő üzletág – a jelen esetben a repülési OTA-üzletág – nem is elengedhetetlen valamely fő üzletág, a jelen esetben a szállodai OTA-üzletág hatékony végzéséhez, a kiegészítő üzletág megerősítése bizonyos körülmények között hátrányosan érintheti a versenyt a fő üzletág piacán, különösen akkor, ha az érintett vállalkozás ez utóbbi piacon erőfölényben van.

258 Ebben az összefüggésben a megtámadott határozat (747)–(793) preambulumbekezdésében a Bizottság mind minőségi, mind mennyiségi szempontból kifejti a repülőút-kínálatnak mint a szállodai ügyfelek megszerzésére szolgáló csatornának a jelentőségét.

259 Minőségi szempontból a Bizottság kifejtette, hogy a repülőutak jelentették az utazás „belépési pontját”, mivel azokat általában a szálloda előtt foglalták le, és azokat általában egy szállodai OTA, és különösen a felperes használhatta további ügyfélforgalom generálása és az ügyféladatokhoz való hozzáférés megszerzése érdekében. Az OTA többek között felhasználhatta ezeket az adatokat arra, hogy a potenciális szállodai ügyfeleket a repülőút értékesítését megelőzően, azzal egyidejűleg vagy azt követően, e-mailben vagy az OTA honlapján, amikor azt felkereste, vagy az említett ügyfél okostelefonján történő értesítések útján, egyedi ajánlatokkal célozza meg (a megtámadott határozat (753), (767)–(793) preambulumbekezdése, és lásd a fenti 28–33., 38. és 44. pontot).

260 Ennek keretében el kell utasítani a felperes azon érvét, amely szerint számos olyan repülőút-ügyfél, aki szállodai szobát is foglalni kíván, nem egyidejűleg, hanem külön teszi ezt, akár a repülőút előtt, akár – a leggyakrabban – jóval később (lásd a fenti 247. pontot). E körülmény ugyanis semmit nem változtat azon a tényen, hogy az érintett OTA továbbra is rendelkezik az ügyfélnek a tervezett utazásával közvetlen kapcsolatban álló személyes adataival, különösen ezen ügyfél tartózkodási helyével és időpontjával, ami lehetővé teszi az OTA számára, hogy egy későbbi szállodai szobafoglalásra irányuló konkrét ajánlatokkal megkeresse őt (a megtámadott határozat (790)–(792) preambulumbekezdése).

261 Mennyiségi szempontból a Bizottság kifejti, hogy a repülőutak gyakran (az esetek *[bizalmas]* %-ában) az utazás foglalásának megkezdését jelentik, és azt a szolgáltatást, amelynek legnagyobb esélye arra, hogy a szállodai szobákkal azonos weboldalon foglalják le (a megtámadott határozat (754)–(758) preambulumbekezdése). Így az összekapcsolt utazási stratégiához tartozó egyéb szolgáltatásokhoz képest, mint például az autókölcsönzés, a személytaxi-szolgáltatás vagy a látnivalók, a repülőutak jelentik a legfontosabb vertikális szolgáltatást az új ügyfelek vonzása szempontjából (a megtámadott határozat (752) preambulumbekezdése, valamint a fenti 27. és 42. pont).

262 E tekintetben a felperes azt állítja, hogy egy repülési OTA-platform keresztértékesítésének lehetősége egy szállodai OTA-platform irányába mindazonáltal korlátozott.

263 Először is meg kell állapítani, hogy bár igaz, hogy a repülőutak gyakran (az esetek *[bizalmas]* %-ában) az utazásfoglalás kezdetét jelentik, a felperes jelezte – anélkül, hogy azt a Bizottság vitatta volna –, hogy a repülőutak körülbelül *[bizalmas]*%-át közvetlenül a légitársaságoktól vásárolják, így a szállodai OTA-k ügyfélkörének csupán *[bizalmas]*%–*[bizalmas]*%-ának van szüksége repülési OTA-szolgáltatásokra is (a megtámadott határozat (748) preambulumbekezdése). Ebből következik, hogy azon esetek százalékos aránya (*[bizalmas]*%), amelyekben a repülőút az utazás foglalásának megkezdését jelenti, túlbecsüli a repülési OTA-k és a szállodai OTA-k ügyfélcsoportjai között fennálló átfedést, következésképpen az előbbiektől az utóbbiak felé történő keresztértékesítés lehetőségét.

264 Másodszor, a felperes azt állítja – anélkül, hogy azt a Bizottság vitatta volna –, hogy más OTA-k a piacvizsgálat keretében jelezték, hogy korlátozott volt a képességük arra, hogy az említett lehetőséget szállodai szobafoglalássá alakítsák, amint erről a 15%-nál alacsonyabb csatolt értékesítési arányok is tanúskodnak, amelyek azon ügyfelek arányát tükrözik, akik egy bizonyos utazási szolgáltatás (például repülőjegy) vásárlását követően további szolgáltatást (például szállodai szobát) vásárolnak (vagy „csatolnak”) hozzá, amint azt a megtámadott határozat 794. lábjegyzete kifejti (lásd a fenti 249. pontot).

265 Márpedig magát a felperest illetően meg kell jegyezni, hogy a megtámadott határozatból kitűnik, hogy bár igaz, hogy az új ügyfelekre vonatkozó csatolt értékesítési aránya alig magasabb, mint a fenti 264. pontban említett százalékos mérték, ez az arány sokkal magasabb a meglévő ügyfeleknél, akiknek körülbelül [20–30]%-át a felperes „nagy értékűnek” tekinti (lásd a fenti 27. pontot), amely az ügyfélköre jelentős részének hűségét vagy tétlenségét tükrözi (a megtámadott határozat (561), (764), (1046), (1047) és (1125) preambulumbekezdése). Így a felperes által a MEO-ban alkalmazott – a Bizottság által a megtámadott határozat 6.7.2.4. szakaszában a számításaiban átvett – csatolt értékesítési arány mértéke *[bizalmas]*%.

266 Harmadszor el kell utasítani a felperes azon érvét, amely szerint a felperest is magában foglaló, tíz fő szállodai OTA forgalmának a repülőutakból származó alacsony aránya megerősíti azt a korlátozott jelentőséget, amelyet a repülőút-kínálat képvisel a szállodai OTA számára. Amint ugyanis a Bizottság helyesen rámutatott, a felhasználók különböző platformok közötti navigációs útvonalára vonatkozó forgalmi adatok nem bizonyítják a szállodai szobák repülőutakból származó keresztértékesítésének lehetőségét. Különösen, az ilyen forgalom nem reprezentatív a TTÉ-re (a megtámadott határozat 281. pontja), azaz a felperes ügyfelei részéről szállodai éjszakákra ténylegesen költött összegre nézve, következésképpen nem reprezentatív a felperes által ténylegesen beszedett jutalékokra nézve sem.

267 Mindenesetre meg kell állapítani, hogy a felperes által annak bizonyítása érdekében benyújtott számadatok, hogy a repülőút-kínálat elhanyagolható hatást gyakorolt a szállodai szobák értékesítésére, nem elegendőek annak megkérdőjelezéséhez, hogy számára milyen jelentőséggel bír az, hogy képes repülőutakat kínálni a platformján.

268 Az ügyiratokból, különösen a felperes belső dokumentumaiból ugyanis kitűnik, hogy stratégiai szempontból alapvető fontosságú, hogy a felperes a platformján repülőutakat kínáljon (a megtámadott határozat (577)–(584) preambulumbekezdése) olyan eszközként, amely az utazási ökoszisztémája keretében szállodai ügyfelek megszerzésére vagy megtartására szolgál.

269 Következésképpen el kell utasítani a felperes és a beavatkozó fél azon érveit, amelyekkel vitatják a repülőút-kínálat – mint a szállodai ügyfelek megszerzéséhez fontos csatorna – absztrakt értelemben vett jelentőségét.

b) A beavatkozó fél egyedi attribútumairól és arról az utazási ökoszisztémáról, amelyet a felperes az ő megszerzésével létrehozhat

270 Először is a felperes és a beavatkozó fél vitatja, hogy ez utóbbi „ritka kincs” lenne, vagyis olyan repülési OTA, amely a versenytársaihoz képest egyedi attribútumokkal rendelkezik, mivel egyrészt a repülési OTA-piacon, amelyet maga a megtámadott határozat is erősen versengőnek minősített, a beavatkozó fél korlátozott piaci részesedéssel rendelkezik, amely a saját repülési platformjain keresztül [10–20]%-os, a felperessel való együttműködése révén [5–10]%-os, másrészt pedig a piacvizsgálat megerősíti, hogy a beavatkozó fél csak egyike a hasonló kapacitásokkal rendelkező számos OTA-nak.

271 A felperes hozzáteszi, hogy ha a beavatkozó fél valóban „ritka kincs” lenne, ez közvetlenül a szállodai OTA-piaci részesedésének növekedésében nyilvánulna meg, amelyet az ügyletet követően elérhetne.

272 Hasonlóképpen, a Bizottság által folytatott piacvizsgálat eredményei megerősítik, hogy a beavatkozó fél átlagosan csak a negyedik helyen áll az általa kiválasztott hét repülési OTA közül. Az árak szintjén ugyanis a beavatkozó fél az Expedia után a második helyen áll, majd szorosan követi a Kiwi, az eDreams és a Lastminute, míg a márkanév ismertségének és hírnevének szintjén a beavatkozó fél az Expedia, a Lastminute és az eDreams után a negyedik helyet foglalja el.

273 Másodszor a felperes vitatja, hogy az ügylet lehetővé teszi számára, hogy olyan utazási ökoszisztémát hozzon létre, amely nehezen reprodukálható más OTA-k számára. A Bizottságnak ugyanis nem sikerült bizonyítania, hogy a versenytárs szállodai OTA-k ne lennének alkalmasak saját „ökoszisztémáik” fejlesztésére, többek között számos más repülőút-forráshoz való hozzáférés

révén. Ugyanis valamennyi fő versenytársa már kínál utazási ökoszisztémát, beleértve a szállodai szobákat, a repülőutakat és az autókat, és azok, akik jelenleg ezt nem teszik meg, ezt könnyen megtehetik azáltal, hogy más repülési OTA-kkal kötnek partnerségi megállapodást.

274 Harmadszor a felperes úgy véli, hogy megalapozatlan a Bizottság arra irányuló kísérlete, hogy a márkanevének erejére hivatkozva megkülönböztesse a saját és a versenytárs szállodai OTA-k ajánlatait, mivel az Expedia, a Lastminute és az eDreams mind közismert márkanevek, és az Expedia és az Airbnb az övénél nagyobb márkanévismertséget élvez.

275 Negyedszer a felperes arra hivatkozik, hogy a Bizottság által a kárelméletének alátámasztására felhozott „minőségi” tényezők, mint például a további ügyfélforgalom, az ügyféladatokhoz való további hozzáférés és az ügyfelek hűségének növekedése, kettős elszámoláshoz, valamint az ok és okozat összekeveréséhez vezetnek. E tényezők ugyanis nem mások, mint az okai a repülőutakból származó szállodaiszoba-keresztértékesítések növekedésének, és így a felperes szállodai OTA-piaci részesedése növekedésének, amelyek mindenesetre minimálisak.

276 A Bizottság vitatja a felperes érvelését.

277 Előzetesen emlékeztetni kell arra, hogy a Bizottság hangsúlyozta, hogy a felperesnek nem állt stratégiai érdekében az, hogy harmadik személyektől függjön ahhoz, hogy repülőutakat kínálhasson. A felperes belső dokumentumaiból ugyanis kitűnik, hogy miután megállapította, hogy a saját repülőút-megoldás kifejlesztése a vártnál hosszabb időt venne igénybe, és még csak nem is ugyanolyan minőségű, mint a beavatkozó félé, a felperes úgy döntött, hogy folytatja az ügyletet (a megtámadott határozat (677)–(679) preambulumbekezdése), mivel az általa előnyben részesített lehetőség a beavatkozó fél repülőút-megoldásának megszerzése volt (a megtámadott határozat (721)–(727) preambulumbekezdése). Így stratégiai szempontból az ügylet lehetővé teszi a felperes számára, hogy a leggyorsabb és leghatékonyabb módon optimalizálja repülési üzletágát.

278 Minőségi szempontból a Bizottság a megtámadott határozat (828)–(839) és (904)–(916) preambulumbekezdésében leírja, hogy az ügylet hogyan tenné lehetővé a felperes számára repülési üzletágának optimalizálását és növekedésének felgyorsítását.

279 Ennek keretében a Bizottság kifejti, hogy a beavatkozó felet vezető repülési OTA-nak tekinti (a megtámadott határozat (828)–(839) preambulumbekezdése). A Bizottság piaci vizsgálatából, valamint a felperes és a beavatkozó fél egyes belső dokumentumaiból származó visszajelzések különösen azt bizonyítják, hogy ez utóbbit általában a repülési OTA-piacon erős szereplőnek tekintik (a megtámadott határozat (828), (829), (831) és (837) preambulumbekezdése).

280 Ezt követően a Bizottság kifejti azokat a szinergiákat, amelyeket a felperes a beavatkozó fél repülőút-megoldásának a platformjába való integrálásával valósíthat meg.

281 Egyrészt a Bizottság megjegyzi, hogy a repülési OTA esetében az ár a legfontosabb versenyparaméter, különösen az MSS-csatornákon. Ugyanakkor, *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (904)–(911) preambulumbekezdése).

282 Másrészt a Bizottság megjegyzi, hogy a felperes ügyfeleinek jelentős része kizárólag a platformján végzi a keresést, és vásárol, anélkül hogy előzetesen más platformokkal konzultálna, ami szintén növeli a felperes azon képességét, hogy repülőutakat értékesítsen (a megtámadott határozat (912)–(916) preambulumbekezdése).

283 A Bizottság ebből azt a következtetést vonja le, hogy az ügylet lehetővé tenné a felperes számára, hogy olyan utazási ökoszisztémát hozzon létre, amely kihasználja a márkanevének erejét és az ügyfelei tétlenségét, és amely egyébként nehezen reprodukálható a versenytársai számára (a megtámadott határozat (906), (939) és (940) preambulumbekezdése).

284 Mennyiségi szempontból a Bizottság úgy véli, hogy a beavatkozó fél már az ügyletet megelőzően növekedési pályán állt (a megtámadott határozat (801)–(827) preambulumbekezdése), és hogy e növekedés az ügyletet követően felgyorsulna (a megtámadott határozat (840)–(903) preambulumbekezdése).

285 Egyrészt a Bizottság megjegyzi, hogy a beavatkozó fél megemelhette piaci részesedését a 2019 és 2022 közötti időszakban, így 2022-ben a felperessel együtt ő volt a második legjelentősebb szereplő a repülési OTA-piacon, az említett piac *[bizalmas]*%-os összesített részesedésével, a többi főbb szereplő pedig az eDreams Odigeo [20–30]%; a Trip.com [10–20]%; a Lastminute [5–10]%; a Kiwi [5–10]%; a Travelgenio [5–10]% és az Expedia [0–5]% volt (a megtámadott határozat (824)–(826) preambulumbekezdése).

286 Másrészt a Bizottság az EGT-n belüli repülési OTA-piac 2023 és 2026 közötti időszakra vonatkozó méretére vonatkozó becslések, valamint a felperes és a beavatkozó fél által benyújtott TTÉ-előrejelzések alapján úgy véli, hogy az ügyletben részt vevő két fél együttes piaci részesedése növekedne, így az 2026-ban *[bizalmas]*%-ra emelkedne (a megtámadott határozat (844)–(903) preambulumbekezdése).

287 Márpedig először is azon érveket illetően, amelyekkel a felperes vitatja a beavatkozó fél egyedi jellegét (lásd a fenti 271. és 272. pontot), meg kell állapítani, hogy a Bizottság a beavatkozó fél vezető repülési OTA-nak minősítését egyrészt a piacvizsgálat keretében több más repülési OTA által, másrészt pedig maga a felperes és a beavatkozó fél által különböző belső dokumentumokban tett nyilatkozatokra alapozza (a megtámadott határozat (829) és (838) preambulumbekezdése).

288 Egyes versenytársak különösen kiemelték a beavatkozó fél „erejét”, „vezető pozícióját” és „a légitársaságokkal fenntartott közvetlen kapcsolatainak széles hálózatát”, valamint a „magas pontszámait” különböző paraméterek, különösen az ár, de ajánlatának terjedelme és technikai képessége tekintetében is (a megtámadott határozat (829) és (830) preambulumbekezdése).

289 Egyébiránt a fent említett belső dokumentumokban a beavatkozó fél „1. sz. repülési platformként” írja le magát, miközben hivatkozik az „árszabási képességeire”, amelyek „1. helyet” biztosítanak számára a „metaforgalomban”, a „legjobb tartalomra” és a „nyertes gazdasági modelljére”, míg a felperes úgy méltatja a beavatkozó felet, mint amely megítélése szerint „a kategóriájának legjobbja a repülőutak és több szolgáltató kiegészítő tartalmának kombinálására”, és amely messze felülmúlja a felperes saját *[bizalmas]* platformját (a megtámadott határozat (831)–(839) preambulumbekezdése).

290 Márpedig, amint arra a Bizottság helyesen hivatkozik, a felperes a beadványaiban nem vitatta ezeket az elemeket.

291 Ezenkívül a felperesnek a Bizottság által lefolytatott piacvizsgálat eredményeire alapított érvére válaszul (lásd a fenti 272. pontot) a Bizottság az ellenkérelemben jelezte – anélkül, hogy azt a felperes vitatta volna –, hogy a felperes figyelmen kívül hagyta négy megkérdezett fél válaszait,

akik eredetileg bizalmas kezelést kértek, és hogy az említett válaszok figyelembevételével a beavatkozó fél az árat illetően az első helyet, a technikai képességeket és a háttérszolgáltatásokat illetően a második helyet, az ajánlat terjedelmét illetően pedig a harmadik helyet foglalja el.

292 Végül, válaszul a felperesnek a beavatkozó fél repülési OTA-piaci részesedésére alapított érvére, amely bizonyítaná, hogy a beavatkozó fél nem a fő gazdasági szereplő az említett piacon (lásd a fenti 270. és 271. pontot), a Bizottság a tárgyaláson kifejtette, hogy nem statikus értékelésre, vagyis a beavatkozó fél jelenlegi piaci részesedésére támaszkodott, hanem egy jövőre vonatkozó elemzésre. A Bizottság szerint ugyanis az ügylet lehetővé tenné a felperes számára, hogy felgyorsítsa a repülési OTA-üzletágának növekedését annak érdekében, hogy 2026-ig e területen fő gazdasági szereplővé váljon (a megtámadott határozat (841)–(868) preambulumbekezdése), amit a felperes a beadványaiban nem vitatott.

293 Másodszor, ami a felperes azon érvét illeti, amely szerint lényegében az utazási ökoszisztémája nem különbözik azoktól, amelyekkel a versenytársak már rendelkeznek, vagy amelyeket létrehozhatnának (lásd a fenti 273. pontot), meg kell állapítani, hogy azt a célt, hogy létrehoznak egy olyan ökoszisztémát, amely nehezen reprodukálható a versenytársak számára, a felperes több belső dokumentuma és e-mailje említi, *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (906), (940) és (941) preambulumbekezdése).

294 Egyébiránt a tárgyalás során a Bizottság pontosította, hogy a nagyon erős szállodai komponens teszi a felperes utazási ökoszisztémáját más OTA-k számára nehezen reprodukálhatóvá. Ezzel szemben, mivel a versenytársaknak a felperes által e tekintetben említett utazási ökoszisztémái elsősorban a repülési OTA-k, és a szállodai OTA-k csak a másodlagos tevékenységük volt, ezek viszonylag jelentős repülőút-komponenst és viszonylag gyenge szállodai komponenst tartalmaztak. Miután a Bizottság bizonyította – anélkül, hogy azt a felperes vitatta volna –, hogy a felperes a repülési OTA-piacon fennálló helyzetét a versenytársaiéval azonos szintre, sőt azon túl is kiterjesztheti (lásd a fenti 284–292. pontot), kevéssé volt valószínű, hogy e versenytársak a szállodai OTA-piacon a felperes e piacon fennálló erőfölényére tekintettel ugyanezt megtehették volna.

295 Következésképpen el kell utasítani azt az érvet, amellyel a felperes azt vitatja, hogy az utazási ökoszisztémája nehezen reprodukálható versenytársai számára.

296 Harmadszor, ami a felperes azon érvét illeti, amely szerint a versenytárs szállodai OTA márkanevek ugyanolyan erősek, mint a sajátja (lásd a fenti 274. pontot), meg kell állapítani, hogy a Bizottság csupán azért hivatkozott a felperes márkanevének erejére, hogy kiemelje azt a szinergiát, amelyet a felperes a beavatkozó fél repülőút-megoldásának a platformjába való integrálásával elérhetne. Így a felperes márkanevének ereje lehetővé tenné számára, hogy növelje a repülőjegy-eladásait, *[bizalmas]* (lásd a fenti 281. pontot). Márpedig a többi márkanév esetleges ereje nem alkalmas e megállapítás megkérdőjelezésére.

297 Negyedszer, ami a felperes azon érvét illeti, amely szerint az ő számára annak jelentősége, hogy a beavatkozó fél repülőút-megoldásai a tulajdonába kerülnének, a szállodai ügyfelek számának növekedésében, és következésképpen a szállodai OTA-piacon fennálló részesedésének növekedésében kellene tükröződnie (lásd a fenti 275. pontot), emlékeztetni kell arra, hogy nem vitatott, hogy az ügylet lehetővé tenné a felperes számára, hogy optimalizálja repülési üzletágát, és felgyorsítsa annak növekedését.

298 Ugyanis, még ha a felperes a kontrafaktuális forgatókönyv szerint – legalábbis rövid távon – a kereskedelmi partnerprogram-megállapodás alapján a beavatkozó fél repülőút-megoldását is igénybe vette volna (lásd a fenti 120–122. pontot), emlékeztetni kell arra, hogy a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás számos korlátozást tartalmaz, amelyek behatárolják a felperes azon képességét, hogy teljes mértékben kiaknázza a repülőút-kínálatában rejlő lehetőségeket, de amelyek már nem léteznének, ha az ügyletre sor kerülne. Az említett megállapodás alapján *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (681)–(684) preambulumbekezdése).

299 Így meg kell állapítani, hogy az ügylet lehetővé tenné a felperes számára, hogy a leggyorsabb és leghatékonyabb módon optimalizálja és növelje a repülési üzletágát azáltal, hogy megszerzi a kívánt repülőút-megoldását, és a szállodai üzletágát a szállodai szobák repülőutakból származó keresztértékesítéseinek ösztönzésével előmozdítsa, miközben tovább erősíti a szállodai ügyfelei hűségét, beleértve a nagy értékű ügyfeleket is.

300 Következésképpen el kell utasítani a felperes és a beavatkozó fél azon érveit, amelyekkel vitatják ez utóbbi egyedi attribútumait, és azt az utazási ökoszisztémát, amelyet a felperes az ő megszerzésével létrehozhat.

3. A harmadik kifogásról, amellyel a felperes vitatja a szállodai OTA-piacon fennálló részesedésének az ügyletet követő növekedésére vonatkozó számításokat

301 A harmadik jogalap második részében (a keresetlevél 147–155. és 165–177. pontja) a felperes több hibát is említ, amelyeket a Bizottság a szállodai OTA-piacon fennálló részesedésének az ügyletet követő növekedésére vonatkozó számításai során követett el. Pontosabban, míg a Bizottság szerint ez az emelés elérheti a [0–5]%-ot (lásd a fenti 52. pontot), a felperes úgy véli, hogy az csupán néhány tized százalékra korlátozódik.

302 Ennek keretében a felperes a módosított MEO-módszer és a 123. sz. ábrán szereplő módszer alkalmazása során a Bizottság által állítólagosan elkövetett több hibára hivatkozik. Közelebbről vitatja először is azt, hogy a számításokban figyelembe vették a szállodai szobák és a repülőutaktól eltérő utazási szolgáltatások együttes értékesítéséből származó nyereséget, másodszor vitatja azon további éjszakák számának kiszámítását, amelyeket az ügyletet követően szerezne meg, harmadszor vitatja az említett szám euróra történő átváltását és az ebből eredő összegnek a szállodai OTA-piac méretével való elosztását, negyedszer pedig azt, hogy a számítások kiindulópontjaként a „nulla repülőút” kontrafaktuális forgatókönyvét alkalmazták.

a) Az első állítólagos hibáról, amely a szállodai szobák és a repülőutaktól eltérő utazási szolgáltatások együttes értékesítéséből származó nyereség figyelembevételére vonatkozik

303 A felperes arra hivatkozik, hogy a Bizottság nem vehette volna figyelembe azokat az eseteket, amikor egy szállodai szobát értékesített egyidejűleg egy másik utazási szolgáltatással, például személytaxi-szolgáltatással vagy autókölcsönzéssel, mivel e szolgáltatásokat nem kínálja a beavatkozó fél, és így az ügylet ezeket nem érintette. A felperes ugyanis évek óta végez ilyen együttes értékesítéseket, és azok attól függetlenül zajlanak, hogy kínál-e repülőutakat, vagy sem.

304 A Bizottság vitatja a felperes érveit.

305 Először is a Bizottság arra hivatkozik, hogy mivel a repülőutak kínálatának fejlesztése az összekapcsolt utazási stratégia sarokköve, ez stratégia optimalizálása a művelet fő tárgya. Mivel ilyen ajánlat hiányában nem lenne összekapcsolt utazás, a szállodai szobák és más utazási szolgáltatások foglalását nem növelnék a „Value Leadership” (értékvezéreltség) és a „Halo-effektus” (holdudvarhatás) egyidejű hatásai. Így a repülőutak hozzáadása lehetővé tenné, hogy az említett hatások befolyásolják a felperes szállodai szobáinak az összekapcsolt utazási stratégiából eredő összes foglalását, növelve az ügyfelek hűségét és megemelve az említett foglalások összegét.

306 A Bizottság ebből azt a következtetést vonja le, hogy a repülőutak közvetlenül vagy közvetve kapcsolódnak a szállodai szobák értékesítésének a felperes összekapcsolt utazási stratégiájából eredő bármilyen növekedéséhez, sőt még a szállodai szobák és a repülőutaktól eltérő utazási szolgáltatások együttes értékesítésének növeléséhez is.

307 Másodszor a Bizottság azt állítja, hogy a repülőutak jelentősebb hatással vannak a szállodai szobák foglalására, mint más utazási szolgáltatások, mint például a személytaxi vagy autókölcsönzési szolgáltatások. Az ilyen utazási szolgáltatások ugyanis csak korlátozott lehetőséggel rendelkeznek arra, hogy ügyfeleket vonzzanak a szállodai OTA-platformra, ellentétben azokkal a repülőutakkal, amelyek az utasok *[bizalmas]*%-a számára az első terméket jelentik az utazás foglalási folyamatában, olyan utazási szolgáltatások, amelyeket leginkább foglalhatnak online a szállással együtt ugyanazon utazáshoz, és a legnagyobb valószínűséggel foglalják őket ugyanazon a weboldalon, mint a szállást.

308 Harmadszor, a Bizottság azt állítja, hogy a felperes semmilyen bizonyítékot nem terjesztett elő annak igazolására, hogy a szállodai szobák értékesítéseinek hirtelen növekedése 2023-ban és 2025-ben a szállodai szobák és a repülőutaktól eltérő utazási szolgáltatások együttes értékesítésének nyereségéből eredt, tekintettel arra, hogy a szállodai szobák és a személytaxi vagy autókölcsönzési szolgáltatások felperes általi együttes értékesítése az ügyletet megelőzően is ténylegesen létezett.

309 E tekintetben először is emlékeztetni kell arra, hogy az összekapcsolt utazás, vagyis több utazási szolgáltatás együttes értékesítése többek között arra irányul, hogy növelje a szállodai szobák felperes platformján történő foglalásainak számát. Márpedig meg kell állapítani, hogy a Bizottság érvelése abból a téves előfeltevésből indul ki, amely szerint az ügylet hiányában a felperes semmilyen összekapcsolt utazást nem kínálna.

310 Egyrészt ugyanis, amint az a fenti 119–121. pontban megállapításra került, a felek között nem vitatott, hogy az elismert kontrafaktuális forgatókönyvtől függetlenül a felperes rendelkezik repülőút-kínálattal is, amely központi szerepet játszik az összekapcsolt utazásra vonatkozó stratégiájában.

311 Másrészt meg kell állapítani, hogy a felperes jelezte, hogy már a repülőút-kínálatának megkezdése előtt is bonyolította a szállodai szobák és a repülőutaktól eltérő utazási szolgáltatások együttes értékesítését, és hogy ezen értékesítések attól függetlenül zajlottak, hogy kínál-e repülőutakat, vagy sem, amit a Bizottság nem vitatott.

312 Ennek keretében meg kell állapítani, hogy az a körülmény, hogy a repülőutak központi szerepet játszanak a felperes összekapcsolt utazási stratégiájában, és hogy a személytaxi és autókölcsönzési szolgáltatások szintén e stratégia részét képezik, nem jelenti azt, hogy a szállodai szobák ilyen szolgáltatással együtt történő minden egyes foglalása a felperes platformján található

repülőút-kínálatnak lenne betudható. Ugyanis, amint utóbbi jelezte – anélkül, hogy azt a Bizottság vitatta volna –, ha a felhasználó arra szorítkozik, hogy személytaxi vagy autókölcsönzési szolgáltatással együtt foglal egy szállodai szobát, akkor egy repülőút nélküli összekapcsolt utazást foglalt le.

313 Végül, még azt feltételezve is, hogy – amint azt a Bizottság állítja – más utazási szolgáltatásoknak, mint például a személytaxi vagy autókölcsönzési szolgáltatásoknak, csak korlátozott lehetősége van arra, hogy az ügyfeleket a szállodai OTA platformjára vonzzák, ez nem bizonyítja, hogy minden olyan ügyfelet, aki egy szállodai szobával együtt ilyen szolgáltatást foglalt le, a felperes platformján lévő repülőút-kínálat vonzott e platform irányába.

314 Következésképpen el kell utasítani a Bizottság azon érvét, amely szerint az összekapcsolt utazás részét képező összes szállodai szobafoglalást, beleértve a repülőutat nem tartalmazó foglalásokat is, az ügyletnek kell betudni.

315 Másodszor meg kell állapítani, hogy – amint a felperes előadta, és anélkül, hogy azt a Bizottság vitatta volna – a felperes összekapcsolt utazási stratégiájának a szállodai üzletágára gyakorolt hatása nem kizárólag keresztértékesítésben nyilvánul meg, vagyis egy utazási szolgáltatásnak, például egy szállodai szobának egy olyan ügyfél részére történő értékesítésében, aki ugyanezen a platformon egy másik utazási szolgáltatást, például repülőutat vásárolt. Ez a hatás ugyanis megnyilvánulhat a „Value Leadership”-ben is, amely arra a legnagyobb valószínűségre utal, hogy valamely ügyfél szállást foglal, ha azt a felperes platformján kínált bármely más utazási szolgáltatásra vonatkozó árengedmény mellett kínálják, valamint a „Halo-effektusban” is, amely ebben az összefüggésben a lemondási arány becsült csökkenésére és az újbóli foglalás arányának növelésére vonatkozik azon ügyfél részéről, aki az adott utazásra különböző szolgáltatásokat foglalt.

316 Egyrészt, ami a „Value Leadership”-et illeti, a felperes pontosította – anélkül, hogy azt a Bizottság vitatta volna –, hogy ez a hatás akkor következik be, ha a platformján tartózkodó és ott szállodai szobát foglalni szándékozó ügyfél számára a platform egy másik utazási szolgáltatást kínál, mint például személytaxi-szolgáltatást vagy autókölcsönzést, csökkentett áron vagy akár ingyenesen annak érdekében, hogy őt foglalásra ösztönözze. Ilyen esetben a szállodai szoba vonzotta az ügyfelet, nem pedig a repülőút-kínálat.

317 E tekintetben meg kell állapítani, hogy a megtámadott határozat 20. és 21. sz. táblázatából kitűnik, hogy a „Value Leadership” hatásaihoz kapcsolódó szállodaiszoba-értékesítések túlnyomó többsége, azaz *[bizalmas]*%-a a szállodai szobák és a repülőutaktól eltérő utazási szolgáltatások együttes értékesítésére vonatkozott.

318 Ugyanis – amint a felperes jelezte, és anélkül, hogy azt a Bizottság vitatta volna – a személytaxi-szolgáltatásnak vagy az autókölcsönzésnek egyértelmű, kézzelfogható értéke van korlátozott kötelezettségvállalással (mivel azt nem tekintik az utazásra vonatkozó fontos döntésnek), és a felperes elegendő árréssel rendelkezik a szállodaiszoba-terméke, azaz az első lefoglalt termék tekintetében ahhoz, hogy finanszírozza a személytaxi-szolgáltatás vagy az autókölcsönzés költségeit.

319 Ezzel szemben – amint arra a felperes hivatkozott, és anélkül, hogy azt a Bizottság vitatta volna – a „Value Leadership” hatásának köszönhetően értékesített repülőutak száma nagyon korlátozott, mivel az ügyfelek a repülőutakat általában más időpontban foglalják, mint amikor szállodai

szobákat foglalnak, ezt gyakran más csatornán keresztül teszik, és a repülőutakat sokkal kényesebb és költségesebb vásárlásnak tekintik, ami indokolja a különböző szolgáltatóktól származó ajánlatok alapos összehasonlítását.

320 Másrészt, ami a „Halo-effektust” illeti, a felperes kifejtette – anélkül, hogy azt a Bizottság vitatta volna –, hogy e hatások a platform fokozottan „marasztaló” jellegére utalnak, mivel az az ügyfél, aki a platformon egy adott utazáshoz különböző szolgáltatásokat vett igénybe, mint például egy repülőút és egy szállodai szoba, vagy egy szállodai szoba és egy személytaxi-szolgáltatás vagy autókölcsönzés, kevésbé volt hajlamos a foglalás lemondására, és nagyobb valószínűséggel foglalt újra ugyanazon a platformon.

321 E tekintetben a megtámadott határozat 20. és 21. sz. táblázatából kitűnik, hogy a „Halo-effektushoz” kapcsolódó szállodaiszoba-értékesítés túlnyomó többsége, azaz *[bizalmas]* %-a, a szállodai szobák és a repülőutaktól eltérő utazási szolgáltatások együttes értékesítésére vonatkozott, így a repülőutaknak betudható „Halo-effektus” korlátozott.

322 Következésképpen a Bizottság tévesen tekintette úgy, hogy a „Value Leadership” és a „Halo-effektus” hatásaihoz kapcsolódó valamennyi szállodai szobafoglalás a felperes platformján történő repülőút-kínálatnak, és így az ügyletnek tudható be.

323 Harmadszor, el kell utasítani a Bizottság azon érvelését, amely szerint a felperes repülőjegy-kínálatának bevezetése és a „Value Leadership” és a „Halo-effektus” hatásaihoz kapcsolódó szállodai szobafoglalások számának hirtelen növekedése közötti egyidejűség a kettő közötti ok-okozati összefüggésre utal.

324 A felperes ugyanis a tárgyaláson jelezte – anélkül, hogy azt a Bizottság vitatta volna –, hogy ez a növekedés elsősorban a Covid19-világjárvány utáni piaci fellendülésnek, valamint a szállodai szobafoglalással összefüggő személytaxi- és autókölcsönzési foglalások száma emelkedésének köszönhető, amint az a „Value Leadership” és a „Halo-effektus” hatásaira vonatkozó, a Bizottság által a megtámadott határozat 20. és 21. sz. táblázatában szereplő számadatokban is tükröződik.

325 A fentiekre tekintettel meg kell állapítani, hogy a Bizottság által előadott érvek nem alkalmasak az ügylet és a repülőutakhoz közvetlenül nem kapcsolódó, további szállodaiszoba-foglalások közötti okozati összefüggés fennállásának bizonyítására, így azokat ki kell zárni a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének növekedésére vonatkozó számításokból.

326 Következésképpen figyelmen kívül kell hagyni a Bizottság által kiszámított azon százalékos arányokat, amelyek figyelembe veszik a szállodák és a repülőutaktól eltérő utazási szolgáltatások együttes értékesítéséből származó nyereséget, vagyis a módosított MEO-módszerben használt [0–5]%-os és a 123. sz. ábrán szereplő módszerben használt [0–5]%-os arányt.

b) A második állítólagos hibáról, amely azon éjszakák számának kiszámítására vonatkozik, amelyet a felperes az ügyletet követően szerezne meg

327 E tekintetben emlékeztetni kell arra, hogy a módosított MEO-módszer keretében a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének a szállodai szobák és a repülőutak együttes értékesítéséből eredő növekedését a Bizottság nyolc szakaszban számította ki, amelyek közül az első hat azon éjszakák számának kiszámítására vonatkozott, amelyeket a felperes az ügyletet követően szerezne meg, és amelyek közül az utolsó kettő pedig e számot euróra (TTÉ) alakította át, és az ebből eredő összeget elosztotta a piac szintén euróban kifejezett méretével (TTÉ).

328 Először is, kiindulópontként a Bizottság kivonta a MEO-ból a keresztértékesítés céljából rendelkezésre álló, 2025-re [*bizalmas]*-ra becsült repülőút-tranzakciók számát, amelynek *[bizalmas]* az EGT-t érinti (a megtámadott határozat (1043) preambulumbekezdésében szereplő 19. sz. táblázat).

329 Márpedig, mivel egyrészt ez a szám 2021. novemberi, vagyis a MEO elkészítésének időpontjára vonatkozik, másrészt pedig az ügyiratok egy 2022 májusából származó frissebb becslést tartalmaznak, a Bizottság kiigazította az említett számot annak érdekében, hogy tükrözze ez utóbbi becslést. Ennek érdekében a Bizottság *[bizalmas]* emelést alkalmazott a *[bizalmas]* számra, ami *[bizalmas]* becsült számú, az EGT-n belül keresztértékesítésre rendelkezésre álló repülőút-tranzakciót eredményezett (a megtámadott határozat (1043) preambulumbekezdésének iii. alpontja).

330 Másodszor, az első szakaszból eredő számra a csatolt értékesítési arányt alkalmazták. Amint az a megtámadott határozat 143. oldalán található 794. lábjegyzetben szerepel, ez az arány azon ügyfelek arányát tükrözi, akik valamely termék (például repülőjegy) vásárlását követően további terméket (például szállodai szobát) vásárolnak (vagy „csatolnak”). Ebből a célból a Bizottság a felperes által a MEO-ban használt *[bizalmas]* arányt alkalmazta (a megtámadott határozat (1046) preambulumbekezdése), így az EGT-n belül a repülőutakból származó szálláshely-keresztértékesítések becsült száma *[bizalmas*].

331 Harmadszor, a második szakaszból eredő számra egy kannibalizációs rátát alkalmaztak, amely tükrözi azon felhasználók számát, akik repülőutakból származó keresztértékesítés útján foglalnak szállást, de akik az említett szállást szintén lefoglalták volna a felperesnél, még akkor is, ha ez utóbbi nem kínálna repülőutakat, így e foglalások „kannibalizálják” azon foglalások egy részét, amelyeket mindenképpen a felperesnél végeztek volna. E célból a Bizottság a felperes által a MEO-ban felhasznált *[bizalmas]*%-os arányt alkalmazta (a megtámadott határozat (1047) preambulumbekezdése), így a repülőutakból származó szálláshely-keresztértékesítések becsült száma *[bizalmas]* lenne, azaz a *[bizalmas] [bizalmas]*%-a.

332 Negyedszer, a harmadik szakaszból eredő számot megszorozták a tranzakciónkénti átlagos éjszakák számával (vagyis azon éjszakák számával, amelyekre egyetlen tranzakció keretében foglalnak szállást), annak érdekében, hogy kiszámítsák az olyan szálláshelyen töltött éjszakák teljes számát, amelyet a felperes képes lenne értékesíteni a repülőút-ügyfeleknek. E célból a Bizottság a kérelmező által a MEO-ban szereplő *[bizalmas]* számot vette alapul, így a repülőutakból származó keresztértékesítésből eredő további éjszakák száma összesen *[bizalmas]* lenne (a megtámadott határozat (1049) preambulumbekezdése).

333 Ötödször, a negyedik szakaszból eredő számhoz a Bizottság hozzáadta a „Value Leadership” és a „Halo-effektus” repülőutakhoz közvetlenül kapcsolódó részét, amely *[bizalmas]* éjszakát jelent egy szálláshelyen. Ennek eredményeként az egy szálláshelyeken lefoglalt éjszakák száma összesen *[bizalmas]* lett (a megtámadott határozat (1050) és (1058) preambulumbekezdése).

334 Hatodszor, mivel az ötödik szakaszból eredő éjszakák száma a szállodáktól eltérő szállástípusokat – mint például a magánlakások – is magában foglalta, az említett számot csökkentették. E tekintetben a Bizottság azt feltételezte, hogy a szóban forgó éjszakák *[bizalmas]*%-a szállodákra vonatkozott, ami összesen *[bizalmas]* éjszakákat eredményezett egy szállodában (a megtámadott határozat (1051) és (1059) preambulumbekezdése).

335 E tekintetben a felperes először is a módosított MEO-módszer keretében vitatja a keresztértékesítés céljából rendelkezésre álló repülőút-tranzakciók becsült számának *[bizalmas]* %-os növekedését, másodszor az említett módszer keretében a *[bizalmas]*%-os kannibalizációs ráta alkalmazását, harmadszor pedig a 123. sz. ábra szerinti módszer keretében a kannibalizációs ráta alkalmazásának állítólagos elmulasztását.

1) A módosított MEO-módszer keretében a keresztértékesítés céljából rendelkezésre álló repülőút-tranzakciók számának [bizalmas]*%-os növekedéséről*

336 A felperes vitatja azt a *[bizalmas]*%-os növekedést, amelyet a Bizottság a módosított MEO-módszer keretében a MEO-ból származó, keresztértékesítés céljából rendelkezésre álló repülőút-tranzakciók becsült számára alkalmazott (lásd a fenti 329. pontot).

337 A felperes közelebbről arra hivatkozik, hogy a megtámadott határozat 119. sz. ábráján hivatkozott belső dokumentuma egyikében szereplő előrejelzések (az (1043) és (1044) preambulumbekezdés), amelyeken e *[bizalmas]*%-os növekedési arány alapul, *[bizalmas*]. Ezt megerősíti a felperes 2023. évi repülőút-költségvetése, amelyet a felperes vezető testülete és igazgatótanácsa megvizsgált és jóváhagyott, és amely a 119. sz. ábrán szereplőknél sokkal reálisabb becsléseket tartalmaz a repülőút-tranzakciókra vonatkozóan. Ezzel szemben a *[bizalmas]*%-os növekedés alapjául szolgáló előrejelzéseket nem vették figyelembe a felperes 2023. évi repülőút-költségvetésében.

338 A Bizottság vitatja a felperes érvelését.

339 Ennek keretében meg kell állapítani egyrészt, hogy beadványaiban a felperes nem bizonyította és nem is támasztotta alá a belső konszenzus, valamint az említett előrejelzéseknek a vezető testülete és igazgatótanácsa általi jóváhagyása állítólagos hiányát, másrészt pedig, hogy e hiány nem elegendő azok hitelességének megkérdőjelezéséhez.

340 Ezenkívül meg kell állapítani, hogy a felperes által a 2023. évi repülőút-költségvetésére tett utalás nem pontos, és nem teszi lehetővé az említett költségvetés azon elemei azonosítását, amelyek ellentmondanak a megtámadott határozat 119. sz. ábráján bemutatott előrejelzéseknek. Ugyanis a felperes által ebben az összefüggésben benyújtott négy bizonyíték közül kettő, nevezetesen a Bizottság 6. sz. információkérésére adott válasz (a 31.1. pont ii. alpontja) és a Bizottság 17. sz. információkérésére adott válasz (3.1–3.3. pont), a *[bizalmas]* hivatkozik, míg a másik két bizonyíték, nevezetesen a kifogásközlésre 2023. június 23-án adott válasz (3.3.4.3 pont) és a második, tényállást közlő levélre adott 2023. augusztus 7-i válasz (45. oldal), csak a felperes általános állításait tartalmazza, amelyek hasonlóak a keresetlevélben tett és a fenti 337. pontban említett állításokhoz, és nem is pontosak.

341 Egyébiránt a Bizottság jelezte – anélkül, hogy azt a felperes vitatta volna –, hogy a *[bizalmas]*%-os növekedés alapjául szolgáló előrejelzések nem elméleti jellegűek, hanem a „Go-to-Market model” (a továbbiakban: GTM-modell) részét képezték, amely egy olyan forgalmazási modell, amelyet a felperes 2022 májusában dolgozott ki a beavatkozó fél tevékenységeinek a saját tevékenységeibe való integrálása érdekében (a megtámadott határozat (889)–(896) preambulumbekezdése).

342 Végül, amint azt a Bizottság helyesen állítja, a 119. sz. ábrán hivatkozott dokumentumból az következik, hogy az abban említett előrejelzések *[bizalmas*]. Az említett dokumentumban ugyanis az egyetlen hivatkozás *[bizalmas*].

343 Következésképpen meg kell állapítani, hogy a felperes nem bizonyította, hogy a Bizottság hibát követett el, amikor a módosított MEO-módszer keretében a keresztértékesítés céljából rendelkezésre álló repülőút-tranzakciók becsült számára *[bizalmas]*%-os növelést alkalmazott, így a felperes által e tekintetben felhozott érvek nem alkalmasak arra, hogy megkérdőjelezzék a fenti 52. pontban említett, a Bizottság által az említett módszer szerint megállapított [0–5]%-os arányt.

2) A módosított MEO-módszer keretében [bizalmas]*%-os kannibalizációs ráta alkalmazásáról*

344 A felperes vitatja, hogy a módosított MEO-módszer keretében *[bizalmas]*%-os kannibalizációs rátát alkalmaztak (lásd a fenti 331. pontot).

345 E tekintetben a felperes kifejti, hogy a kannibalizációs rátának tükröznie kell a szállodai OTA-piacon fennálló részesedését, amely álláspontja szerint *[bizalmas]*%. A felperes ugyanis úgy véli, hogy ha az említett piac bizonyos százalékával rendelkezett volna, észszerűen feltételezhető, hogy mindenképpen a keresztértékesítések útján történő foglalások ugyanazon százalékát kapta volna meg. Márpedig, mivel a Bizottság szerint az említett piaci részesedés *[bizalmas]*%-ot tesz ki, a kannibalizációs rátának szintén *[bizalmas]*%-nak kellett volna lennie.

346 A Bizottság vitatja azt a tényt, hogy a kannibalizációs ráta megfelel a felperes piaci részesedésének.

347 Ennek keretében a Bizottsághoz hasonlóan meg kell állapítani, hogy a felperes semmilyen bizonyítékot nem terjesztett elő azon állítás alátámasztására, amely szerint az általa a MEO-ban alkalmazott *[bizalmas]*%-os kannibalizációs ráta ténylegesen kapcsolódik a szállodai OTA-piacon fennálló részesedéséhez. Ezen összefüggésben ugyanis a felperes és a Bizottság a megtámadott határozat (1047) és (1048) preambulumbekezdésében említett több dokumentumra hivatkozik, olyan szövegrészekre hivatkozva, amelyek nem a kannibalizációs rátára, hanem a csatolt értékesítési arányra vonatkoznak. Márpedig e dokumentumok mindegyike *[bizalmas]*%-os kannibalizációs rátára hivatkozik.

348 Következésképpen meg kell állapítani, hogy a Bizottság nem követett el hibát, amikor a módosított MEO-módszer keretében *[bizalmas]*%-os kannibalizációs rátát alkalmazott, így a felperes által e tekintetben felhozott érvek nem alkalmasak arra, hogy megkérdőjelezzék a Bizottság által az említett módszer szerint megállapított [0–5]%-os arányt.

3) Annak elmulasztásáról, hogy a 123. sz. ábra szerinti módszer keretében bármilyen kannibalizációs rátát alkalmazzanak

349 A felperes arra hivatkozik, hogy a 123. sz. ábra szerinti módszer alkalmazása keretében a Bizottság indokolás nélkül elmulasztotta figyelembe venni a „kannibalizációs” hatást, és ezáltal jelentősen megemelte a felperes szállodai OTA-piacon fennálló részesedésének az ügyletnek betudható növekedését. A felperes hozzáteszi, hogy mivel a Bizottság általában megfelelőnek tartja a kannibalizációs ráta alkalmazását, ezt a 123. sz. ábra szerinti módszer keretében is meg kellett volna tennie.

350 A Bizottság vitatja, hogy ebben az összefüggésben nem alkalmazott kannibalizációs rátát, és azt állítja, hogy csak a felperes saját módszerét követte azon szálláshely-tranzakciók számának kiszámításához, amelyek a repülőutakból származó keresztértékesítésekhez képest többletként jelentkeztek.

351 Ebben az összefüggésben meg kell állapítani, hogy a 123. sz. ábra szerinti módszer keretében a Bizottság átvette az ügyletet követő, repülőutakból származó keresztértékesítésekből eredő szállásfoglalások számát, és ez a felperes belső prezentációjából származó diából, *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (1061) preambulumbekezdése).

352 A Bizottság pontosabban az említett dia egyik részére támaszkodott, amelyben az szerepel, hogy *[bizalmas*].

353 Ezt követően a Bizottság a számítását a szálláshely-tranzakciók ezen *[bizalmas]* számára alapozta, anélkül hogy kannibalizációs rátát alkalmazott volna (a megtámadott határozat (1062)–(1064) preambulumbekezdése).

354 Márpedig a Bizottság azt állítja, hogy a szálláshely-tranzakciók megjelölt *[bizalmas]* száma már figyelembe veszi a „kannibalizációs” hatást.

355 Ebben az összefüggésben meg kell állapítani, hogy a fenti 351. pontban említett diának a *[bizalmas]* és a *[bizalmas]* igére való hivatkozásai azt sugallják, hogy a *[bizalmas]* száma *[bizalmas]* tükrözi.

356 E tekintetben meg kell jegyezni, amint az a megtámadott határozat (1043), (1046) és (1047) preambulumbekezdéséből kitűnik (lásd a fenti 328–334. pontot), hogy a csatolt értékesítési arányt főszabály szerint a kannibalizációs ráta alkalmazása előtt kell alkalmazni. Az ilyen számítás ugyanis a keresztértékesítés céljából rendelkezésre álló azon repülőút-tranzakció számával kezdődik, amelyre csatolt értékesítési arányt alkalmaznak, annak érdekében, hogy megbecsüljék a ténylegesen keresztértékesítés tárgyát képező szálláshelyek számát, amelyre ezt követően alkalmaznak kannibalizációs rátát, annak érdekében, hogy a számításból ki lehessen zárni azon szállodaiszoba-értékesítéseket, amelyekre a felperes platformján még repülőút-kínálat hiányában is sor került volna (lásd a fenti 264. pontot).

357 Következésképpen, ellentétben azzal, amit a Bizottság az ellenkérelmének 213. pontjában állít, a 123. sz. ábrán egyetlen adat sem utal arra, hogy az ott megjelenített tranzakciók számát a „kannibalizációs” hatás figyelembevételével számították ki.

358 Végül a Bizottság, amikor a Törvényszék a tárgyaláson erről kérdezte, nem tudta megmagyarázni, miért van jelentős eltérés a módosított MEO-módszer szerint kiszámított [0–5]%-os arány, amelyre kannibalizációs rátát alkalmaztak (a megtámadott határozat (1047) preambulumbekezdése), és a 123. sz. ábra szerinti módszerrel számított [0–5]%-os arány között, amennyiben az utóbbi százalékra is alkalmaztak volna kannibalizációs rátát, figyelembe véve, hogy mindkét százalék két olyan belső dokumentumon alapult, amelyet a felperes szinte egyidejűleg, nevezetesen 2022 májusában készített (a 121. és 123. sz. ábra, valamint a megtámadott határozat (1043) és (1061) preambulumbekezdése).

359 Ebből következik, hogy a 123. sz. ábrán feltüntetett dia nem alkalmas arra, hogy alátámassza a Bizottság által az említett ábrán meghatározott módszer szerint megállapított [0–5]%-os arányt, így ezt a százalékos arányt el kell utasítani.

c) A harmadik állítólagos hibáról, amely a felperes által az ügyletet követően megszerzett további éjszakák számának euróra történő átváltására és az ebből eredő összegnek a szállodai OTA-piac méretével való elosztására vonatkozik

360 Emlékeztetni kell arra, hogy a szállodai OTA-piac felperesi részesedése – a szállodai szobák és a repülőutak együttes értékesítéséből eredő – növekedésének utolsó két szakasza egyrészt abból áll, hogy a felperes által az ügyletnek köszönhetően megszerzett további éjszakák számát euróra váltják, másrészt pedig az ebből eredő összeget elosztják a piac szintén euróban kifejezett méretével (lásd a fenti 302. pontot).

361 Ennek keretében a felperes azt kifogásolja, hogy a Bizottság az általa 2022-ben értékesített szállodai szobák összesített átlagértékét (*[bizalmas]* euró) annak érdekében használta fel, hogy euróra váltsa át az ügyletnek köszönhetően általa megszerezni kívánt éjszakák számát, holott megfelelőbb lett volna a 2021-ben repülőutakból származó keresztértékesítések útján értékesített szállodai szobák átlagértékének (*[bizalmas]* euró) használata, amelyet a MEO-ban alkalmazott. E tekintetben a felperes úgy véli, hogy a Bizottság arra vonatkozó feltételezése, hogy e két érték egybeesik, spekulatív, és hogy a szállodai szobák összesített átlagértékének alkalmazását nem igazolhatja a gazdaság egészében – beleértve a szállodai ágazatot is – jelentkező magas infláció.

362 Ezenkívül a felperes arra hivatkozik, hogy a szállodai OTA-piaci részesedése 2025-ben bekövetkezett növekedésének kiszámítása érdekében a Bizottság az említett piac általa 2022-ra becsült méretét használta fel, ami azt jelentené, hogy e piac 2022-től 2025-ig nem növekedett. A felperes szerint ez a feltételezés azonban nem reális, tekintettel az online utazási piacnak a Covid19-világjárványt követő fellendülését követő folyamatos növekedésére, valamint az Euromonitor által szolgáltatott adatokra, amelyek 2025-re a 2022. évinél 53%-kal magasabb piaci dimenziót irányoznak elő.

363 A Bizottság vitatja ezeket az érveket.

364 Egyrészt a szállodai OTA-piac 2025. évi méretét illetően meg kell állapítani, hogy a Bizottság állításával ellentétben a felperes a közigazgatási eljárás során valójában vitatta azt a feltételezést, amely szerint az említett piac 2022 után nem fog növekedni (a megtámadott határozat 1369. lábjegyzete).

365 Ezenkívül meg kell állapítani, hogy a Bizottság állításával ellentétben az a körülmény, hogy 2022-ben a piac az Euromonitor által előre jelzettnél jobban helyreállt, nem jelenti azt, hogy e piac ezen évet követően már nem fog növekedni. Ennek keretében hozzá kell tenni, hogy maga a Bizottság is többször elutasította az Euromonitor becsléseit mint megbízhatatlan becsléseket.

366 Egyébiránt a megtámadott határozatból kitűnik, hogy a repülési OTA-piac 2023 és 2025 között jelentős növekedést mutat (a megtámadott határozat 15. és 16. sz. táblázata), valamint hogy kapcsolat áll fenn az említett piac és a szállodai OTA-piac között, mivel a repülőutak gyakran az utazás foglalásának megkezdését jelentik, és azt a szolgáltatást, amelynek a legnagyobb esélye van arra, hogy a szállodai szobákkal azonos weboldalon foglalják le (a megtámadott határozat (587), (753), (756) és (928)–(930) preambulumbekezdése).

367 Végül, amint arra a felperes helyesen rámutat, a Bizottság nem igazította ki a piac 2022. évi, euróban (TTÉ) kifejezett méretét annak érdekében, hogy figyelembe vegye az inflációt 2025-ig, noha a megtámadott határozat a gazdaság egészében – beleértve a szállodai ágazatot is – jelentkező magas inflációra, a 2023-ra vonatkozó 5,4%-os és a 2024–2026-os évek tekintetében

3%-os feltételezett éves inflációs rátára, valamint a szállodai szobák éjszakánkénti árainak 2020 óta *[bizalmas]*%-os átlagos éves emelkedésére hivatkozik (a megtámadott határozat (854), (1052) és (1054) preambulumbekezdése).

368 Ebből következik, hogy a Bizottság alábecsülte a szállodai OTA-piac 2025. évi, euróban (TTÉ) kifejezett méretét, feltételezve, hogy 2022-tól semmilyen növekedésre, inflációra nem kerül sor, így a Bizottság által a módosított MEO-módszer szerint megállapított [0–5]%-os arányt túlbecsültnek kell tekinteni.

369 Másrészt, ami azt illeti, hogy a Bizottság a szállodai szobák összesített átlagértékét, nem pedig a repülőutakból származó keresztértékesítés útján értékesített szállodai szobák átlagértékét használta, el kell utasítani a felperes arra alapított érvét, hogy e két érték közötti egybeesés feltételezése, amelyet a Bizottság megfogalmazott, spekulatív jellegű.

370 Ugyanis, még ha a Bizottság nem is vitatta, hogy a repülőutakból származó keresztértékesítés útján foglalt szállodai szobák átlagértéke általában alacsonyabb, mint a szállodai szobák összesített átlagértéke, különösen a repülőút-ügyfelek árérzékenysége miatt, a megtámadott határozatból kitűnik, hogy a felperes az ügylet által megerősíteni kívánt összekapcsolt utazási stratégiáján keresztül többek között arra törekszik, hogy olyan nagy értékű ügyfeleket szerezzen és tartson meg, akik általában többet költenek éjszakánként, mint az átlagos ügyfél (a megtámadott határozat (936) preambulumbekezdése). Ez a körülmény elegendő annak igazolásához, hogy a Bizottság a szállodai szobák összesített átlagértékét használja, feltéve hogy a szállodai OTA-piac 2025-ös mérete a 2022 óta bekövetkező inflációt tükrözi.

d) A negyedik állítólagos hibáról, amely a „nulla repülőút” kontrafaktuális forgatókönyvére mint a Bizottság számításainak kiindulópontjára vonatkozik

371 E tekintetben emlékeztetni kell arra, hogy a megtámadott határozat 6.7.2.4. szakaszában a Bizottság a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének növekedését, amelyet az ügylet 2025-ben eredményezne, a „nulla repülőút” kontrafaktuális forgatókönyve alapján számította ki (lásd a fenti 124. pontot), vagyis figyelmen kívül hagyta azon szállodai szobák számát, amelyeket a felperes a kontrafaktuális forgatókönyv szerint egy repülőúttal együtt is értékesíthetne.

372 A megtámadott határozat (727), (728), (1007) és (1008) preambulumbekezdése ugyanis pontosítja, hogy a Bizottság erre irányuló kérése ellenére a felperes nem szolgáltatott olyan bizonyítékokat, amelyek lehetővé tették volna azon repülőutak számának megbecsülését, amelyeket a beavatkozó féllel való korlátozottabb együttműködést vagy saját repülési platformjának fejlesztését feltételező kontrafaktuális forgatókönyv szerint el tudna adni, így a Bizottságnak nem volt más választása, mint hogy a „nulla repülőút” kontrafaktuális forgatókönyvét kiindulópontként alkalmazza a felperes szállodai OTA-piaci részesedése növekedésének kiszámításához.

373 A felperes és a beavatkozó fél ezzel szemben lényegében azt állítja, hogy a Bizottság feladata a szükséges bizonyítékok összegyűjtése. Következésképpen, ha ez utóbbi meg kívánta volna ismerni az ilyen kontrafaktuális forgatókönyv szerint a felperes által értékesített repülőutak számát, e célból információkérést kellett volna hozzá intéznie.

374 Márpedig meg kell állapítani, hogy a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének az ügyletnek betudható növekedése logikusan alacsonyabb lenne, mint a Bizottság által a megtámadott határozat 6.7.2.4. szakaszában kiszámított százalékos arány, mivel a felperes a megfelelő kontrafaktuális forgatókönyv szerint is végezne bizonyos számú, repülőutakból származó

szállodaiszoba-keresztértékesítéseket (lásd a fenti 119–121. pontot), amit a Bizottság a tárgyaláson elismert. Ebből következik, hogy tekintve e százalékos arány marginális jellegét, a fent megállapított hibákra is figyelemmel, az a kérdés, hogy a Bizottság kifogásolhatta-e a felperessel szemben a bizonyítékok hiányát azon repülőutak száma vonatkozásában, amelyeket utóbbi a kontrafaktuális forgatókönyv szerint elérne, nem befolyásolja a jelen kereset kimenetelét. Következésképpen a felperes által e tárgyban felhozott érveket mint hatástalanokat el kell utasítani.

e) Következtetés

375 A fentiekre tekintettel először is el kell utasítani a Bizottság által kiszámított azon százalékos arányokat, amelyek figyelembe veszik a szállodai szobák és a repülőutaktól eltérő utazási szolgáltatások együttes értékesítéséből származó nyereséget, vagyis a módosított MEO-módszerben elfogadott *[bizalmas]*%-os arányt és a 123. sz. ábrán alkalmazott módszerben elfogadott *[bizalmas]*%-os arányt (lásd a fenti 326. pontot), másodszor, el kell utasítani a Bizottság által a 123. sz. ábra módszere szerint megállapított [0–5]%-os arányt, mivel nem alkalmazták a kannibalizációs rátát (lásd a fenti 359. pontot), harmadszor pedig azt a következtetést kell levonni, hogy a Bizottság által a módosított MEO-módszer alapján megállapított [0–5]%-os arányt túlbecsülték, mivel 2025-ben alábecsülték a szállodai OTA-piac méretét (lásd a fenti 368. pontot), és mivel az mindezen értékesítéseket tükrözi, még akkor is, ha azoknak csak egy része tudható be az ügyletnek, mivel a felperes a kontrafaktuális forgatókönyv szerint is rendelkezik repülőút-kínálattal (lásd a fenti 374. pontot).

4. A negyedik kifogásról, amellyel a felperes vitatja a szállodai OTA-piacra való belépés és az azon való terjeszkedés akadályainak növekedését

376 A harmadik jogalap második részében (a keresetlevél 180–198. pontja) a felperes vitatja a Bizottság azon állítását, amely szerint az ügylet megerősítené a tényleges és potenciális versenytársai számára a szállodai OTA-piacra való belépés és az azon való terjeszkedés akadályait, amint azt a megtámadott határozat 6.7.2.3. szakasza kifejti.

377 E szakaszban, amelynek címe „[a] Bizottság arra a következtetésre jut, hogy valószínű, hogy az ügylet növeli a belépés és a terjeszkedés akadályait a versenytárs szállodai OTA-k számára, és megerősíti a hálózati hatásokat”, először is a Bizottság emlékeztet a szállodai OTA-piac bizonyos jellemzőire, nevezetesen a felperes jelentős piaci részesedésére és a fizetős hirdetések terén betöltött jelentős erejére (a megtámadott határozat (922)–(925) preambulumbekezdése), a többi OTA azon korlátozott képességére, hogy „kihívást intézzen” a felperes helyzetével szemben (a megtámadott határozat (920)–(925) preambulumbekezdése), azon nehézségeikre, hogy saját repülőút-kínálatot hozzanak létre (a megtámadott határozat (944)–(947) preambulumbekezdése) és a szállodai ügyfelek megszerzésére szolgáló alternatív csatornák hiányára (a megtámadott határozat (973) és (988)–(994) preambulumbekezdése).

378 Másodszor a Bizottság emlékeztet a repülőút-kínálat mint a szállodai ügyfelek megszerzésére szolgáló csatorna fenntartásának hasznosságára (a megtámadott határozat (927)–(932) preambulumbekezdése), valamint arra a többletforgalomra, amelyet egy ilyen ajánlat egy szállodai OTA platformja felé terelhet (a megtámadott határozat (972), (976)–(981) és (986) preambulumbekezdése), többek között az ügyfelek hűségének megerősítése révén (a megtámadott határozat (933)–(938) preambulumbekezdése).

379 Harmadszor a Bizottság megismétli, hogy az összekapcsolt utazási stratégia célja a felperesnek a szállodai OTA-piacon fennálló helyzetének megszilárdítása (a megtámadott határozat (939)–(943) preambulumbekezdése), és kifejti, hogy a felperes hogyan integrálja a beavatkozó fél tevékenységeit a saját tevékenységeibe (a megtámadott határozat (956)–(965) preambulumbekezdése).

380 Negyedszer a Bizottság megjegyzi, hogy a felperes szállodai ügyfélkörének az ügyletet követő növekedése azzal a következménnyel járna, hogy megerősödnének a hálózati hatások, figyelembe véve a multi-homing korlátozott előfordulását is (a megtámadott határozat (926) és (948)–(955) preambulumbekezdése), valamint hogy a többi szállodai OTA számára nagyobb nehézséget jelentene olyan ügyfélkör kialakítása, amely a szállodákat arra késztetheti, hogy a szobáikat az ő platformjaikon szerepeltessék (a megtámadott határozat (971)–(973) és (982)–(987) preambulumbekezdése).

381 Márpedig a felperes csak a fenti 380. pontban említett utolsó két elemet vitatja, és lényegében három érvet hoz fel, amelyek az alábbiakban kerülnek megvizsgálásra, nevezetesen először is, hogy az ügyletnek köszönhetően általa megszerezhető további ügyfelek száma túl alacsony ahhoz, hogy hatással legyen a hálózati hatásokra, másodszor az a körülmény, hogy a multi-homing magas előfordulása a szállodai OTA-piacon kizárja, hogy a szállodák megszüntessék a versenytárs szállodai OTA-kkal fennálló kapcsolataikat amiatt, hogy ez utóbbiak értékesítései az ügyletet követően csekély mértékben visszaesnek, és harmadszor, az a tény, hogy az említett visszaesés nem elegendő e versenytársak kereskedelmi életképességének veszélyeztetéséhez.

a) A hálózati hatások megerősítéséről

382 Először is a felperes azt állítja, hogy a szállodai OTA-piacon fennálló részesedésének az ügyletből eredő *[bizalmas]*%-os maximális növekedése nem elegendő a hálózati hatások megerősödésének, és így az említett piacra való belépés vagy az azon való terjeszkedés akadályai növekedésének megállapításához. Egyébiránt, mivel a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás végrehajtása óta már kínál repülőutakat a platformján, már minden olyan változásnak be kellett volna következnie, amely kifejezetten a repülőút-ajánlatok kínálatához kapcsolódik.

383 Ennek keretében a Bizottság nem állíthatja, hogy a felperes szállodai OTA-piacon fennálló részesedése növekedésének mértéke nem releváns, mivel e növekedés tükrözi azon további szállodai ügyfelek számát, amelyeket az ügyletet követően megszerezhet, ami pedig meghatározó a kárelmélet alapjául szolgáló hálózati hatások növekedése szempontjából. Így az említett piaci részesedés növekedésének elhanyagolható jellege különös jelentőséggel bír annak meghatározása szempontjából, hogy a Bizottság bizonyította-e, hogy az ügylet ilyen növekedést eredményez.

384 Másodszor a felperes arra hivatkozik, hogy a hálózati hatások megerősítésének azt kellene eredményeznie, hogy a szállodáknak megváltozik a szállodai OTA-kkal szemben tanúsított magatartása az ügyletet követően, amit a Bizottság nem bizonyított. A szállodai szobáknak a platformján történő foglalásainak száma ugyanis túlságosan csekély lenne ahhoz, hogy befolyásolja a szállodák üzleti döntéseit.

385 Ennek keretében a felperes a piacvizsgálat eredményeire hivatkozik, amelyekből kitűnik, hogy a közigazgatási eljárás során a Bizottság kérdőívére válaszoló szállodák 63%-a azt jelezte, hogy az ügyletet követően nem módosítaná a felperes platformján kínált állományát, míg e szállodák 5%-a azt jelezte, hogy csökkentené az említett állományt, 4% növelné azt, és 27% kivárná, hogy hogyan alakul a piac.

386 A Bizottság vitatja a felperes érvelését.

387 Előzetesen emlékeztetni kell arra, hogy a hálózati hatások akkor érvényesülnek, ha a terméket használó fogyasztók számának növekedésével nő a termék értéke a vevők számára (a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 64. lábjegyzete, és ebben az értelemben: 2024. július 17-i Bytedance kontra Bizottság ítélet, T-1077/23, fellebbezés alatt, EU:T:2024:478, 153. pont).

388 Először is, ami a felperes azon érvét illeti, amely szerint a szállodai OTA-piacon fennálló részesedésének az ügyletet követő növekedése olyan csekély lenne, hogy a hálózati hatásokat nem lehetne megerősíteni, meg kell állapítani, hogy a megtámadott határozatban és a Bizottság beadványaiban több más minőségi és mennyiségi tényezőt terjesztettek elő, amelyek a Bizottság szerint e megerősítéshez vezetnek.

389 Így minőségi szempontból a Bizottság emlékeztet a repülőút-kínálattal való rendelkezés mint a szállodai ügyfelek megszerzésére szolgáló csatorna hasznosságára, mivel ez hozzáférést biztosítana a felperes számára a potenciális szállodai ügyfelek megcélzását lehetővé tevő adatokhoz, valamint arra a tényre, hogy az ilyen ajánlat megszerzése lehetővé tenné a felperes számára, hogy olyan utazási ökoszisztémát hozzon létre, amely nehezen reprodukálható más OTA-k számára (a megtámadott határozat (928)–(930) és (939)–(946) preambulumbekezdése), amely elemeket a felperesnek nem sikerült megkérdőjeleznie (lásd a fenti 259., 260. és 293–295. pontot).

390 Ezenkívül mennyiségi szempontból a Bizottság először is arra a növekedésre hivatkozik, amelyet a felperes az ügyletet követően a repülőutak területén elérhet, utalva a repülési OTA-piacon fennálló részesedésének, valamint a repülőutat kereső ügyfelek által a platformján tett látogatások számának várható növekedésére (a megtámadott határozat (931), (932) és (936) preambulumbekezdése), másodszor a szállodai ügyfelek számának az ügyletet követő növekedésére (a megtámadott határozat (926) és (955) preambulumbekezdése), harmadszor pedig az ügylet által okozott „Halo-effektusra”, amely megerősíti az ügyfelek, köztük a nagy értékű ügyfelek hűségét és tétlenségét (a megtámadott határozat (926), (933)–(938) és (955) preambulumbekezdése).

391 Márpedig először is a felperesnek a repülőutak terén feltételezett növekedését illetően emlékeztetni kell arra, hogy a Bizottság által elfogadott kárelmélet a repülési OTA-piaccal kapcsolatos versenyjogi aggályok hiányában csak a szállodai OTA-piacra vonatkozik.

392 Egyébiránt, amint azt a felperes a tárgyaláson hangsúlyozta, és a Bizottság maga is elismerte (lásd a fenti 266. pontot), a forgalmi adatok nem tanúsíthatják a szállodai szobák repülőutakból származó keresztértékesítésének lehetőségét, mivel azok a weboldalak, amelyeken az ügyfelek böngésznek, vagy azok az ajánlatok, amelyekre rákattintanak, amikor utazási szolgáltatást keresnek, nem tükrözik azokat a vásárlásokat, amelyeket ténylegesen teljesítenek. Végeredményben meg kell állapítani, hogy a Bizottság csak a felperes platformján repülőutakat kereső ügyfelek látogatásainak számára vonatkozó adatokat szolgáltatta, anélkül hogy bármilyen adatot szolgáltatott volna azon ügyfelek számára vonatkozóan, akik ott szállodai szobákat keresnek.

393 Mindemellett a Bizottsághoz hasonlóan rá kell mutatni arra, hogy a potenciális repülőút-ügyfelek forgalmának növekedése, következésképpen pedig a repülőjegy-eladások logikusan a potenciális szállodai ügyfelek forgalmának bizonyos mértékű növekedésében, majd ennek nyomán bizonyos számú további szállodai szobafoglalásban nyilvánulnak meg, amit a felperes nem vitat.

394 Másodszor, ami a szállodai ügyfelek számának tervezett növekedését illeti, meg kell állapítani, hogy még ha a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének növekedésére vonatkozó számításokon kívül a Bizottság nem is szolgáltatott olyan adatot, amely akár megközelítőleg is jelezné azon további ügyfelek számát, amelyeket a felperes az ügyletet követően megszerezhet, elegendő megállapítani, hogy az ellenkérelem 223. pontjában, valamint a megtámadott határozat (926) és (955) preambulumbekezdésében a Bizottság hangsúlyozta, hogy kapcsolat áll fenn a hálózati hatások állítólagos megerősítése és a szállodai ügyfelek számának az ügyletet követő növekedése között, amelyet a felperes nem vitat.

395 Harmadszor, ami az ügylet által előidézett „Halo-effektust” illeti, meg kell állapítani, hogy – amint arra a Bizottság a viszonválasz 110. pontjában helyesen rámutat – az a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének növekedésében tükröződik. E növekedést ugyanis a bevételekhez (TTÉ) viszonyítva számítják ki, nem pedig az ügyfelek számához vagy akár a szállodai szobák foglalásainak számához képest, így az azon többletbevételeket is tükrözi, amelyek a felperes meglévő ügyfeleinek megnövekedett hűségének és tétlenségének, vagyis a „Halo-effektusnak”, valamint az újonnan megszerzett és már meglévő, nagy értékű ügyfeleknek az ügylet által generált nagyobb ráfordításainak köszönhető.

396 Ebből a felpereshez hasonlóan azt a következtetést kell levonni, hogy a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének növekedése a Bizottság által felhozott valamennyi mennyiségi mutató közül a legpontosabb, mivel annak százalékos aránya nemcsak azon további szállodai ügyfelek számát tükrözi, amelyeket az említett platform az ügyletet követően elérne, hanem a szállodai szobák további foglalásait, a „Halo-effektust” és az újonnan megszerzett és már meglévő, nagy értékű ügyfeleknek az ügylet által generált nagyobb ráfordításait is. Ebben az összefüggésben emlékeztetni kell arra, hogy bár ez a növekedés csak szerény százalékos arányt képvisel (lásd a fenti 375. pontot), azok a lehetőségek, amelyekkel a felperes rendelkezik ahhoz, hogy a szállodai szobák keresztértékesítését végezze, nem csupán a repülőút-értékesítés időpontjában jelentkeznek, hanem az ilyen értékesítés előtt vagy után is, az OTA birtokában lévő adatoknak köszönhetően (lásd a fenti 29–32. pontot). Következésképpen az ügyletnek a szállodai OTA-piacon a felperes javára fennálló hálózati hatásokra gyakorolt tényleges hatása meghaladhatja azt a mértéket, amelyet e szerény százalékos arány mutat.

397 Egyébiránt megállapítást nyert, hogy a szállodai OTA-piacra jellemző az alacsony szintű verseny, a belépés és a terjeszkedés jelentős akadályainak fennállása, különösen a hálózati hatások megléte, az új szereplők belépésének vagy a meglévő szereplők általi terjeszkedésnek a hiánya, valamint a felperes erőfölénye, aki a versenytárs szállodai OTA-kkal és szállodákkal szemben függetlenül jár el (lásd a fenti 159–241. pontot).

398 Ebben az összefüggésben a megtámadott határozat egyrészt a hálózati hatásokra, és arra utal, hogy a szállodák és a végső ügyfelek közötti kölcsönös függőség egy önmegerősítő dinamikát eredményez, amelyet a kisebb méretű OTA-k és az új belépők nehezen tudnak megtörni (a megtámadott határozat 221. pontja), másrészt utal a felperes és a fő versenytársa (Expedia) között az említett piacon fennálló jelentős részesedésbeli különbségre, valamint a felperes által kifejezett, a közeljövőben bekövetkező folyamatos növekedésre vonatkozó várakozásra (a megtámadott határozat 6.4.4. és 6.4.5. szakasza).

399 Az ilyen piaci feltételekre tekintettel a Bizottság szabadon tekinthette úgy, hogy még a felperes szállodai OTA-piaci részesedésének mennyiségi szempontból viszonylag csekély növekedése is megerősítheti a meglévő hálózati hatásokat, mivel ez nemcsak bővítené a felperes ügyfélkörét, hanem meg is akadályozná a versenytárs OTA-kat abban, hogy növeljék ügyfélkörüket, ami gátló hatással lehetne a verseny dinamikájára.

400 Másodszor, ami a felperes azon érvét illeti, amely szerint a hálózati hatások megerősítésének azt kellene eredményeznie, hogy az ügyletet követően megváltozik a szállodáknak a szállodai OTA-kkal szemben tanúsított magatartása (lásd a fenti 384. pontot), emlékeztetni kell arra, hogy a Bizottság abból a feltételezésből indul ki, hogy a felperes az ügyfélkörének és a szállodaportfóliójának mérete miatt már most is elengedhetetlen üzleti partner a szállodák számára (a megtámadott határozat (406) és (407) preambulumbekezdése), valamint abból a tényből, hogy értékesítésük jelentősen nagyobb részében a szállodák inkább tőle függenek, mint más OTA-któl, mivel a szállodák többsége esetében az OTA-csatornákon keresztüli összes foglalás 61% és 100% közötti része az ő közvetítésével történne (a megtámadott határozat (424) preambulumbekezdése).

401 Márpedig a megtámadott határozat (926) és (955) preambulumbekezdésében a Bizottság azt állítja, hogy az ügyletet követően a felperes platformja még vonzóbbá válik a szállodák számára az általa megszerezhető további ügyfelek miatt, ami biztosítja számára a legjobb és a legnagyobb szállodai tartalmat, így még több végső fogyasztót vonz a platformjára, ami még inkább megerősíti a szállodai OTA-piacon már meglévő hálózati hatásokat.

402 E tekintetben meg kell állapítani, hogy még azt feltételezve is, hogy azon további ügyfelek száma, amelyeket a felperes az ügyletet követően megszerezhet, nem elég jelentős ahhoz, hogy e szállodák a szállodaiszoba-állományuk egy további részét áthelyezzék a platformjára, e körülmény még inkább alátámasztja a felperesnek a szállodai OTA-piacon fennálló erőfölényét, mintsem az ügylet nyomán bekövetkező erősödésének jelentéktelenségét.

403 A megtámadott határozat (950) preambulumbekezdésében ugyanis a Bizottság megjegyzi, hogy a szállodák 88%-a már az ügyletet megelőzően is jelen volt a felperes platformján, és hogy közülük nagy számban bocsátották a felperes rendelkezésére a teljes állományukat, így korlátozott számú szálloda maradt, amely valamilyen módon növelhette az állományát, amint arra a Bizottság helyesen rámutat. Hasonlóképpen, a megtámadott határozat (407) preambulumbekezdésében a Bizottság a felperes belső dokumentumaira hivatkozik, amelyek azt jelzik, hogy 2019-ben a szállodai portfóliója már elérte a maximális méretét, így „a többi megszerzésére fordított befektetés megtérülése alacsonynak tűnik”.

404 Ebből következik, hogy a versenytárs szállodai OTA-platformok szállodaiszoba-állományának az ügyletet követő átadására vonatkozó bizonyíték hiánya nem jelenti azt, hogy az említett ügylet nem alkalmas a fennálló hálózati hatások megerősítésére, hanem főként a felperesnek mint a szállodák megkerülhetetlen partnerének jelenlegi erőfölényét tükrözi, amelyet ez az ügylet megerősítene.

b) A szállodák általi multi-homingról

405 A felperes arra hivatkozik, hogy a multi-homing magas előfordulása a szállodai OTA-piacon azt jelenti, hogy a szállodai OTA-piacon fennálló részesedésének állítólagos csekély növekedése nem erősítheti jelentősen a hálózati hatásokat a javára.

406 A Bizottság vitatja a felperes érvelését.

407 E tekintetben arra hivatkozik, hogy magának a multi-homingnak a fennállását (lásd a fenti 231. pontot) a megtámadott határozat nem vitatja, de kifejti, hogy a szállodák többsége a szobáit mind a felperes, mind pedig az Expedia platformján feltünteti, a többi szállodai OTA platformjai kivételével.

408 A Bizottság szerint a multi-homing korlátozott, mivel költséges a szállodák számára, és a felperes semmilyen bizonyítékot nem terjeszt elő az ezzel ellentétes állításának alátámasztására. Ennek keretében a Bizottság azt állítja, hogy a felperes által a csatornakezelők igénybevételére vonatkozó érvének alátámasztására előterjesztett bizonyíték elfogadhatatlan, mivel azt a közigazgatási eljárás során nem terjesztették elő.

409 Így a szállodák azon érdeke, hogy a multi-hominggal éljenek, attól függ, hogy milyen foglalásokat remélnek az egyes szállodai OTA-kon keresztül. A Bizottság szerint, noha az ügyletet követően az egyéb szállodai OTA-kon történő foglalások száma csökkenhet, vagy legalábbis azzal a kockázattal jár, hogy nem növekszik olyan mértékben, amennyire az ügylet hiányában lehetséges lett volna, a szállodák nagyobb valószínűséggel szüntethetnék meg a felperes versenytársaival fennálló kereskedelmi kapcsolataikat, miközben csatlakoznak a felperes platformjához, vagy ott maradnak annak érdekében, hogy hozzá tudjanak férni a végső ügyfelek növekvő tömegéhez (a megtámadott határozat (230), (952) és (953) preambulumbekezdése).

410 E tekintetben meg kell állapítani, hogy a megtámadott határozat (950) és (951) preambulumbekezdésében az szerepel, hogy a független szállodák többsége egyszerre volt jelen a felperes platformján (az említett szállodák 88%-a) és az Expedia platformján (az említett szállodák 61%-a), de nem volt jelen egy másik szállodai OTA platformján. Közelebbről, e szállodák 28%-a csak egy OTA-t, 39%-a két OTA-t, 17%-a három OTA-t vesz igénybe, és csak 15%-a van jelen több mint három OTA platformján. E számadatokat a felperes a beadványaiban nem vitatta.

411 A Bizottság ebből a megtámadott határozat (952) preambulumbekezdésében azt a következtetést vonja le, hogy a szállodáknak általában csak egy vagy két szállodai OTA-val sikerül kapcsolatot fenntartaniuk, így általában a legnagyobb ügyfélkörrel rendelkező OTA-kat választják annak érdekében, hogy a lehető legtöbb potenciális végső ügyfelet érjék el.

412 Mindazonáltal a keresetlevél 187. pontjában a felperes arra hivatkozik, hogy a szállodaláncokhoz tartozó szállodák *[bizalmas]*%-a és a platformján szereplő független szállodák *[bizalmas]*%-a csatornakezelőket vesz igénybe, amelyek lehetővé teszik számukra, hogy a szállodaiszoba-állományukat egyetlen alkalommal töltsék fel, ami után a állományt számos különböző OTA-nak továbbítják. A felperes szerint a csatornakezelők jelentős igénybevétele bizonyítja, hogy a szállodák könnyen tudják kezelni a számos OTA-val fennálló kapcsolatokat.

413 Ellenkérelmében a Bizottság nem vitatja ezen érv érvényességét, hanem a felperes által annak alátámasztására benyújtott bizonyíték, vagyis egy olyan tanulmány elfogadhatatlanságára hivatkozik, amelynek kelte 2023. december 4-e, amely a megtámadott határozatnál későbbi, és amelyet így nem terjesztettek elé a közigazgatási eljárás során.

414 Márpedig, még ha igaz is, hogy az említett tanulmányt a megtámadott határozatot követően készítették el, így a Bizottsághoz hasonlóan meg kell állapítani, hogy az elfogadhatatlan, a megtámadott határozat (431) és (1081) preambulumbekezdéséből kitűnik, hogy a felperes a

közigazgatási eljárás során valójában hivatkozott a csatornakezelők általános igénybevételére. Pontosabban, a kifogásközlésre adott válasz 5.D. szakaszában a felperes kifejezetten említette azt, és nagy vonalakban ugyanarra az érvelésre hivatkozott, mint amelyet a keresetlevélben előadott (lásd a fenti 412. pontot), ugyanakkor azzal a különbséggel, hogy az említett válasz 4.B.6. szakasza 4.68. pontja iv. alpontjának a) alpontjában a 2022-ben a platformján aktív listákon szereplő szállodák *[bizalmas]*%-át említette, az általa a keresetlevélben megjelölt szállodaláncokhoz tartozó szállodák *[bizalmas]*%-ának, illetve független szállodák *[bizalmas]*%-ának megfelelő százalékos arány helyett.

415 Ebből egyrészt az következik, hogy a felperesnek a csatornakezelők általános igénybevételére alapított érve elfogadható, másrészt pedig, hogy a Bizottság elmulasztotta megvizsgálni ezt az érvet, amely – feltéve, hogy bizonyítást nyer – megkérdőjelezhetné azon állítását, amely szerint a szállodák általában csak korlátozott számú OTA-val tudnak kapcsolatot fenntartani.

416 E tekintetben emlékeztetni kell arra, hogy amennyiben valamely intézmény olyan széles mérlegelési jogkörrel rendelkezik, mint a Bizottság az összefonódások ellenőrzése terén, alapvető fontosságú az eljárási garanciák tiszteletben tartása, amelyek között szerepel az intézmény azon kötelezettsége, hogy gondosan és pártatlanul vizsgálja meg az adott helyzet valamennyi releváns körülményét (lásd: 2025. június 26-i EVH és társai kontra Bizottság ítélet, C-464/23 P, C-465/23 P, C-467/23 P, C-468/23 P és C-470/23 P, EU:C:2025:478, 211. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat).

417 Márpedig meg kell állapítani, hogy a Bizottság nem tartotta tiszteletben ezt a kötelezettséget azáltal, hogy elmulasztotta megvizsgálni a felperesnek a csatornakezelők általános igénybevételére vonatkozó érvét. Következésképpen a Bizottság által szolgáltatott bizonyítékok nem támasztják alá azon következtetését, amely szerint az ügyletet követően a további ügyfelek felperes általi megszerzése arra késztetheti a szállodákat, hogy megszüntessék a többi szállodai OTA-val fennálló kereskedelmi kapcsolatukat. Abban az esetben ugyanis, ha a csatornakezelő igénybevétele lehetővé tenné a szállodák számára, hogy jelentős többletköltség vagy munkateher nélkül kapcsolatot tartsanak fenn több OTA-val, az a viszonylag korlátozott ügyfélvesztés, amely a felperestől eltérő más OTA-kat érné az ügyletet követően, aligha ösztönözné a szállodákat arra, hogy az ez utóbbiakkal fennálló kapcsolataikat újragondolják. E körülmény azonban semmit nem változtat azon a következtetésen, amely szerint a felperes már megkerülhetetlen partner a szállodák számára, amit az ügylet megerősít azáltal, hogy gátolja a verseny dinamikáját a szállodai OTA-piacon (lásd a fenti 397. és 404. pontot).

c) Azon jelentős nehézségekről, amelyekkel a többi szállodai OTA szembesül a szállodák számára vonzó ügyfélkör kialakítása során

418 Először is, a felperes azt állítja, hogy a Bizottság nem bizonyítja, hogy az értékesítéseknek a versenytársai által az ügyletet követően tapasztalt minimális visszaesése befolyásolná a versenyképességüket.

419 Másodszor, a felperes azt állítja, hogy a megtámadott határozat ellentmondásos, mivel egyrészt azt állítja, hogy az ügylet lehetővé tenné számára a közvetlen szállodai csatorna értékesítéseinek megszerzését (a megtámadott határozat (1108) preambulumbekezdése), hogy a szállodai szobák értékesítésének minden növekedése a versenytárs szállodai OTA-k rovására történne (a megtámadott határozat (1160) preambulumbekezdése), és hogy az ügylet nem eredményezne új keresletet a szállodai OTA-szolgáltatások iránt (a megtámadott határozat (1103) preambulumbekezdése).

420 E tekintetben a felperes úgy véli, hogy ha a Bizottság megvizsgálta volna, hogy a felperes piaci részesedésének növekedése milyen hatást gyakorolt volna a versenytárs szállodai OTA-kra, megállapította volna, hogy mivel a szállodák általi közvetlen értékesítések az összes online szállodai szobafoglalás *[bizalmas]*%-át tették ki Európában, az értékesítéseinek bármilyen növekedése valószínűleg nagyrészt olyan felhasználóktól származna, akik egyébként nem végeztek volna foglalásokat egy versenytárs szállodai OTA-nál.

421 Harmadszor, a felperes arra hivatkozik, hogy egy OTA-nak nem kell repülőutakat kínálnia annak érdekében, hogy a szállodai OTA-piacon tevékenykedjen, és hogy az OTA-k, amelyek ezt kívánják, kereskedelmi partnerprogram-megállapodásokat köthetnek olyan OTA-val, mint az Expedia, a Kiwi vagy a Hopper.

422 A Bizottság vitatja a felperes érvelését.

423 E tekintetben emlékeztetni kell arra, hogy a Bizottság úgy véli, hogy az ügylet érintené a felperessel versengő szállodai OTA-k azon képességét, hogy kellően vonzó ügyfélkört alakítsanak ki ahhoz, hogy a szállodák hajlandók legyenek velük szerződést kötni (a megtámadott határozat (971)–(973) és (982)–(987) preambulumbekezdése).

424 A Bizottság szerint ugyanis a szállodai OTA-piacon már működő OTA-k és a potenciális belépők számára az e piacon elfoglalt helyzetük kiterjesztésének egyik módja a szállodai ügyfélkörnek a repülőutakon keresztüli építése. Egyes szállodai OTA-k többek között arra használják fel a repülőút-ajánlataikat, hogy olyan ügyfeleket vonzzanak, akiknek szállodai szobákat értékesíthetnek, míg mások ugyanezt megtehetik egy repülési OTA-val kötött kereskedelmi partnerprogram-megállapodás révén (a megtámadott határozat (971), (974) és (993) preambulumbekezdése). Ez annál is inkább igaz, mivel a repülőutak azon ritka ügyfélszerzési csatornák egyikét képezik, amely a szállodai OTA-k számára még rendelkezésre áll (a megtámadott határozat (988)–(992) preambulumbekezdése).

425 Így a Bizottság észszerűnek tartja azt a feltételezést, hogy az a növekedés, amelyet a felperes az ügyletet követően a repülési OTA-piacon elérne, a versenytársak rovására történne, akiknek az említett piacon meglévő részesedése valószínűleg visszaesne, ami csökkentené a szállodai ügyfélkörhöz való hozzáférésüket (a megtámadott határozat (972), (973), (986) és (987) preambulumbekezdése).

426 Először is emlékeztetni kell arra, hogy lehetséges, hogy az ügylet a hatékony verseny jelentős akadályozásához vezet azáltal, hogy a versenytársak értékesítési kilátásait a versenyképességi küszöb alá csökkenti, és így visszatartja őket attól, hogy kiterjesszék helyzetüket vagy belépjenek az érintett piacra (a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 112. pontja), feltéve hogy a kiszorított versenytársak kellően jelentős szerepet játszanak a versenyben az érintett piacon, ami a viszonylag korlátozott piaci részesedés ellenére is megvalósulhat (a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 48. pontja).

427 Márpedig a felperes arra hivatkozik, hogy a szállodai szobák értékesítésének az ügyletet követő minimális visszaesése nem befolyásolja a többi szállodai OTA versenyképességét, mivel az ügylet csak marginálisan növelné a szállodai OTA-piacon fennálló részesedését, és e növekedés egy része a szállodák közvetlen csatornájának, nem pedig a többi szállodai OTA-nak a rovására történne.

428 E tekintetben emlékeztetni kell arra, hogy kétségtelen, hogy a szállodai OTA-piaci részesedésének növekedése, amelyet a felperes az ügyletnek köszönhetően elérhetne, minden esetben szerény lenne (lásd a fenti 375. pontot), de – amint arra a Bizottság helyesen hivatkozik – az ügylet hatását azon verseny szintjéhez viszonyítva kell mérni, amely az ügylet hiányában fennállna, így a felperes versenytársai potenciális ügyfélkörének mennyiségi szempontból viszonylag csekély csökkenése is gátló hatással lehet a már fennálló alacsony szintű versenyre (lásd a fenti 399. pontot).

429 Másodszor, a felperes állításával ellentétben meg kell állapítani, hogy a megtámadott határozatban a Bizottság nem állapította meg, hogy az ügylet érzékelhetően érintené a szállodák közvetlen csatornáját.

430 A megtámadott határozatban ugyanis a Bizottság annak megállapítására szorítkozott, hogy a piacvizsgálat során álláspontjukat kifejtő szállodák többsége úgy véli, hogy az ügylet lehetővé tenné a felperes számára, hogy a közvetlen csatornájukon keresztüli értékesítések legalább 5%-át megszerezze, amely csatornán keresztül folyik Európában az összes online szállodafoglalás körülbelül *[bizalmas]*%-a (a megtámadott határozat (468) és (1108)–(1110) preambulumbekezdése).

431 Harmadszor, a felperes állításával ellentétben a megtámadott határozatból nem tűnik ki, hogy a Bizottság úgy véli, hogy egy OTA-nak repülőutakat kell kínálnia ahhoz, hogy versenyképes legyen a szállodai OTA-piacon. Ezzel szemben a Bizottság szerint a repülőutak azon ritka csatornák egyikét képezik, amely a versenytárs OTA-k számára a szállodai ügyfelek vonzása céljából még rendelkezésre áll (a megtámadott határozat (971) preambulumbekezdése).

432 Ebben a tekintetben meg kell jegyezni, hogy a felperes és fő versenytársa, az Expedia kivételével a szállodai OTA-piac összességében két szereplői kategóriára osztható, nevezetesen egyrészt azon OTA-kra, amelyek saját szállodai tartalommal rendelkeznek, másrészt pedig azon OTA-kra, amelyek – bár elsősorban a repülőutak terén aktívak – másodlagos tevékenységként szállodai szobákat is kínálnak, főként egy másik szállodai OTA-val kötött kereskedelmi partnerprogram-megállapodás keretében (a megtámadott határozat (982) preambulumbekezdése).

433 Egyrészt a saját szállodatartalommal rendelkező olyan OTA-kat illetően, mint a HRS, a Weekendesk és a Travelminit, a Bizottság a megtámadott határozat (974), (993) és (1003) preambulumbekezdésében azt állítja, hogy kevéssé valószínű, hogy az ügyletet követően a felperes olyan kereskedelmi partnerprogram-megállapodásokat tart fenn vagy köt velük, amelyek lehetővé tennék számukra, hogy a platformjaikon repülőutakat kínáljanak, és hogy a többi OTA, amely erre kész lenne, nem lehetne a beavatkozó fél szintjén. Ennek keretében elegendő megállapítani, hogy a felperes a beadványaiban nem vitatta a Bizottság ezen állításait.

434 Másrészt, ami az olyan OTA-kat illeti, mint az eDreams Odigeo, a Kiwi és a Tixa, amelyek saját szállodatartalommal nem rendelkeznek vagy csak korlátozottan, mint a Trip.com, a Lastminute és a TUI (a megtámadott határozat (983)–(985) preambulumbekezdése). emlékeztetni kell arra, hogy ezek a szállodai tartalmaikat teljes egészében vagy részben más OTA-któl szerzik be, és ezért a szállodai OTA-piac B2B szintjén csak szerény mértékben aktívak, körülbelül 1%-os vagy ennél kisebb piaci részesedéssel (a megtámadott határozat (216) preambulumbekezdése).

435 Ugyanakkor a megtámadott határozat (983)–(986) preambulumbekezdésében a Bizottság azt állítja, hogy ezen OTA-k közül több – mint például a Trip.com, a Lastminute, a TUI, az eDreams Odigeo, a Kiwi és a Tix – képes arra, hogy kiterjessze tevékenységeit a szállodai OTA-piacra azáltal, hogy repülőút-platformjait arra használja, hogy olyan szállodai ügyfélkört építsen ki, amely saját szállodai tartalmat vonzhat, növelje méretét és vonzóbb partnerré váljon a szállodák számára.

436 Ezzel szemben a 6.4.6.4. szakaszban, amelynek címe „[a felperesre] tényleges nyomást gyakorló valószínű belépés vagy terjeszkedés bizonyítékának hiánya”, a Bizottság kifejti, hogy a piacvizsgálata „nem utal arra, hogy az EGT-ben a szállodai OTA-piacra olyan valószínű belépés vagy terjeszkedés történne, amely ténylegesen nyomást gyakorolna [a felperesre]” (a megtámadott határozat (473)–(479) preambulumbekezdése).

437 A megtámadott határozat (480) és (481) preambulumbekezdésében többek között lényegében azt állítják, hogy a szállodai OTA-piacon már aktív OTA-k potenciális terjeszkedése nem tekinthető olyan tényleges terjeszkedésnek, amely kihívást jelentene az említett piacon fennálló felperesi erőfölénnyel szemben, tekintettel alacsony piaci részesedésükre, és arra a tényre, hogy nagymértékben más OTA-k szállodatartalmára támaszkodtak.

438 Ennek keretében a 2025. június 10-i iratban a Törvényszék által feltett kérdésre válaszolva, a fent említett állítások közötti fennálló esetleges ellentmondás tisztázása érdekében, az EUMSZ 296. cikk második bekezdése szerinti indokolási kötelezettségre tekintettel, a Bizottság a tárgyaláson pontosította, hogy a megtámadott határozat 6.4.6.4. szakaszában megállapította, hogy a tényleges vagy potenciális versenytársak nem léphetnek be a szállodai OTA-piacra, vagy azon nem terjeszkedhetnek oly módon, hogy tényleges versenynyomást gyakoroljanak a felperesre. Ezzel szemben a megtámadott határozat (983)–(985) preambulumbekezdésében a Bizottság úgy ítélte meg, hogy lehetséges volt, hogy egyes repülési OTA-k kiterjesszék tevékenységüket a szállodai OTA-piacon, noha közülük egyesek jobb helyzetben vannak ennek megtételére, mint mások, mivel rendelkeztek bizonyos saját szállodai állománnyal. Pontosabban a Bizottság kifejtette, hogy a kárelmélete főként azon a célon alapul, hogy megóvja ezen OTA-k fejlődési képességét, és ebből következően védje a felperes említett piacon fennálló jövőbeni helyzetének kikezdhetőségét.

439 E tekintetben azon szerepet illetően, amelyet a megtámadott határozat (983)–(986) preambulumbekezdésében említett OTA-k játszhatnak a szállodai OTA-piacon fennálló versenyben, a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 48. pontja értelmében, meg kell állapítani egyrészt, hogy a felperes részéről a Trip.com, a Lastminute, a TUI és az eDreams Odigeo kifejezetten említésre került a keresetlevél 200. és 201. pontjában, mint amelyek az ő, jól ismert márkanevekkel rendelkező „fő versenytársai” közé tartoznak, másrészt pedig a csatornakezelők általános igénybevétele, amelyre a felperes a közigazgatási eljárás során és a keresetlevélben hivatkozott (lásd a fenti 412. és 414. pontot), lehetővé teszi az OTA-k számára, hogy viszonylag kis méretük ellenére hozzáférjenek a szállodákhoz. Márpedig e piacon a felperes alacsony versenykényszernek van kitéve, mivel a piaci részesedések szinteltérése nagyon jelentős a versenytárs OTA-khoz képest. Ezenkívül a hálózati hatások jelentősek, és a nagy fokú tétlenséggel jellemezhető ügyfélkör mérete döntő szerepet játszik a szállodai OTA-k versenyképessége szempontjából (a megtámadott határozat (264)–(268) és (349)–(352) preambulumbekezdése). E körülmények között a megmaradó néhány versenytárs által támasztott fennmaradó verseny különös jelentőséggel bír egy gyengén versengő piacon. Az összefonódások ellenőrzésének hatékonysága és a Bizottság azon képessége ugyanis, hogy ellenezze a fennálló erőfölény megerősítését és megszilárdítását, veszélybe kerülne, ha az

erőfölényben lévő vállalkozás versenytársai valószínű növekedésének igazolása érdekében különösen magas bizonyítási terhet kellene viselnie, mivel ez az erőfölény *a priori* nehezebben bizonyíthatóvá vagy legalábbis nehezebben előre láthatóvá teszi az ilyen fejlődést.

440 Végül a megtámadott határozat (983)–(986) preambulumbekezdésében említett, az OTA-k növekedési potenciáljára gyakorolt hatást illetően meg kell állapítani, hogy annak ellenére, hogy az ügyletet követően a szállodai OTA-piacon csak szerény mértékben nőne a részesedése, a felperes e növekedést jelentős erősödéssel a szállodai ügyfelek megszerzésére szolgáló, még rendelkezésre álló ritka csatornák egyikén érné el, nevezetesen a repülőutakon (a (973) és (988)–(994) preambulumbekezdés). Így, mivel az említett OTA-k, elsősorban a repülési OTA-k, nagymértékben függenek e csatornától a szállodai ügyfélkörük fejlesztése érdekében, az ügylet aránytalanul érintené versenyképességüket. Az ügyletet követően ugyanis a felperes nem csupán az erőfölényben lévő szállodai OTA lenne, hanem a repülési OTA-piacon is vezető szereplővé válna, ezáltal más OTA-k számára nehezen reprodukálható utazási ökoszisztémát hozva létre (lásd a fenti 294. pontot), beleértve a megtámadott határozat (983)–(986) preambulumbekezdésében említetteket is.

441 Ebből következik, hogy a felperes által felhozott érvek nem alkalmasak a Bizottság azon következtetésének megkérdőjelezésére, amely szerint az ügylet csökkentené a többi szállodai OTA terjeszkedési lehetőségeit.

5. Az ötödik kifogásról, amellyel a felperes az ügyletnek a szállodákra és a fogyasztókra gyakorolt hatását vitatja

442 A harmadik jogalap második részében (a keresetlevél 220–229. pontja) a felperes vitatja a Bizottságnak a megtámadott határozat 6.7.2.5. és 6.7.2.6. szakaszában kifejtett azon állítását, amely szerint a szállodák és ügyfeleik kárt szenvedhetnek, mivel az ügyletet követően valószínűleg magasabb jutalékmértékeket, illetve szállodaiszoba-árakat kellene fizetniük.

443 Először is a felperes arra hivatkozik, hogy a Bizottság tévesen állapítja meg, hogy a jutalékmértékek az ügylet miatt magasabbak lehetnek, és nem állíthatja, hogy a jutalékmértékek szinten tartása az ügyletet követően a versenyellenes hatás bizonyítéka lenne, anélkül hogy bizonyítaná annak valószínűségét, hogy az ügylet hiányában az említett jutalékmértékek csökkentek volna. Így a Bizottság nem bizonyította, hogy a felperes kevésbé lenne ösztönözve arra, hogy csökkentse a jutalékokat, és kedvezőbb feltételeket kínáljon az ügyletet követően.

444 Másodszor a felperes azt állítja, hogy ő nem minősül drága szállodai OTA-nak. A Bizottság ugyanis nem állította, hogy ő ilyen OTA lenne, hanem csupán annak megállapítására szorítkozott, hogy nem mindig a legolcsóbb csatorna a fogyasztók számára (a megtámadott határozat (1135) preambulumbekezdése). A felperes úgy véli, hogy e megállapítás nem teszi őt a legdrágább csatornává, sőt költséges csatornává sem.

445 A Bizottság vitatja ezeket az érveket.

446 E tekintetben először is emlékeztetni kell arra, hogy az „áremelés” kifejezést gyakran rövidítésként használják azokra a különféle módozatokra, amelyekkel az összefonódás károsíthatja a versenyt. Az ilyen kár nemcsak a vállalkozás azon képességét érinti különösen, hogy nyereségesen emelje az árakat, hanem azokra a helyzetekre is kiterjed, amikor az árak kevésbé vagy kisebb valószínűséggel csökkennek, vagy amikor az árak nagyobb mértékben vagy nagyobb valószínűséggel növekednek,

mint akkor, ha az összefonódási ügylet nem valósulna meg (a horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 8. pontja és 7. lábjegyzete, valamint a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 8. lábjegyzete).

447 Márpedig meg kell jegyezni, hogy a Bizottság nem állítja, hogy az ügylet ilyen versenykárt okozhat, mivel nem állítja, hogy valószínű, hogy a jutalékmértékek és a szállodák árai az ügyletet követően emelkednének, sem pedig azt, hogy azok az ügylet hiányában csökkentek volna.

448 A megtámadott határozat (1097) preambulumbekezdésében a Bizottság ugyanis csupán arra utal, hogy bár nem kizárt, hogy a felperes az ügyletet követően emeli a jutalékmértékeket, az iratanyag elemei valószínűsítik, hogy amint helyzetével szemben egyre nehezebb lesz kihívást intézni, és a szállodákkal szembeni alkupozíciója tovább erősödik, valószínűleg mérséklődik az ösztönzése arra, hogy csökkentse az említett jutalékmértékeket és kedvezőbb feltételeket ajánljon a szállodák számára (a megtámadott határozat (1097) preambulumbekezdése).

449 Másodszor emlékeztetni kell először is arra, hogy az ügylet lehetővé tenné a felperes számára, hogy növelje a szállodaiszoba-értékesítéseit, többek között a repülőutakból származó keresztértékesítés révén vagy a „Halo-effektusnak” köszönhetően, amennyiben az repülőutakhoz kapcsolódik (lásd a fenti 390. és 394–397. pontot), másodszor, hogy az ügylet hiányában e további értékesítéseket legalább részben más szállodai OTA-k révén vagy a szállodák közvetlen csatornáján teljesíthették volna (lásd a fenti 430. pontot), harmadszor, hogy a felperesnek nem sikerült megcáfolnia a Bizottság azon állítását, amely szerint a jutalékai magasabbak, mint a többi szállodai OTA jutalékai (lásd a fenti 192–206. pontot), és negyedszer, hogy a szállodák közvetlen értékesítési csatornája a szállodák számára olcsóbb, mint a szállodai OTA-k az utóbbiak által kiszámlázott jutalékok miatt (a megtámadott határozat (1102) preambulumbekezdése és 24. sz. táblázata). Ebből következik, hogy a felperes érvei nem alkalmasak arra, hogy megkérdőjelezzék a Bizottság azon elméletének hihetőségét, amely szerint az ügyletet követően legalábbis egyes szállodák magasabb költségekkel szembesülnének.

450 Harmadszor meg kell állapítani, hogy a Bizottság nem állítja, hogy a felperes a legdrágább szállodai OTA vagy akár költséges OTA lenne a fogyasztók számára. Ezzel szemben a Bizottság – anélkül, hogy azt a felperes vitatta volna – rámutatott arra, hogy a szállodák által az ő platformján feltüntetett árak általában magasabbak voltak, mint azok az árak, amelyeket a szállodák a saját honlapjukon tettek közzé (a megtámadott határozat (1135) preambulumbekezdése). Következésképpen, mivel az ügylet alkalmas lenne arra, hogy a foglalások legalább egy részét a szállodák közvetlen csatornájáról a felperes platformjára terelje, a Bizottság szabadon juthatott arra a következtetésre, hogy az érintett ügyfelek a szállodai szobájukért magasabb árat fizethetnek.

451 Következésképpen el kell utasítani azokat az érveket, amelyekkel a felperes azt vitatja, hogy a szállodák és ügyfeleik kárt szenvedhetnek.

6. A Törvényszék átfogó értékeléséről

452 Figyelemmel a felperes által a harmadik jogalap második része keretében a kárelmélettel szemben megfogalmazott különböző érvek megalapozottságának vizsgálatára, átfogóan kell értékelni, hogy a Bizottság által alapul vett és bizonyítottnak tekinthető valamennyi releváns tényező elegendő-e a hatékony versenynek az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 2. cikkének (3) bekezdése értelmében vett jelentős akadályozása fennállásának bizonyításához, egyúttal megvizsgálva a harmadik jogalap első részét is, amellyel a felperes a Bizottság által ebben az összefüggésben alkalmazott jogi kritériumot vitatja (lásd a fenti 157. pontot).

a) A jogi kritériumról

453 A harmadik jogalap első részében a beavatkozó fél által támogatott felperes arra hivatkozik, hogy a Bizottság a megtámadott határozatban téves jogi kritériumot alkalmaz, amikor azt állapítja meg, hogy az ügylet az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 2. cikkének (3) bekezdése értelmében a hatékony verseny jelentős akadályozásához vezetne a szállodai OTA-piacon.

454 E tekintetben a felperes és a beavatkozó fél úgy érvelnek, hogy a Bizottság a jelen ügyet két különböző szempontból vizsgálja, mivel egyrészt lényegében azt állítja, hogy az ügylet azzal a hatással járna, hogy növeli a felperes szállodai OTA-piaci részesedését, másrészt pedig úgy tűnik, hogy azt állítja, hogy a felperes szállodai OTA-piacának pontos növekedésétől függetlenül az ügylet mégis megerősítené az említett piacon fennálló helyzetét pusztán az ilyen – akár elhanyagolható – növekedés fennállása miatt.

455 A felperes és a beavatkozó fél úgy vélik, hogy ez utóbbi megközelítés, amely mentesíti a Bizottságot az ügylet valószínű hatásainak vizsgálatára vonatkozó kötelezettség alól, mivel feltételezi, hogy helyzetének akár marginális növekedése is szükségszerűen a hatékony verseny jelentős akadályozását eredményezné, ellentétes az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 2. cikkének (3) bekezdésével, és figyelmen kívül hagyja az ítélkezési gyakorlatot, különösen az 1973. február 21-i Europemballage és Continental Can kontra Bizottság ítéletet (6/72, EU:C:1973:22), a 2023. március 16-i Towercast ítéletet (C-449/21, EU:C:2023:207) és a 2002. október 25-i Tetra Laval kontra Bizottság ítéletet (T-5/02, EU:T:2002:264). Ezen ítélkezési gyakorlatnak megfelelően ugyanis a Bizottságnak bizonyítania kellett volna, hogy az ügylet olyannyira érintené a riválisvállalkozások versenyképességét és a felperessel szembeni nyomásgyakorlási képességét, hogy az a verseny jelentős korlátozását eredményezné. Ennek keretében a Bizottság nem hagyhatja figyelmen kívül a szállodai OTA-piacon fennálló részesedésének az ügyletet követő növekedésének minimális jellegét, hogy „minőségi” elemekre támaszkodva arra a következtetésre jusson, hogy a hatékony verseny jelentős akadályozása áll fenn.

456 E tekintetben meg kell jegyezni, hogy nehéz, sőt lehetetlen lehet különbséget tenni a „mennyiségi” és a „minőségi” jellegű érvek vagy bizonyítékok között. Egy „minőségi” jellegű érvet ugyanis gyakran számszerűsíthető adatok támasztanak alá, így mesterséges lenne elválasztani egymástól és csak a mennyiségi elem relevanciáját elfogadni, jóllehet ezen elem egy minőségi jellegű érv alátámasztására irányul (lásd ebben az értelemben: 2024. július 17-i Bytedance kontra Bizottság ítélet, T-1077/23, fellebbezés alatt, EU:T:2024:478, 40. pont).

457 Márpedig az összefonódások ellenőrzése területén a Bizottságnak határozatát kellően jelentős és egybehangzó elemekre kell alapoznia, figyelembe véve a bizonyítás alapvető rendeltetését, amely nem más, mint hogy meggyőzzön valamely elmélet megalapozottságáról (lásd ebben az értelemben: 2023. július 13-i Bizottság kontra CK Telecoms UK Investments ítélet, C-376/20 P, EU:C:2023:561, 77. és 87. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat) valamint figyelembe véve a bizonyítékok szabad értékelésének elvét, amelyből többek között az következik, hogy a bizonyítékok értékelése szempontjából az egyetlen releváns kritérium azok hitelessége (lásd ebben az értelemben a 2013. december 19-i ítéletet, Siemens és társai kontra Bizottság, C-239/11 P, C-489/11 P és C-498/11 P, nem tett közzé, EU:C:2013:866, 128. pont és az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat).

458 Ebből következik, hogy nem zárható ki, hogy a Bizottság az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 2. cikkének (2) és (3) bekezdése keretében végzett értékeléseit minőségi jellegű elemekre alapíthassa, függetlenül attól, hogy azokat mennyiségi jellegű bizonyítékok támasztják-e alá, vagy

sem, feltéve hogy a Bizottság által előterjesztett bizonyítékok kellően jelentősek és egybehangzóak, tartalmazzák a figyelembe veendő releváns elemek összességét, és alátámasztják az azokból levont következtetéseket.

b) A felperes erőfölényének megerősítéséről

459 Ennek keretében meg kell állapítani, hogy a felperesnek nem sikerült megkérdőjeleznie a Bizottság azon következtetését, amely szerint erőfölényben van a szállodai OTA-piacon, tekintettel az említett piacon meglévő részesedésére, arra a tényre, hogy a szállodáktól a versenytárs OTA-knál magasabb jutalékot kap, hogy a szállodák megkerülhetetlen kereskedelmi partnere, hogy a versenytárs OTA-k részéről nem áll kellő nyomás alatt, vagy hogy nincs elegendő piacon kívüli kényszernek kitéve, és hogy a szállodai OTA versenyképességét meghatározó minden egyes paraméter esetében jobb teljesítményű, mint versenytársai. Egyébiránt megállapítást nyert, hogy a szállodai OTA-piacot a jelentős hálózati hatások, az ügyfélkör hűsége és tétlensége miatt a belépés és a terjeszkedés erős akadályai jellemezték, így a felperesre tényleges nyomást gyakorló belépés vagy terjeszkedés nem volt valószínű (lásd a fenti 160. és 240. pontot).

460 Ezenkívül megállapítást nyert, hogy az ügylet a felperes által a *[bizalmas]* érdekében végrehajtott összekapcsolt utazás stratégiájába illeszkedett, amelynek tekintetében a repülőút-kínálat elsődleges fontosságú volt (lásd a fenti 251–254., és 299. pontot). A repülőutak ugyanis gyakran *([bizalmas]*%) az utazás „belépési pontjai”, mivel azokat általában a szállás előtt foglalják, és azokat egy szállodai OTA további ügyfélforgalom generálására és az ügyféladatokhoz való hozzáférés megszerzésére használhatja (lásd a fenti 259. pontot), mivel a szállodai OTA-k ügyfélkörének *[bizalmas]*–*[bizalmas]*%-a a repülési OTA szolgáltatásait is igényli (lásd a fenti 263. pontot).

461 Így az ügylet lehetővé teszi a felperes számára, hogy a leggyorsabb és leghatékonyabb módon optimalizálja a repülési üzletágát azáltal, hogy megszerzi a kívánt repülőút-megoldását, és hogy a repülési üzletága növekedést érjen el, amely a szállodai üzletágának növekedését eredményezné a szállodai szobák repülőutakból származó keresztértékesítéseinek köszönhetően.

462 Ebből következik, hogy a Bizottság által szolgáltatott bizonyítékok alátámasztják azon következtetését, amely szerint az ügylet alkalmas arra, hogy megerősítse a felperesnek a szállodai OTA-piacon fennálló erőfölényét.

c) A hatékony versenynek a felperes erőfölényének megerősödéséből eredő akadályozása jelentős jellegéről

463 E tekintetben, amint arra a felperes helyesen rámutat, az ítélkezési gyakorlatból kitűnik, hogy pusztán az a tény, hogy a felvásárló vállalkozás már erőfölénnyel bír az érintett piacon, jóllehet fontos tényező, önmagában nem elegendő azon következtetés alátámasztására, hogy ha korlátozódik a lehetséges verseny, amellyel e vállalkozásnak szembe kell néznie, erőfölényének megerősödését jelenti (lásd ebben az értelemben: 2002. október 25-i Tetra Laval kontra Bizottság ítélet, T-5/02, EU:T:2002:264, 312. pont).

464 Az a körülmény ugyanis, hogy valamely összefonódás erőfölényt hozna létre vagy erősítene meg, önmagában nem elegendő annak megállapításához, hogy ezen összefonódás automatikusan a hatékony verseny jelentős akadályozásához vezet, mivel az erőfölény kritériuma és a hatékony verseny ilyen jelentős akadályozásának kritériuma között nem áll fenn automatikus kapcsolat

(lásd ebben az értelemben: 2024. november 13-i NetCologne kontra Bizottság ítélet, T-58/20, EU:T:2024:813, 108. pont; 2024. november 13-i Deutsche Telekom kontra Bizottság ítélet, T-64/20, EU:T:2024:815, 193. pont; 2024. november 13-i Tele Columbus kontra Bizottság ítélet, T-69/20, EU:T:2024:816, 223. pont).

465 Ennek keretében meg kell állapítani, hogy egyrészt a Bizottságnak az összefonódással létrejött vállalkozás szállodai OTA-piaci részesedésének növekedésére vonatkozó elemzése több szempontból is hibás, így tehát nem zárható ki, hogy e növekedés csupán néhány tized százalékra korlátozódik (lásd a fenti 375. pontot), és az sem nyert bizonyítást, hogy az a növekedés, amelyet a felperes az ügyletet követően megvalósíthat, arra késztetné a szállodákat, hogy a szállodai szobák állományának további részét áthelyezzék a felperes platformjára (lásd a fenti 402. pontot), vagy megszüntessék a többi szállodai OTA-val fennálló üzleti kapcsolatukat (lásd a fenti 417. pontot), sem pedig az, hogy e növekedés lehetővé tenné a felperes számára, hogy növelje a szállodákkal szembeni jutalékait (lásd a fenti 447. pontot).

466 Másrészt a megtámadott határozat több preambulumbekezdése utal arra, hogy az ügylet a felperesnek a szállodai OTA-piacon fennálló erőfölényét kevésbé kikezdhetővé tenné (a (982)–(987) preambulumbekezdés). Hasonlóképpen, a tárgyaláson a Bizottság hangsúlyozta, hogy kárelmélete elsősorban annak elkerülésére irányult, hogy az említett piacon a felperes meglévő versenytársainak terjeszkedése vagy a potenciális versenytársak belépése egyre nehezebbé váljon az ugyanezen a piacra való belépés és az azon való terjeszkedés akadályainak fokozatos megerősödése miatt, így az említett versenytársak a jövőben egyre kevésbé lennének képesek kihívást intézni a felperes e piacon fennálló helyzetével szemben.

467 E tekintetben meg kell jegyezni, hogy az EK összefonódás-ellenőrzési rendeletével nem ellentétes, hogy a Bizottság olyan kárelméletre támaszkodjon, amelynek keretében nem állítja, hogy a szóban forgó összefonódási ügylet szükségszerűen csökkentené az érintett piacon fennálló, már jelenleg is alacsony szintű versenyt, hanem úgy ítéli meg, hogy az ügylet tartósabbá tenné ezt a versenyszintet az összefonódásban részt vevő felek javára és a tényleges és potenciális versenytársak, valamint a fogyasztók rovására.

468 Ilyen esetben az érintett piacon a hatékony verseny Bizottság által megállapított korlátozásának jelentős jellege nem szükségszerűen az összefonódásban részt vevő felekre nehezedő versenynyomásnak az összefonódást követő jelentős csökkenéséből ered, hanem az említett piacon a verseny alacsony szintjének konszolidációjából és állandósulásából. Az érintett piacra gyakorolt ilyen hatást egyrészt az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 2. cikkének (3) bekezdése és a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 10. pontja értelmében jelentősnek kell tekinteni, másrészt pedig úgy kell tekinteni, mint amely az érintett piac kellően magas hányadára gyakorol hatást az említett iránymutatás 112. és 113. pontja értelmében.

469 Márpedig meg kell állapítani, hogy a Bizottság két sajátos körülményt terjesztett elő, amelyek azt bizonyították, hogy a jelen ügyben a felperes erőfölényének megerősítése olyan jellemzőkkel bírt, hogy azt szintén úgy kell tekinteni, mint amely jelentősen akadályozhatja a hatékony versenyt a szállodai OTA-piacon.

470 Egyrészt rá kell mutatni arra, hogy egy erős hálózati hatásokkal, valamint a domináns vezető szereplő és a fő versenytársai közötti jelentős különbséggel jellemzett piac – mint a jelen ügyben a szállodai OTA-piac – sajátos helyzete esetén a Bizottság szabadon tekintheti úgy, hogy még az erőfölényben lévő vállalkozás – a jelen esetben a felperes – piaci részesedésének mennyiségi szempontból viszonylag csekély növekedése is megerősítheti a meglévő hálózati hatásokat. Ez

ugyanis nemcsak bővítené az erőfölényben lévő vállalkozás ügyfélkörét, hanem megakadályozná a versenytársakat abban is, hogy bővítsék az ügyfélkörüket, ami – figyelemmel arra, hogy a hálózati hatások miatt egy szállodai OTA számára mennyire jelentős az ügyfélköre – gátolhatja a már így is gyenge versenydinamikát, és a vezető szereplő meglévő erőfölényének megszilárdításához vezethet, még kevésbé kikezdhetővé téve azt (lásd a fenti 396–399. pontot).

471 Másrészt emlékeztetni kell arra, hogy a jelen ügyben a felperes piaci részesedésének növekedése a szállodai ügyfelek megszerzésére szolgáló, a felperes által még nem uralt ritka csatornák egyike, nevezetesen a repülőutak jelentős növekedésének köszönhetően következne be, más OTA-k számára nehezen reprodukálható utazási ökoszisztémát hozva létre, mivel a felperes vezető szereplő lenne mind a szállodai OTA-piacon, mind pedig a repülési OTA-piacon (lásd a fenti 440. pontot). E növekedés ezenkívül különösen egyes olyan OTA-kat érinthet, amelyeket a Bizottság a megtámadott határozatban kifejezetten megjelölt, és amelyeket a szállodai OTA-piacon fennálló jelenlegi szerény helyzetük ellenére úgy kell tekinteni, mint amelyek kellően jelentős szerepet játszanak az említett piacon fennálló versenyben ahhoz, hogy úgy lehessen tekinteni, hogy a versenyképességükre gyakorolt hatás negatívan befolyásolhatja a verseny dinamikáját (lásd a fenti 439. pontot).

472 Ebben az összefüggésben emlékeztetni kell arra, hogy a beavatkozó felet általában olyan vezető OTA-nak tekintik, amely a légitársaságokkal fennálló közvetlen kapcsolatok széles hálózatával rendelkezik, és különböző paramétereken, különösen az ár, valamint a kínálat terjedelme és a technikai képesség szintjén is magas pontszámokkal rendelkezik. Az sem vitatott, hogy az ügylet lehetővé tenné a felperes számára, hogy felgyorsítsa azt a növekedést, amelyet a repülési OTA-piacon a 2. szakaszra vonatkozó megállapodásnak köszönhetően már megvalósított, ami csak kedvezhetne szállodai üzletágának mind a szállodai szobák keresztértékesítése, mind pedig a szállodai ügyfelei nagyobb hűsége és tétlensége révén.

473 Ebből következik, hogy a kárelmélet alátámasztására szolgáló, bizonyítottnak tekinthető tényezők átfogó értékelése alapján (lásd a fenti 156. pontot) és figyelembe véve a Bizottságot a gazdasági téren megillető mérlegelési mozgástérre (lásd a fenti 158. pontot) a Törvényszék úgy véli, hogy a Bizottság a jogilag megkövetelt módon bizonyította, hogy az ügylet az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 2. cikkének (3) bekezdése értelmében a hatékony verseny jelentős akadályozásához vezetne, így a harmadik jogalap első és második részét el kell utasítani.

D. A harmadik jogalap harmadik részéről, amely szerint a megtámadott határozat tévesen állapítja meg, hogy az összefonódás hatékonyságjavulása nem élvez elsőbbséget az esetleges versenyjogi aggályokkal szemben

474 A harmadik jogalap harmadik részében a felperes arra hivatkozik, hogy az ügylet versenytámogató előnyöket biztosít a repülési OTA-k és a szállodai OTA-k ügyfelei számára. Márpedig a megtámadott határozat 7. szakaszában a Bizottság nem értékelte helyesen e hatékonyságjavulást, mivel jelentősen túlbecsülte az ügylet potenciális hátrányait, anélkül hogy elismerte volna annak nyilvánvaló előnyeit.

475 A felperes konkrétabban többféle hatékonyságjavulásra hivatkozik, amely egyrészt a szállodák ügyfeleinek és maguknak a szállodáknak, másrészt pedig a repülőút-ügyfeleknek a javát szolgálja.

476 A Bizottság úgy véli, hogy a felperes érvelése részben elfogadhatatlan, részben pedig megalapozatlan.

477 Előzetesen emlékeztetni kell arra, hogy lehetséges, hogy a hatékonyságjavulás ellensúlyozza az összefonódás versenyre gyakorolt káros hatásait (a horizontális összefonódásokra vonatkozó iránymutatások 76. és 77. pontja, amely a nem horizontális összefonódásokra vonatkozó iránymutatások 6. pontja értelmében alkalmazandó a nem horizontális összefonódásokra), így az összefonódás által a verseny szerkezetére gyakorolt hatás meghatározása érdekében figyelembe kell vennie az érintett vállalkozások által bizonyított lehetséges hatékonyságjavulást (az EK összefonódás-ellenőrzési rendeletének (29) preambulumbekezdése). Márpedig e célból a hatékonyságjavulásnak először is a fogyasztók javát kell szolgálnia, másodszor az összefonódáshoz kötődőnek kell lennie, harmadszor pedig igazolhatónak kell lennie (a horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 78. pontja).

478 Ennek keretében a horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 86. pontjából kitűnik, hogy a hatékonyságjavulás igazolható jellegére vonatkozó feltétel célja annak lehetővé tétele, hogy a Bizottság „ésszerűen megbizonyosodhasson arról, hogy a hatékonyságjavulás várhatóan megvalósul, és elég lényeges mértékű ahhoz, hogy ellensúlyozza az összefonódás által a fogyasztóknak potenciálisan okozott kárt”. Ezzel összefüggésben kifejti, hogy ha észszerűen lehetséges, a hatékonyságjavulást és az ebből a fogyasztókra származó előnyöket „számszerűsíteni” kell, és hogy „ha a szükséges adatok nem állnak rendelkezésre a pontos mennyiségi elemzéshez, akkor is be kell tudni mutatni a fogyasztókra gyakorolt, világosan meghatározható, nem pusztán marginális pozitív hatást”.

479 Végül az ítélkezési gyakorlatból kitűnik, hogy az összefonódást bejelentő fél feladata annak kimutatása, hogy a hatékonyságjavulás milyen mértékben ellensúlyozza az összefonódásból egyébként adódó, versenyre gyakorolt káros hatásokat (2010. július 6-i Ryanair kontra Bizottság ítélet, T-342/07, EU:T:2010:280, 427. pont; 2015. március 9-i Deutsche Börse kontra Bizottság ítélet, T-175/12, nem tették közzé, EU:T:2015:148, 262. és 361. pont), másrészt a közigazgatási eljárás során elő kell terjeszteni az erre vonatkozó érveket és bizonyítékokat, mivel valamely összefonódás belső piaccal való összeegyeztethetőségét megállapító határozat jogszerűségét e határozat meghozatalakor a Bizottság rendelkezésére álló információk alapján kell megítélni (lásd ebben az értelemben: 2021. október 20-i Polskie Linie Lotnicze „LOT” kontra Bizottság ítélet, T-296/18, EU:T:2021:724, 55. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat).

1. A szállodák ügyfeleinek és maguknak a szállodáknak kedvező állítólagos hatékonyságjavulásról

480 E tekintetben meg kell állapítani, hogy a keresetlevélben a felperes különböző, a szállodai ügyfelek és maguk a szállodák javát szolgáló hatékonyságjavulásra hivatkozik, nevezetesen először is az utasok számára a repülőutak és szállodai szobák értékesítésére szolgáló egyablakos ügyfélszolgálat létrehozásához kapcsolódó előnyre, amely lehetővé teszi számukra, hogy ugyanazon a platformon vásárolják meg ezeket az utazási szolgáltatásokat, ezáltal fokozva az összekapcsolt utazás élményét, másodszor, a szállodaiszoba-foglalások száma növekedésének köszönhetően a szállodák számára nyújtott előnyre, mivel a felperes vonzóbb összekapcsolt utazási ajánlatot kínál, harmadszor pedig a szállodai ügyfelek és maguk a szállodák számára szolgáló előnyre amiatt, hogy az ügyletet követően bizonyos számú ügyfél inkább a felperes platformján foglalna szállodai szobát, mintsem a versenytárs szállodai OTA-knál, és mivel a felperes *[bizalmas*], mint ez utóbbiak

481 Márpedig a Bizottság vitatja a felperes által a hatékonyságjavulásra vonatkozóan felhozott érvek elfogadhatóságát, mivel azokra a közigazgatási eljárás során nem hivatkoztak.

482 Egyrészt, ami az egyablakos ügyintézéshez kapcsolódó hatékonyságjavulást illeti, a felperes a keresetlevél 241. pontjában egy 2023. december 4-i szakértői véleményre hivatkozik. Márpedig, mivel e dokumentum – tekintettel annak keltére – a megtámadott határozatnál későbbi, és azt a Bizottság a közigazgatási eljárás során nem vizsgálhatta, el kell utasítani a felperes érveit, amennyiben azok az említett szakvéleményen alapulnak.

483 Egyébiránt a válasz 128. pontjában a felperes a felek által az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 6. cikke (1) bekezdésének c) pontja alapján a határozatra adott válasz 2.7. pontjára hivatkozik, amelyben ismerteti az összekapcsolt utazás arra irányuló következményeit, hogy értéket és kényelmet kínáljanak az ügyfélkörnek, amelynek egy része dönthet úgy, hogy több utazási szolgáltatást vesz igénybe egyetlen szolgáltatótól, amely nagyobb rugalmasságot, egyedi lehetőségeket vagy magasabb szintű élményt biztosít a felhasználók számára.

484 Ugyanebben az értelemben a felperes az általa az ügylet keretében benyújtott CO-formanyomtatvány 1.19–1.20., 1.28. pontjának i. alpontjára és 3.10. pontjára hivatkozik, amelyekben az szerepel, hogy az egyablakos ügyintézési rendszer lehetővé teszi a fogyasztók számára, hogy jobb árakat, jobb szolgáltatást és nagyobb választékot érjenek el. Következésképpen, amennyiben egyes fogyasztók úgy döntenek, hogy ugyanazon szolgáltatótól vásárolnak több utazási szolgáltatást, a több utazási szolgáltatást nyújtó különböző szolgáltatók közötti verseny intenzívebbé válik e fogyasztók javára.

485 E tekintetben meg kell állapítani, hogy a fent említett dokumentumokból nem tűnik ki, hogy a közigazgatási eljárás során a felperes kifejezetten az egyablakos ügyintézési rendszerre úgy hivatkozott, mint amely hatékonyságjavulást jelent. Ezt ugyanis a felek által az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 6. cikke (1) bekezdésének c) pontja alapján a határozatra adott válasz és a CO-formanyomtatvány hatékonyságjavulással foglalkozó szakaszai nem említik. Ellenkezőleg, e dokumentumokban a felperes arra szorítkozik, hogy általánosságban leírjon bizonyos, a fogyasztók számára kedvező előnyöket, amelyek különösen az összekapcsolt utazáson alapulnak, anélkül hogy a Bizottság egyértelműen megállapíthatta volna, hogy az e minőségében hivatkozott hatékonyságjavulásról volt szó.

486 Ebből következik, hogy a felperesnek az egyablakos ügyintézési rendszer létrehozásával összefüggő hatékonyságjavulásra alapított érvei elfogadhatatlanok.

487 Másrészt, ami az ügylet által a szállodák ügyfeleinek és maguknak a szállodáknak nyújtott egyéb hatékonyságjavulást illeti, a felperes a keresetlevél 243–245. pontjában a 2023. január 20-i, „Analysis of accomodation pricing (RPD data)” (a szállások árképzésének elemzése [RPD-adatok]) című dokumentumra, a felek által a Bizottság 20. sz. információkérésére adott válasz 2. mellékletére, 2. sz. ábra, 19. o., az „Efficiency benefits and claimed hotel OTA harm” (hatékonyságjavulás és a szállodai OTA-kat ért állítólagos kár) című, 2023. december 4-i dokumentumra, valamint a 2023. március 16-i, „Merger-specific efficiencies” (az összefonódással összefüggő hatékonyságjavulás) című dokumentumra hivatkozik.

488 E tekintetben, még ha e bizonyítékok a keltükre tekintettel a megtámadott határozatnál korábbiak is, a hatékonyságjavulásról és a szállodai OTA-kat ért állítólagos kárról szóló, „Efficiency benefits and claimed hotel OTA harm” című dokumentum kivételével, meg kell állapítani, hogy az ellenkérelem 282. pontjában a Bizottság jelezte – anélkül, hogy azt a felperes vitatta volna –, hogy a közigazgatási eljárás során utóbbi nem fogalmazta meg ezen állításokat és nem is támasztotta alá

azok előnyeit, többek között egyrészt a szállodák ügyfeleinek, másrészt maguknak a szállodáknak nyújtott állítólagos előnyöket, és ez utóbbiakat egyébként a keresetlevélben nem is számszerűsítették.

489 Ebből következik, hogy a felperesnek a szállodák ügyfelei és maguk a szállodák javát szolgáló különböző hatékonyságjavulásra alapított érvei elfogadhatatlanok.

2. A repülőút-ügyfeleknek kedvező állítólagos hatékonyságjavulásról

490 E tekintetben rá kell mutatni egyrészt arra, hogy a felperes repülőút-ügyfelei számára kedvező előny a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 117. pontja értelmében vett „Cournot-hatásból” eredne a „nulla repülőút” kontrafaktuális forgatókönyve és az említett iránymutatás 55. pontja értelmében vett kettős kereskedelmi árrés internalizálása esetén, a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás kontrafaktuális forgatókönyve esetén, másrészt pedig, ha ezt követően a többi repülési OTA úgy reagálna, hogy szintén csökkenti az árait, ami előnyt biztosítana az ügyfeleiknek.

491 A „nulla repülőút” kontrafaktuális forgatókönyve esetén ugyanis az ügylet kapcsolatot teremtene a szállodai OTA-k és a repülési OTA-k kiegészítő szolgáltatásai között, ami kereskedelmi ösztönzést nyújtana a felperesnek arra, hogy csökkentse árait a külön értékesített termékek áraihoz képest, így előny keletkezne az utasoknál.

492 Ezenkívül a 2. szakaszra vonatkozó megállapodás kontrafaktuális forgatókönyve esetén vertikális kapcsolat állna fenn az összefonódásban részt vevő felek között amiatt, hogy a beavatkozó fél repülési OTA-szolgáltatásokat nyújt a felperes részére. Ennek ellentételezéseként a felperes ügyletenként díjat fizetne a beavatkozó félnek, amelyet olyan határköltségként viselne, amelyet a repülőút-ügyfeleire hárítana át. Márpedig az ügyletet követően a felperes már nem viselné ezt a költséget, ami arra ösztönözné, hogy csökkentse a repülőjegyek árát.

493 Ezt követően a felperes szerint a többi repülési OTA is árcsökkentéssel reagálna, ami előnyt biztosítana az ügyfeleiknek.

494 A felperes szerint a Bizottság három – szerinte téves – okra hivatkozva utasította el a hatékonyságjavulást: először is, hogy a felperes nem hárítaná át az előnyöket a fogyasztókra (a megtámadott határozat (1155) és (1165) preambulumbekezdése), másodszor hogy a felperes és a beavatkozó fél által számszerűsített hatékonyságjavulás magában foglalná a felperes versenytársainak magatartását (a megtámadott határozat (1167) preambulumbekezdése), és harmadszor, hogy a szállodáknak és a szállodai ügyfeleknek okozott állítólagos kár nem kompenzálható a repülőút-ügyfeleknek nyújtott előnyökkel.

a) Az arra alapított első indokról, hogy a felperes nem hárítaná át az előnyöket a repülőút-ügyfelekre

495 A felperes egyrészt arra hivatkozik, hogy a fogyasztók árakra adott reakciója, és következésképpen a vállalkozásoknak – a nyereségüket maximalizálva – a határköltségcsökkentés-áthárításához fűződő korrelatív érdeke a gazdaság alapvető elveit képezik, másrészt pedig, hogy a felperes olyan belső dokumentumokat nyújtott be, amelyek pontosan megemlítik a repülőutak árának az ügyletet követő csökkenésének kilátásait.

496 Ellentétben ugyanis a Bizottság azon állításával, amely szerint semmi nem bizonyítja, hogy a felperesnek érdeke fűződne a hatékonyságjavulás áthárításához, mivel „a fogyasztóknak *[bizalmas]* (a megtámadott határozat (1165)–(1173) preambulumbekezdése), a repülési OTA-piacot a fogyasztók nagy fokú árérzékenysége jellemzi, amely arra ösztönözné a repülési OTA-kat, hogy a költségcsökkentéseket a fogyasztókra hárítsák át, mivel ezek az árcsökkentések jelentős hatást gyakorolnak az értékesítési mennyiségekre.

497 A felperes szerint számos bizonyíték áll rendelkezésre ezen érzékenységre vonatkozóan. Először is, a Kayak, a felperes által üzemeltetett MSS adatai szerint a legalacsonyabb ár és a második legalacsonyabb ár közötti különbség 2022 novembere és 2023 októbere között csak *[bizalmas]* euró volt, ami megerősíti a piac árakkal szembeni nagy fokú érzékenységét és a *[bizalmas]* euró árcsökkentés áthárításához fűződő nagy érdeket, mivel jelentős lehetőség van arra, hogy a repülőút-értékesítéseket a legalacsonyabb áron történő értékesítésekkel növeljék. Másodszor, a repülőút-ügyfelek árérzékenységét a beavatkozó fél saját MSS-ének (flygresor.se) belső adatai bizonyítják, amelyek azt mutatják, hogy egy MSS kattintásainak 87,3%-a az útvonalukra alkalmazott legalacsonyabb díjat választja. Harmadszor, ezt a dinamikát megerősíti a felperesnek és a beavatkozó félnek az árak rugalmasságára vonatkozó elemzése.

498 A Bizottság vitatja ezeket az érveket.

499 Előzetesen emlékeztetni kell arra, hogy a horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 77. pontja értelmében a bejelentő félnek kell bizonyítania, hogy az állítólagos hatékonyságjavulás képes „arra ösztönzi majd és teszi képessé az összefonódással létrejött vállalkozást”, hogy az ügylet előnyeit továbbhárítsa a fogyasztókra.

500 Ebben a tekintetben ki kell emelni, hogy a Bizottság a megtámadott határozatban úgy ítélte meg, hogy a felperes belső dokumentumai nem tartalmaznak olyan bizonyítékot, amely alátámasztaná, hogy a felperes ténylegesen fontolóra vette volna a megtakarított költségeknek az ügyfeleire történő áthárítását (a megtámadott határozat (1155) preambulumbekezdése). Egyébiránt a repülőjegyek árára vonatkozó engedmény, vagyis a felperes által becsült, a végső ügyfelekre történő továbbhárítás olyan csekély, hogy kevéssé valószínű, hogy azt az ügyfelek jelentősnek tekintenék, és az vásárlási döntéseiket befolyásolhatná (a megtámadott határozat (1165) és (1173) preambulumbekezdése).

501 Következésképpen a Bizottság úgy ítélte meg, hogy az is kevéssé valószínű, hogy a felperes arra lenne ösztönözve, hogy az állítólagos megtakarított költségeket áthárítsa az ügyfelekre, mivel az ilyen csekély mértékű árengedmény aligha alkalmas arra, hogy érzékelhetően befolyásolja az említett ügyfelek magatartását, és növelje a felperes repülőjegy-eladásait (lásd a megtámadott határozat (1165) preambulumbekezdését).

502 Márpedig meg kell állapítani, hogy a felperes által előadott érvek egyike sem teszi lehetővé a Bizottság értékelésének megkérdőjelezését.

503 Először is a felperes azon érvéről, amely szerint az ügylet a repülőutak árának csökkenését eredményezné (lásd a fenti 496. pontot), meg kell állapítani, hogy a Bizottság jogosan állapította meg, hogy a felperes nem bizonyította, hogy az ügyletet követően engedményeket kíván nyújtani a repülőutak árából.

504 Meg kell ugyanis állapítani, hogy ennek keretében a felperes arra szorítkozik, hogy olyan általános hivatkozásokra utal, amelyek az igazgatótanácsának szóló, a „Project Bahamas Board Materials” (az igazgatótanács Bahama-sziget-projektre vonatkozó dokumentumai) című, 2021. november 23-i prezentációban szerepelnek, amelyben említést nyert *[bizalmas]*, valamint hivatkozik a kifogásközlésre adott válaszának 8. mellékletére, amelyben az szerepel, hogy a belső dokumentumaiból kitűnik, hogy *[bizalmas]*, anélkül hogy e hivatkozásokat olyan bizonyítékok támasztanák alá, amelyek nevesítik az említett engedmények szintjét.

505 Ezenkívül a felperes azon érvére válaszul, amely szerint a repülési OTA-piacot a fogyasztók nagy fokú árérzékenysége jellemzi (lásd a fenti 497. pontot), a Bizottság először is arra hivatkozik, hogy a közigazgatási eljárás során a felperes semmilyen bizonyítékot nem terjesztett elő azon állításának alátámasztására, amely szerint a Kayakon a legalacsonyabb és a második legalacsonyabb ár közötti árkülönbség *[bizalmas]* euró lenne, amit a felperes a beadványaiban nem vitatott. Következésképpen a felperes ezen érve elfogadhatatlan.

506 Másodszor, amint arra a Bizottság helyesen rámutat, azok az ajánlatok, amelyekre az ügyfelek a repülőutak MSS-en keresztül történő keresésekor kattintanak, nem jelentik vásárlásaik bizonyítékát, mivel vásárlási döntésük meghozatala előtt több opcióra kattinthatnak. Ebből következik, hogy az a tény, hogy az MSS-ből történő kattintások 87,3%-a a legalacsonyabb árat választja, nem teszi lehetővé annak megállapítását, hogy az ügyfelek *[bizalmas]* euró árcsökkentésre válaszul megváltoztatnák-e a repülési OTA-t.

507 Harmadszor, a Bizottsághoz hasonlóan rá kell mutatni arra, hogy a felperes által a közigazgatási eljárás keretében a repülőutak árrugalmasságára vonatkozóan kidolgozott elméleti elemzés, amelyre a felperes ebben az összefüggésben támaszkodik, kisebb bizonyító erővel bír, mint a már meglévő belső dokumentum, amelyre a Bizottság a megtámadott határozat (1165) és (1166) preambulumbekezdésében hivatkozik, amely bemutatja a felperesnek az ügyfelek tényleges magatartásával kapcsolatos tapasztalatát, és amelyből kitűnik, hogy az ügyfelek *[bizalmas]*.

508 Következésképpen e megfontolások összességéből az következik, hogy a Bizottság helyesen járt el, hogy nem vette figyelembe a felperes által hivatkozott hatékonyságjavulást, mivel nem nyert bizonyítást, hogy a felperes azokat áthárítaná a fogyasztókra.

b) Az arra alapított második indokról, hogy a felek által számszerűsített hatékonyságjavulás magában foglalja a versenytársak reakcióját

509 A felperes azzal érvel, hogy a Bizottság tévesen nem veszi figyelembe a versenytársak reakcióit (a megtámadott határozat (1167) és (1174) preambulumbekezdése) arra hivatkozva, hogy a hatékonyságjavulásnak „az összefonódással létrejött vállalkozás magatartásához kell kapcsolódnia”, nem pedig a versenytársai magatartásához.

510 Mivel ugyanis a potenciális egyoldalú versenyellenes hatások elemzése általában figyelembe veszi a versenytársaknak az összefonódással létrejött vállalkozás magatartására adott reakcióit, következetlen lenne, ha a Bizottság figyelmen kívül hagyná ezt az észszerűen előrelátható magatartást, amikor arra a versenytámogató előny igazolása érdekében hivatkoznak.

511 Márpedig ellentétben azzal, amit a Bizottság a megtámadott határozat (1167) és (1174) preambulumbekezdésében sugall, e határozat egyáltalán nem tartalmazza a versenytársak reakcióinak elemzését, noha a felperes valójában szolgáltatott olyan bizonyítékokat, amelyek

igazolták a versenytársak reakcióinak valószínűségét, különösen a repülési OTA-piacon fennálló verseny szintjét és e tekintetben az árérzékenység jelentőségét. Ennek keretében a felperes óvatosan becsülte úgy, hogy a versenytársak csak *[bizalmas]*%-kal csökkentenék áraikat az összefonódással létrejött vállalkozás által alkalmazott csökkentéshez képest.

512 A Bizottság vitatja ezeket az érveket.

513 E tekintetben meg kell vizsgálni, hogy a felperes által a horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 86–88. pontja értelmében igazolhatónak tekinthető-e a többi repülési OTA ügyfelei számára kedvező előny, amelyre a felperes hivatkozik, figyelemmel arra, hogy a bejelentő félnek kell olyan pontos és meggyőző bizonyítékokkal szolgálnia, amelyek lehetővé teszik a várt hatékonyságjavulásnak a lehetőségek szerinti számszerűsítését (2022. február 23-i United Parcel Service kontra Bizottság ítélet, T-834/17, EU:T:2022:84, 138. pont).

514 Ennek keretében a felperes 2021. november 23-i „Project Bahamas Board Materials” című prezentációra hivatkozik, amelyet *[bizalmas]* használtak. Márpedig meg kell állapítani, hogy az említett prezentációból nem tűnik ki, hogy milyen „lehetséges reakciókra” számítottak, és még kevésbé, hogy volt-e bizonyíték bármilyen „reakció” valószínűségére.

515 E tekintetben azt is meg kell állapítani, hogy – amint arra a Bizottság helyesen hivatkozik – a felperes nem számszerűsíti a fogyasztók által elért megtakarításokat, hanem csupán azt jelzi, hogy az a feltételezés, amely szerint a versenytársak úgy reagálnának, hogy áraikat az összefonódással létrejött vállalkozás által alkalmazandó árcsökkentés *[bizalmas]*%-ával csökkentik, „óvatos” becsléseken alapul. Ennek keretében ugyanis a felperes kizárólag a gazdasági tanácsadója által készített 2023. március 16-i jelentésre hivatkozik, amely „észszerűnek” tartja „a versenytársak *[bizalmas]*%-os válaszlépésének feltételezését”, tekintettel „a fogyasztók árérzékenységére”, és arra a várakozásra, hogy „a versenytársak jelentős versenynyomásnak lesznek kitéve ahhoz, hogy reagáljanak a [felperes] részéről fellépő árcsökkenésre”.

516 Márpedig az egyrészt ezen árérzékenység és e versenynyomás, másrészt a *[bizalmas]*%-os arány közötti összefüggésre vonatkozó bizonyítékok hiányában a Bizottság nem követett el hibát, amikor úgy ítélte meg, hogy a felperes nem támasztotta alá érvének a horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás értelmében vett igazolható jellegét.

517 E körülmények között meg kell állapítani, hogy a Bizottság megalapozottan vélte úgy, hogy a versenytársak reakciója nem tudta ellensúlyozni az ügylet potenciálisan káros hatásait.

c) A harmadik, arra alapított indokról, hogy a szállodáknak és a szállodák ügyfeleinek állítólagosan okozott kárt nem ellensúlyozhatják a repülőút-ügyfeleknek nyújtott előnyök

518 A felperes rámutat, hogy a megtámadott határozatban a Bizottság maga is elismeri, hogy a szállodai OTA-k és a repülési OTA-k végső ügyfelei között közös pontok vannak (lásd a megtámadott határozat 1502. lábjegyzetét), amelyeket tovább erősítene a szállodai szobák repülőút-ügyfelek részére történő keresztértékesítésének az ügyletet követő növekedése. Márpedig a felperes szerint, ha feltételezhető, hogy a felhasználók kárt szenvednek az egyik piacon, de egy másikon előnyre tesznek szert, nem logikus azt állítani, hogy az említett előny azért nem releváns, mert azt nem azon a piacon szerezték meg, ahol az állítólagos kár bekövetkezett, mivel a végső fogyasztó szempontjából az számít, hogy az általános helyzete javul.

519 A Bizottság vitatja ezeket az érveket.

520 E tekintetben meg kell állapítani, hogy a horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás 79. pontja előírja, hogy az állítólagos hatékonyságjavulásnak azon fogyasztók javát kell szolgálnia, akik ugyanazon a piacon aktívak, ahol ilyen hatékonyságjavulás hiányában az ügylet várhatóan versenyjogi aggályokat vetne fel.

521 Hasonlóképpen, az ítélkezési gyakorlat úgy véli, hogy az állítólagos hatékonyságjavulás értékelésének célja annak ellenőrzése, hogy azon a piacon, ahol a hatékony verseny jelentős akadálya alakul ki, ez a hatékonyságjavulás ellensúlyozhatja-e azokat a versenyellenes hatásokat, amelyeket az összefonódás valószínűleg eredményezne (lásd ebben az értelemben: 2022. február 23-i United Parcel Service kontra Bizottság ítélet, T-834/17, EU:T:2022:84, 273. pont).

522 Kétségtelen, hogy a 2014. szeptember 11-i MasterCard és társai kontra Bizottság ítéletből (C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 237. és 242. pont) az következik, hogy elfogadható lehet a hatékonyságjavulás figyelembevétele azon a piacon kívül, ahol a kár bekövetkezik, feltéve többek között, hogy a korlátozás által érintett és a hatékonyságjavulás által kedvezményezett fogyasztók csoportja lényegében azonos.

523 Márpedig, noha a megtámadott határozat elismeri a szállodai OTA-k és a repülési OTA-k végső ügyfelei közötti közös pontokat, és azt, hogy az ügylet a keresztértékesítés növekedéséhez vezethet, amint arra a felperes helyesen hivatkozik, e körülmények nem jelentik azt, hogy a szállodai OTA-piacon és a repülési OTA-piacon aktív ügyfelek lényegében azonosak lennének. Éppen ellenkezőleg, a Bizottság szerint korlátozott átfedés van a szállodai OTA-k és a repülési OTA-k végső ügyfelei között (a megtámadott határozat 1502. lábjegyzete), míg a felperes úgy véli, hogy a szállodai ügyfeleknek csupán a *[bizalmas]*%-a és *[bizalmas]*%-a közötti része vásárol egyúttal jegyeket a repülési OTA-któl (a megtámadott határozat (242) és (748) preambulumbekezdése).

524 A fentiekre tekintettel meg kell állapítani, hogy a Bizottság megalapozottan állapította meg, hogy a szállodáknak és a szállodai ügyfeleknek okozott állítólagos kárt nem ellensúlyozhatják a repülőút-ügyfeleknek biztosított előnyök, így a harmadik jogalap harmadik részét el kell utasítani. Mivel a keresetlevélben felhozott valamennyi jogalap elutasításra került, a keresetet teljes egészében el kell utasítani.

V. A költségekről

525 A Törvényszék eljárási szabályzata 134. cikkének (1) bekezdése alapján a Törvényszék a pervesztes felet kötelezi a költségek viselésére, ha a pernyertes fél ezt kérte.

526 A felperest, mivel pervesztes lett, a Bizottság kérelmének megfelelően kötelezni kell a saját költségein felül a Bizottság részéről felmerült költségek viselésére.

527 Egyébiránt, az eljárási szabályzat 138. cikkének (3) bekezdése alapján a beavatkozó fél maga viseli saját költségeit.

A fenti indokok alapján,

A TÖRVÉNYSZÉK (öt bíróval eljáró tizedik tanács)

a következőképpen határozott:

1) A Törvényszék a keresetet elutasítja.

2) A Törvényszék a Booking Holdings Inc.-t kötelezi a saját költségeinek, valamint az Európai Bizottság költségeinek a viselésére.

3) A Törvényszék az Etraveli Group AB-t kötelezi a saját költségeinek viselésére.

Van der Woude Jaeger Madise

Nihoul Verschuur

Kihirdetve Luxembourgban, a 2026. szeptember 9-i nyilvános ülésen.

Aláírások

Tartalomjegyzék

I. A jogvita előzményei . . . 2

A. A szóban forgó jogalanyokról . . . 2

B. A közigazgatási eljárásról . . . 3

II. A megtámadott határozatról . . . 4

A. Az érintett piacokról és az azokon jelen lévő szereplők helyzetéről . . . 4

B. A felperesnek a szállodai OTA-piacon fennálló erőfölényéről . . . 4

C. A szállodai OTA azon érdekéről, hogy repülőút-kínálatot integráljon a platformjába . . . 5

D. A felperes platformjába integrált repülőút-kínálat jelenlegi üzemeltetéséről . . . 6

E. A Bizottság által elfogadott kárelméletről . . . 7

III. A felek kérelmei . . . 10

IV. A jogkérdésről . . . 10

A. Az első jogalapról, amely a nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás alkalmazásától való állítólagos eltérésre és a versenytámogató előnyök téves minősítésére vonatkozik . . . 11

1. A nem horizontális összefonódásokról szóló iránymutatás helytelen alkalmazásáról és az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete 2. cikke (2) és (3) bekezdésének alkalmazására vonatkozó jogi kritériumról . . . 11

2. Az állítólagos versenytámogató előnyök téves minősítéséről . . . 16

B. A második jogalapról, amely a kontrafaktuális forgatókönyvre vonatkozik . . . 18

1. A „nulla repülőút” állítólagos kontrafaktuális forgatókönyvéről . . . 18

2. A Bizottság által a megfelelő kontrafaktuális forgatókönyv meghatározása során állítólagosan elkövetett hibákról . . . 20

C. A harmadik jogalap első és második részéről, amelyek a jogi kritériumra és a kárelméletre vonatkoznak . . . 22

1. Az első kifogásról, amellyel a felperes vitatja, hogy erőfölényben van a szállodai OTA-piacon . . . 24

a) A felperes szállodai OTA-piaci részesedéséről . . . 25

b) A felperes által kapott átlagos tényleges jutalékról . . . 28

c) Egyrészt a versenytárs OTA-k részéről a kellő nyomás hiányáról, másrészt pedig az elegendő piacon kívüli kényszer hiányáról . . . 29

d) A felperes ügyfeleinek hűségéről és tétlenségéről . . . 32

e) Következtetés . . . 33

2. A második kifogásról, amellyel a felperes a szállodai ügyfelek megszerzése szempontjából a repülőút-kínálat általános, és a beavatkozó fél repülőút-megoldásának különös jelentőségét vitatja . . . 34

a) Arról, hogy milyen jelentősége van általában a repülőút-kínálatnak a szállodai ügyfelek megszerzésében . . . 34

b) A beavatkozó fél egyedi attribútumairól és arról az utazási ökoszisztémáról, amelyet a felperes az ő megszerzésével létrehozhat . . . 37

3. A harmadik kifogásról, amellyel a felperes vitatja a szállodai OTA-piacon fennálló részesedésének az ügyletet követő növekedésére vonatkozó számításokat . . . 41

a) Az első állítólagos hibáról, amely a szállodai szobák és a repülőutaktól eltérő utazási szolgáltatások együttes értékesítéséből származó nyereség figyelembevételére vonatkozik . . . 41

b) A második állítólagos hibáról, amely azon éjszakák számának kiszámítására vonatkozik, amelyet a felperes az ügyletet követően szerezne meg . . . 44

1) A módosított MEO-módszer keretében a keresztértékesítés céljából rendelkezésre álló repülőút-tranzakciók számának [bizalmas]%-os növekedéséről . . . 46

2) A módosított MEO-módszer keretében [bizalmas]%-os kannibalizációs ráta alkalmazásáról . . . 47

3) Annak elmulasztásáról, hogy a 123. sz. ábra szerinti módszer keretében bármilyen kannibalizációs rátát alkalmazzanak . . . 47

c) A harmadik állítólagos hibáról, amely a felperes által az ügyletet követően megszerzett további éjszakák számának euróra történő átváltására és az ebből eredő összegnek a szállodai OTA-piac méretével való elosztására vonatkozik . . . 49

d) A negyedik állítólagos hibáról, amely a „nulla repülőút” kontrafaktuális forgatókönyvére mint a Bizottság számításainak kiindulópontjára vonatkozik . . . 50

e) Következtetés . . . 51

4. A negyedik kifogásról, amellyel a felperes vitatja a szállodai OTA-piacra való belépés és az azon való terjeszkedés akadályainak növekedését . . . 51

a) A hálózati hatások megerősítéséről . . . 52

b) A szállodák általi multi-homingról . . . 55

c) Azon jelentős nehézségekről, amelyekkel a többi szállodai OTA szembesül a szállodák számára vonzó ügyfélkör kialakítása során 57

5. Az ötödik kifogásról, amellyel a felperes az ügyletnek a szállodákra és a fogyasztókra gyakorolt hatását vitatja 61

6. A Törvényszék átfogó értékeléséről 62

a) A jogi kritériumról 63

b) A felperes erőfölényének megerősítéséről 64

c) A hatékony versenynek a felperes erőfölényének megerősödéséből eredő akadályozása jelentős jellegéről 64

D. A harmadik jogalap harmadik részéről, amely szerint a megtámadott határozat tévesen állapítja meg, hogy az összefonódás hatékonyságjavulása nem élvez elsőbbséget az esetleges versenyjogi aggályokkal szemben 66

1. A szállodák ügyfeleinek és maguknak a szállodáknak kedvező állítólagos hatékonyságjavulásról 67

2. A repülőút-ügyfeleknek kedvező állítólagos hatékonyságjavulásról 69

a) Az arra alapított első indokról, hogy a felperes nem hárítaná át az előnyöket a repülőút-ügyfelekre 69

b) Az arra alapított második indokról, hogy a felek által számszerűsített hatékonyságjavulás magában foglalja a versenytársak reakcióját 71

c) A harmadik, arra alapított indokról, hogy a szállodáknak és a szállodák ügyfeleinek állítólagosan okozott kárt nem ellensúlyozhatják a repülőút-ügyfeleknek nyújtott előnyök 72

V. A költségekről 73